

Por Thais Santi
Especial para *O Papel*



Localizada na cidade de Suzano (SP), a fábrica foi a primeira unidade da empresa fora do Japão

NSK REGISTRA MARCA VENCEDORA E FALA DOS PRÓXIMOS PASSOS

Empresa comemora 45 anos da data de fabricação de seu primeiro rolamento no Brasil, com previsões de resultados

O dia do encontro marcado pela NSK, para comemorar com seus convidados especiais e a imprensa os 45 anos da fabricação de seu primeiro rolamento no Brasil, foi 17 de julho de 2017. A solenidade foi marcada pelo clima de comemoração e pelo anúncio do aumento da produção nos próximos meses. “Queremos atingir o que foi planejado, reafirmando a presença da NSK no País”, afirmou Carlos Storniolo, presidente da companhia no Brasil e na Argentina.

A curva ascendente de resultados da NSK vem desde 2015. “Isso se deve, em grande parte, ao crescimento do setor automotivo, das máquinas agrícolas e dos mercados exportadores”, apontou Storniolo. O último ano foi importante também para a conquista de participação de mercado nos rolamentos de esferas, hoje em 30%.

Para se preparar para os próximos resultados, a fábrica está acrescentando mais um turno de trabalho em suas operações, a



Breve história da NSK no Brasil

Yoshio Sudo, hoje com 86 anos, foi o responsável por convencer os japoneses a trazer a NSK para o Brasil. Em 1955, Sudo começou a jornada da implementação da empresa, indo de porta em porta, durante três anos, para formar a clientela no País. No início, a companhia se estabeleceu como uma empresa de importação e comércio. Em meados de 1965, a NSK viu a necessidade de construir uma fábrica no País, que começou suas operações em 1972, no polo industrial de Suzano, sendo a primeira unidade da empresa fora do Japão.

Números da NSK no mundo

- 64 fábricas
- Presença em 12 países
- 14 centros tecnológicos em 9 países
- 120 escritórios de vendas em 30 países

fim de aproveitar 100% de sua capacidade instalada de produção. Hoje são 22 linhas funcionando com cerca de 430 funcionários. “Nossa meta de crescimento faz parte de um conjunto de diretrizes estabelecidas na Visão 2026 da NSK, lançada no ano passado, quando completamos nosso centenário no Japão”, destacou o presidente da companhia no Brasil e na Argentina.

A produção da fábrica divide-se igualmente para atender ao setor automotivo (veículos leves, pesados e motos) e aos outros 50%, representados pelo segmento industrial (máquinas agrícolas, motores elétricos e bombas). Alexandre Froes, diretor das unidades de Negócios *Aftermarket* e Industrial da NSK, estima que cerca de 20% do que a fábrica produz possa atender ao mercado papeleiro, como os rolamentos para os motores elétricos do setor.

Os demais componentes, diz Froes, são importados de outras regiões. Isso também acontece com os outros produtos do *Aftermarket* – ou mercado de reposição. “Hoje, do total comercializado,

60% são importados e 40% produção local, o que deve se manter conforme a estrutura global da empresa”, conclui.

Como diferencial competitivo da fabricante de rolamentos entre suas concorrentes no País, Froes destaca o Programa de Gerenciamento de Ativos (AIP) da empresa, que atende às áreas de manutenção de alguns segmentos de seus clientes. Desde o início em 2012, chegou a R\$ 35,9 milhões a economia, que nesse último ano foi de R\$ 17 milhões, conforme relatos dos clientes. De acordo com Froes, um dos *cases* apresentados por uma das empresas de papel gerou uma economia superior a R\$ 500 mil.

O diretor explica que o AIP consiste em trabalhar quatro pilares: manutenção, seleção, treinamento e inspeção, com o objetivo de implementar atividades técnicas que trarão como resultado maior desempenho do rolamento e, conseqüentemente, mais produtividade para o cliente. Outro diferencial é o Centro Tecnológico Brasileiro (BTC, sigla em inglês para Brazilian Technology Center). Inaugurado em 2008, é o único voltado a rolamentos no Brasil, com teste de vida, inspeção, análises químicas, metrologia, metalografia e câmara semianecoica. “Por meio do BTC, diversos clientes foram incorporados à empresa devido ao suporte técnico dado pela NSK, com diversos serviços sem geração de custos, mas a realização de um trabalho em parceria”, disse Froes. ■