

Por Thais Santi

SUPERANDO EXPECTATIVAS

Atuante nos principais projetos de celulose, a SKF do Brasil aposta na receita da oferta de soluções integradas de produtos e serviços

O pacote completo de produtos e serviços da empresa vai da concepção dos equipamentos até um contrato de longo prazo para gestão por performance das novas unidades da indústria de celulose

Com um diferencial de soluções oferecidas aos fabricantes do setor, a SKF vem conquistando contratos de produtos e serviços nos principais grandes projetos *greenfield* de empresas de celulose na América Latina. Nesse *hall* figuram como clientes: Veracel, UPM (Uruguai), Suzano (Mucuri – BA), Fibria (Três Lagoas – MS), Eldorado (Três Lagoas – MS) e Montes Del Plata (Uruguai). “O sucesso da SKF no mercado deve-se a tecnologias exclusivas com foco nas demandas do setor, principalmente em manutenção preditiva por análises de vibrações e sistemas centralizados de lubrificação e rolamentos”, destaca Marcos Abbud, gerente da SKF para Papel e Celulose – América Latina.

O pacote completo de produtos e serviços da empresa vai da concepção dos equipamentos, passando pelo fornecimento e implementação da plataforma tecnológica de manutenção preditiva e da lubrificação centralizada, estendendo-se, em muitos casos, a um contrato de longo prazo na gestão por performance das novas unidades da indústria de celulose. Entre as linhas de fornecimento SKF, Abbud cita “os mais pedidos do setor”: rolamentos Carb, sistemas de lubrificação a graxa e técnicas para monitoramento em equipamentos de baixa rotação. Para melhor atender aos clientes do setor no Brasil, recentemente a SKF inaugurou uma regional em Três Lagoas (MS), o novo polo da celulose nacional. O investimento reflete a relevância dessa indústria nos negócios fechados pela empresa na América Latina,

que atualmente representam cerca de 70% do volume de vendas da área de serviços do Brasil e 30% do total da divisão industrial da SKF na América Latina. A expectativa, segundo Abbud, é a de expandir ainda mais os negócios voltados a produtos e serviços oferecidos ao setor nos próximos anos. Para tanto, anualmente o grupo sueco investe cerca de 1,5% de seu faturamento global em Pesquisa & Desenvolvimento, cujo centro principal está situado na Holanda. A SKF está presente em mais de 100 países e faturou no ano passado quase R\$ 10 bilhões.

Oportunidade e desafio

As portas do crescimento deverão ser abertas para a SKF no mercado nacional pela demanda de uma gestão mais moderna da manutenção. “Embora existam vantagens competitivas na base florestal da indústria de celulose, a eficiência operacional das linhas de produção é fundamental para o setor vencer o conhecido ‘custo Brasil’”, explicou Abbud. Nesse sentido, a regra do jogo do segmento de manutenção atualmente é manter a disponibilidade dos equipamentos com o menor custo possível.

Aliado a isso, o investimento em tecnologia de máquinas e recursos humanos é fundamental. Portanto, a capacitação técnica para operar tecnologias cada vez mais inteligentes, que permitam aumentar a capacitação dos profissionais e, ao mesmo tempo, a confiabilidade dos ativos, também faz parte do atendimento prestado pela SKF ao setor de celulose e papel. “A Manutenção é uma área que trabalha sob pressão. Com a escassez de trabalhadores qualificados e o aumento dos profissionais que estão se aposentando, esse quadro se torna mais agravante. A SKF age justamente nesse momento, treinando e capacitando mão de obra qualificada para minimizar os efeitos do apagão de talentos”, explicou Gilberto Sanchez, gerente de Treinamento da SKF do Brasil. De 1997 até o momento, a SKF capacitou aproximadamente 10 mil especialistas e vem superando expectativas com seus modelos de treinamento disponíveis tanto presencialmente quanto a distância – tanto que, neste ano, o sucesso conquistado no Brasil foi exportado para Portugal e Moçambique, países onde a SKF treinará profissionais das indústrias locais. ■



DIVULGAÇÃO SKF