



# Hergen se fortalece como fabricante nacional de máquinas de papel

Inovação pauta atuação da empresa, que se destaca como responsável pela maioria dos projetos apresentados pelo segmento tissue brasileiro e se consolida também no mercado externo

**A**tenta às demandas de um mercado que cresce alheio a períodos de retração econômica, a Hergen Paper Machinery destaca-se como fornecedora de tecnologia para quatro dos cinco projetos apresentados pelo segmento de papel tissue no Brasil em 2014. Ampliando o balanço aos projetos realizados nos últimos dez anos, os registros da empresa, estabelecida em Rio do Sul (SC), apontam 20 fornecimentos ao mercado interno. “Cerca de 80% de nossas atividades atuais têm se desenrolado no segmento de papéis para fins sanitários”, afirma William Rodrigues dos Santos, gerente geral da Hergen.

Embora hoje o segmento destoe dos demais pelas oportunidades de crescimento alavancadas por um fenômeno mundial que se fortalece em países em desenvolvimento, o preparo da Hergen para o devido atendimento ao setor não é recente. A empresa percebeu essa

tendência de ascensão proveniente da melhoria nas condições de higiene e saúde globais há alguns anos e se preparou para atender aos fabricantes de papel da melhor maneira sob o ponto de vista tecnológico.

O pioneirismo na fabricação de cilindros yankee de aço ranhurados no Brasil desponta entre os exemplos de incrementos que resultaram na atualização do portfólio de máquinas tissue nos últimos anos. “Quando começamos a produzir máquinas de papel, contávamos com cilindros secadores de terceiros. A opção de fabricar a máquina, mas adquirir o cilindro de outros fornecedores, acabava sendo muito custosa. Percebemos que estrategicamente seria mais vantajoso termos nossa própria fabricação de cilindros”, contextualiza Emilio Purnhagen, diretor industrial da Hergen. Para isso, a empresa apostou em uma inovação que já vinha se fortalecendo na Europa. “Tradicionalmente, os

Por Caroline Martin  
Especial para *O Papel*



CAROLINE MARTIN



“Cerca de 80% de nossas atividades atuais têm se desenvolvido no segmento de papéis para fins sanitários”, afirma Santos

cilindros eram feitos de ferro fundido, mas dois fornecedores europeus passaram a produzi-los em chapa de aço e começaram a apresentar bons resultados. Avaliamos que essa seria uma alternativa mais simples de executarmos no Brasil, e nossa equipe de engenharia passou a estudar o caso. Foi assim que começamos a desenvolver nossa própria linha de cilindros, no início da década de 2000. Hoje, ocupamos o terceiro lugar no ranking mundial de fornecimento de cilindros de chapa de aço”, completa ele.

Ao tornar-se fabricante de yankee de chapa de aço, o grande diferencial da empresa reside na alta transferência térmica e na variedade de tamanhos do equipamento fornecido, que pode chegar a 24’ ou 7.320 mm

Ao tornar-se fabricante de yankee de chapa ranhurado, o grande diferencial da empresa reside na alta transferência térmica e na variedade de tamanho do equipamento, que pode chegar a 24’

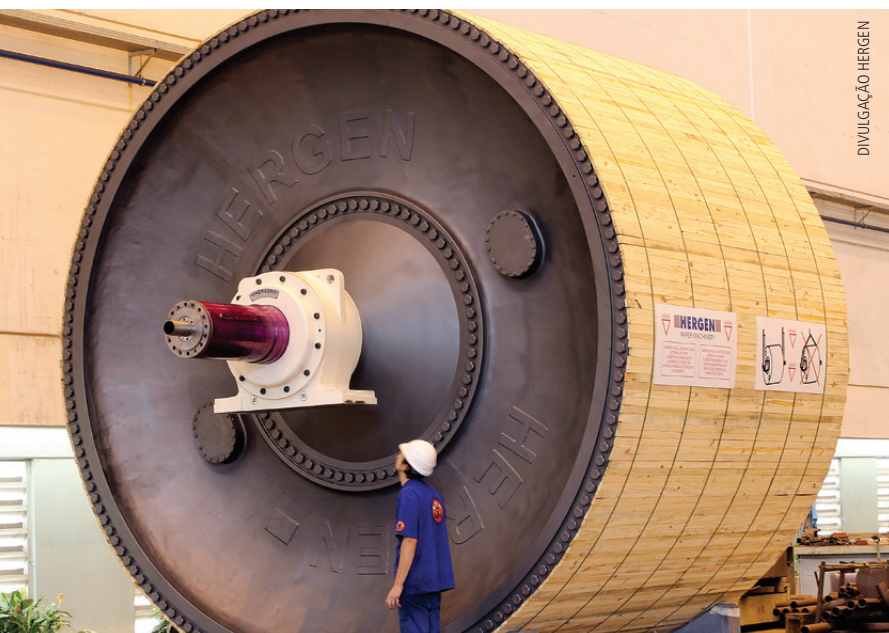
de diâmetro e 6.500 mm de largura. Tais características conferem a possibilidade de fazer uma composição que garanta alta eficiência produtiva e energética, otimizando os custos produtivos do cliente. “Temos três linhas básicas de máquinas tissue: Smart, Evo e Avantis. Para cada uma, fornecemos as respectivas tecnologias, com cilindros secadores de tamanhos diferentes, que variam conforme a demanda e a escolha do cliente. Um cilindro maior exige investimento inicial mais alto, mas o custo de operação acaba se tornando mais baixo, em razão do menor consumo energético”, exemplifica o diretor industrial, ressaltando que a escolha envolve outras variáveis. “Na Polônia, por exemplo, o custo do gás usado na secagem do papel não gera tanto impacto sobre os custos operacionais, fator que leva os players de lá a geralmente optar por cilindros menores.”

A busca por redução do consumo de energia, contudo, tornou-se palavra de ordem do mercado global. “Atualmente, todos os fabricantes de papel optam por tecnologias que proporcionam redução do consumo energético e melhorias de qualidade no produto final”, constata o gerente geral da Hergen. Para dar enfoque a esse último aspecto, Santos revela que a empresa vem fornecendo crescent formers em substituição às mesas planas.

### Estratégias comerciais incluem atuação global

Entre os startups que marcaram a indústria nacional de tissue no último ano e contaram com fornecimento da Hergen, estão a nova máquina Smart Eco da Claramax, de Paulo Bento (RS); a Avantis 16, da Carta Fabril, de Anápolis (GO); a Avantis 16, da Ipel, de Indaial (SC), e a HCF1100 da OL Papéis, de Feira de Santana (BA). Já os projetos em andamento neste ano incluem a nova máquina Avantis 18, da Mili, de Curitiba (PR); a Avantis 16, da Canoinhas, de Canoinhas (SC), e a EVO 12, da Copapa, de Santo Antônio de Pádua (RJ).

O fato de a Hergen posicionar-se como a principal fornecedora de máquinas tissue do mercado brasileiro não a impede de traçar estratégias comerciais em outros países. “Além das ações em todo o território nacional, temos desenvolvido projetos em países das Américas do Sul e Central e, mais recentemente, do Leste Europeu”, revela Santos. A máquina Smart Fit fornecida para a Besckidy, da Polônia, é um dos exemplos de pro-



DIVULGAÇÃO HERGEN





Entre os startups que marcaram a indústria nacional de tissue no último ano e contaram com fornecimento da Hergen, está a nova máquina Avantis 16, da Ipel

jetos realizados em 2014. Outros fabricantes de papel do país – GZP e Levandowski – também fecharam contratos com a Hergen: a primeira adquiriu um formador Smart, com capacidade de 1.200 m/min, e a segunda, um formador Smart Plus, ainda em fase de montagem. A Evo 12, da Papelera Reyes, de Lima (Peru), também está entre os projetos em andamento.

“Quando fechamos um projeto, seja uma máquina completa, seja um incremento tecnológico, fazemos todo um trabalho de supervisão de montagem com o cliente, oferecendo treinamento, acompanhando o comissionamento e o startup. Oferecemos assistência até que o cliente atinja a performance contratada e durante toda a operação da máquina”, detalha o gerente geral sobre os serviços envolvidos na contratação dos equipamentos. A atuação no mercado externo também inclui a prestação de serviços aliada ao fornecimento de máquinas e equipamentos. “Temos profissionais capacitados e equipes multidisciplinares para realizar esses atendimentos em diferentes culturas e línguas. Eventualmente, contamos com a contratação de terceiros locais para nos ajudar neste suporte técnico aos clientes estrangeiros”, diz sobre as atividades da empresa em outros países.

As estratégias de longo prazo da Hergen estão focadas justamente nesta prestação de serviços. “Damos enfoque à prestação de serviço para o setor de papel e também ao de celulose, que vem se revelando um mercado interessante para peças de reposição e manutenção”, prospecta Santos.

### Ampliação da unidade fabril permite verticalização da produção

Para que a segunda unidade fabril da empresa, também instalada em Rio do Sul (SC), comportasse a pro-

dução própria de cilindros ranhurados, a Hergen tomou a decisão de investir em uma ampliação de capacidade. O diretor industrial revela que o fato de os equipamentos serem elementos de desgaste dentro do processo fabril de papel também consolidou a tomada de decisão. “Ao apresentarem uma vida útil, os cilindros estão inseridos em um mercado contínuo de reposição”, esclarece Purnhagen sobre uma das formas de retorno do investimento. “Vimos ainda que, ao verticalizar a nossa produção, conseguiríamos reduzir uma série de

A primeira etapa do projeto de ampliação englobava a construção de um novo prédio e a aquisição de uma série de equipamentos de grande porte, voltados à fabricação de cilindros secadores e yankee



custos, principalmente logísticos, o que exerceria um impacto significativo na nossa competitividade”, completa ele, citando mais um motivo que levou ao projeto de ampliação.

A primeira etapa do projeto englobava a construção de um novo prédio, anexo ao existente, de 5.070 m<sup>2</sup>, e a aquisição de uma série de equipamentos de grande porte, voltados à fabricação de cilindros secadores e yankee. Atualmente, essa primeira fase do projeto já foi concluída, e a fábrica vem produzindo cilindros em uma proporção maior do que há alguns meses, quando ainda tinha de terceirizar algumas etapas da fabricação. Já a segunda etapa do projeto, que deve ser concluída até 2019, consiste na construção de um prédio com mais de 6.000 m<sup>2</sup>, que será destinado aos setores de acabamento, almoxarifado, montagem e expedição. ■

CAROLINE MARTIN



Purnhagen: “Ao verticalizar nossa produção, conseguimos reduzir uma série de custos, principalmente logísticos, o que exerceria um impacto significativo na nossa competitividade”

## Hergen completa 40 anos no mercado papelero

Fundada em dezembro de 1975 por Hermann Hinrich Purnhagen, a Hergen Paper Machinery iniciou suas atividades produzindo equipamentos para suas próprias fábricas de papel e realizando pequenos serviços de manutenção para outras fábricas. “Meu pai veio da Alemanha em 1922 como imigrante em uma época de grave crise econômica no Brasil. Entre Brasil, Canadá e Austrália, ele optou por imigrar para cá, pelo potencial de crescimento que o País apresentava”, lembra Germano E. Purnhagen, diretor presidente da Hergen, sobre a trajetória do pai, que constituiu família no Brasil, estabilizou-se em Santa Catarina e fundou a Hergen, entre outras empresas do setor florestal.

O ingresso definitivo no mercado nacional de papel se deu em meados de 1979, quando a empresa adquiriu o acervo técnico da Irmãos Cavallari, de São Paulo. Germano, que trabalha na empresa familiar desde sua criação, segue atuando como diretor presidente. Entusiasta da mecânica e da robótica, ele contribuiu significativamente com a construção da visão da Hergen, traduzida pelo objetivo de ser reconhecida mundialmente como uma das melhores fabricantes de máquinas de papel pela qualidade, tecnologia e inovação de seus produtos.

Ao falar sobre o grande salto tecnológico dado pela empresa nos últimos anos, ele divide os méritos com o filho e atual diretor industrial da empresa, Emilio Purn-

hagen. “A vinda do Emilio à Hergen, após se formar em Engenharia Mecânica, foi um marco na trajetória da empresa. Seu conhecimento, aliado à capacidade de aprender com as necessidades dos clientes, foi o que moldou a nossa visão sobre inovação. Hoje, cada máquina que fabricamos contém algum tipo de inovação, pois superar o constante desafio da modernização, desenvolvendo e apresentando melhorias tecnológicas que otimizam o processo produtivo de papel, é a nossa premissa”, ressalta.

A Hergen soma hoje aproximadamente 200 profissionais em seu quadro de colaboradores, sendo 40 no departamento técnico, ficando o restante dividido entre os setores administrativo e de produção. Ao longo de seus 40 anos de trabalho, desponta como uma opção 100% nacional, tanto para prestação de serviços quanto para a produção de máquinas completas do setor papelero. “Nossa estratégia comercial tem foco em três segmentos: papéis tissue, de embalagem e especiais. Apesar de o tissue vir se destacando pelo desempenho dos últimos anos, os outros dois seguem recebendo nossa atenção e dedicação. O segmento de papéis especiais, por exemplo, tem apresentado uma retomada de investimentos, após impactos sofridos no período de câmbio baixo. Essa atuação diversa nos dá equilíbrio e gera um balanço positivo de negócios”, afirma Emilio, adiantando que a empresa intenciona seguir atuando de forma competitiva em suas diferentes frentes de negócio.