



PARANÁ, 2013

Governador do Estado

Beto Richa

Secretário da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior – SETI

João Carlos Gomes

Instituto de Tecnologia do Paraná – Tecpar

Júlio C. Felix

Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação – MCTI

Marco Antonio Raupp

FINEP – Agência Brasileira da Inovação

Glauco Antonio Truzzi Arbix

Rede de Extensão Tecnológica do Paraná



Ana Cristina Francisco



José Carlos Gehr



Ney Bellegard



Luiz César Kawano



Aginaldo Gerson Castanharo





Equipe Técnica

Coordenação e execução

Ana Francisco

Organização e execução

Maurício Fernandes

Pesquisa e texto

Maria Fernanda Andrade

Ilustração e diagramação

Labores Graphici

Capa

Labores Graphici – Carlos Cesar Salvadori

Tiragem: 1.000 exemplares

Instituto de Tecnologia do Paraná.

Rede de Extensão Tecnológica do Paraná: cases. / Organizado por Ana Cristina Francisco. Curitiba: Tecpar, 2013.

72 p.: il. color.

1. Extensão tecnológica. 2. Rede de Extensão Tecnológica do Paraná. 3. Francisco, Ana Cristina, org.

Rede de Extensão Tecnológica do Paraná (Sibratec)

Diretor de Desenvolvimento Tecnológico

Guilherme Zemke

Equipe

Ana Cristina Francisco

Beatriz Cesar

Edmilson Cionek

Elis Esmanhoto

Jadir Pereira Gomes

Luciana Barbosa

Luiz Fernando Correa de Mello

Maria Helena Muniz M. Souza Castro

Matheus Ferreira Lima

Maurício José Fernandes

Neusa Vasconcelos

Niuceli Aparecida Stelmak

Rogério Moreira de Oliveira

Rossana Baggio Simeoni

Sônia Maria Marques de Oliveira



Palavra do Presidente

É com orgulho que apresentamos ao mercado algo que é fruto de muito trabalho e dedicação dos profissionais que compõem a Rede de Extensão Tecnológica do Paraná, através do Sistema Brasileiro de Tecnologia (Sibratec).

Esta publicação é a prova concreta dos esforços e investimentos dispensados pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e pela Secretaria da Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado do Paraná (Seti), que subsidiam financeiramente as atividades de melhoria no processo produtivo das empresas por meio da Rede de Extensão, implantada no Estado e conveniada com outras instituições públicas.

A Rede de Extensão Tecnológica do Paraná iniciou suas atividades em 2011, sendo composta pelo Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar), que coordena e executa suas atividades com o apoio das seguintes instituições: Fundação Araucária (FUNDARAUC), Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP), Secretaria da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (Seti) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE/PR).

A Rede oferece atendimento tecnológico para adequação de produto para o mercado externo, gestão do processo produtivo e atendimento com unidade móvel às empresas participantes do projeto.

As metas do projeto foram cumpridas, sendo 454 atendimentos distribuídos em todo o Estado entre empresas de micro, pequeno e médio porte, que receberam apoio tecnológico para melhorar seu desempenho e se tornarem mais competitivas no mercado nacional ou internacional.

Na pesquisa de satisfação respondida pelas empresas com atendimento concluído, 84% consideraram que houve melhorias após o atendimento, principalmente na qualidade dos produtos e processos.

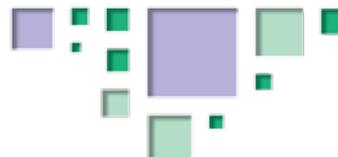
Os números falam por si e comprovam que os recursos investidos levaram melhorias aos produtos e serviços dos micro, pequenos e médios empresários paranaenses. Para divulgar os resultados obtidos com o apoio da Rede de Extensão Tecnológica do Paraná, estamos publicando depoimentos de 60 empresários e listando as demais empresas beneficiadas.

Curitiba, novembro 2013.

Júlio C. Felix
Diretor Presidente
Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR)



Introdução



O Sistema Brasileiro de Tecnologia (Sibratec), do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, subsidia atividades de melhorias no processo produtivo das empresas com recursos da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), por meio de redes de extensão, implantadas nos estados e conveniadas com institutos públicos de pesquisa. O convênio com o Tecpar começou a vigorar em 2009 e encerra em março de 2014.

A Rede de Extensão Tecnológica do Paraná é composta por representantes das instituições: Fundação Araucária (FUNDARAUC), Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEPR), Secretaria da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SETI), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAEPR). O Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar) exerce a função de coordenador e único executor da Rede.

O instituto oferece atendimento tecnológico com unidade móvel, adequação de produto para o mercado externo e gestão do processo produtivo às empresas participantes do projeto.

Dados coletados até novembro deste ano demonstram que as metas da Rede de Extensão Tecnológica do Paraná (Sibratec), coordenada pelo Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar), serão totalmente atingidas até início do próximo ano. São 456 atendimentos, incluindo pré-atendimentos, em todo o Estado distribuídos entre 40% de micro empresas, 30% de empresas de pequeno porte e 20% de empresas de médio porte que receberam apoio tecnológico para melhorar seu desempenho e se tornarem mais competitivas no mercado nacional ou internacional.

Na modalidade atendimento com unidade móvel, um veículo com laboratório vai até a empresa e presta atendimento pontual, por dois dias. Da meta de 100 empresas, 111 foram contratadas, dessas, 100 estão com os trabalhos concluídos.

Na adequação de produtos para o mercado externo são atendidas empresas que pretendam exportar, nacionalizar um produto ou que exportavam e pararam de fazê-lo por motivos técnicos ou outros que envolvam o produto ou o processo de exportação. Da meta de 94 empresas, estão contratadas 93, das quais 89 com o atendimento concluído.

E na modalidade de gestão do processo produtivo, a atuação da Rede é voltada à melhoria do produto, para adequá-lo e torná-lo mais competitivo, atuando no mercado interno. Esta modalidade é a que tem maior demanda. Da meta de 110 empresas, 141 foram contratadas e 112 tiveram o atendimento concluído.

No atendimento aos arranjos produtivos ou agrupamentos de empresas adotou-se uma metodologia para identificação de necessidades comuns que foram traduzidos em temas a serem abordados na rea-

lização de evento com especialistas (seminário, workshop ou mesa redonda). Após o evento, em vários casos, as empresas receberam atendimento individualizado nas modalidades acima.

As várias modalidades de atendimento foram realizadas em empresas de 38 segmentos industriais, localizadas em todas as mesorregiões paranaenses (Figura 1), e este é um grande diferencial da execução do convênio no Estado. Assim, o objetivo de levar apoio às empresas de todo o Estado foi muito bem sucedido.

As avaliações são realizadas em duas etapas: a primeira é a pesquisa de satisfação do cliente enviada a todas as empresas 15 dias após a conclusão do atendimento; a segunda é a avaliação de resultados que pretende verificar o impacto das ações implementadas, 105 dias após a conclusão do atendimento.

A pesquisa de satisfação foi respondida por 31% das empresas contratadas e com atendimento concluído, sendo que 84% consideram que houve melhorias após o atendimento, principalmente na qualidade dos produtos e processos (75%). O atendimento Sibratec seria indicado para outras empresas por 80% dos pesquisados, sendo que em 99% dos casos o serviço realizado auxiliará em futuras exportações.

A pesquisa de avaliação de resultados foi respondida por 26% das empresas atendidas, das quais 87% observaram melhorias após o atendimento, principalmente na qualidade do produto (60%) e na qualidade do processo (59%). O índice de satisfação em relação ao atendimento foi de 90%, dos quais 43% sentiram-se muito satisfeitos e 47% sentiram-se satisfeitos. A totalidade das empresas (100%) que responderam a esta pesquisa apontaram a intenção de procurar por um novo atendimento.

Para divulgar os resultados obtidos pelas empresas beneficiadas com os serviços prestados pela Rede de Extensão Tecnológica do Paraná, estamos publicando depoimento de 60 empresários, que atenderam aos critérios estabelecidos para seleção das empresas, quais sejam: ampliação ou início de exportação, intenção ou alcance da certificação de produto ou processo, ou cuja adequação atenda aos requisitos e definição da Lei de Inovação.

As demais empresas atendidas que não tiveram seus cases publicados, constam em listagem ao final dessa publicação.

Curitiba, 6 de novembro de 2013.

Rede de Extensão Tecnológica do Paraná



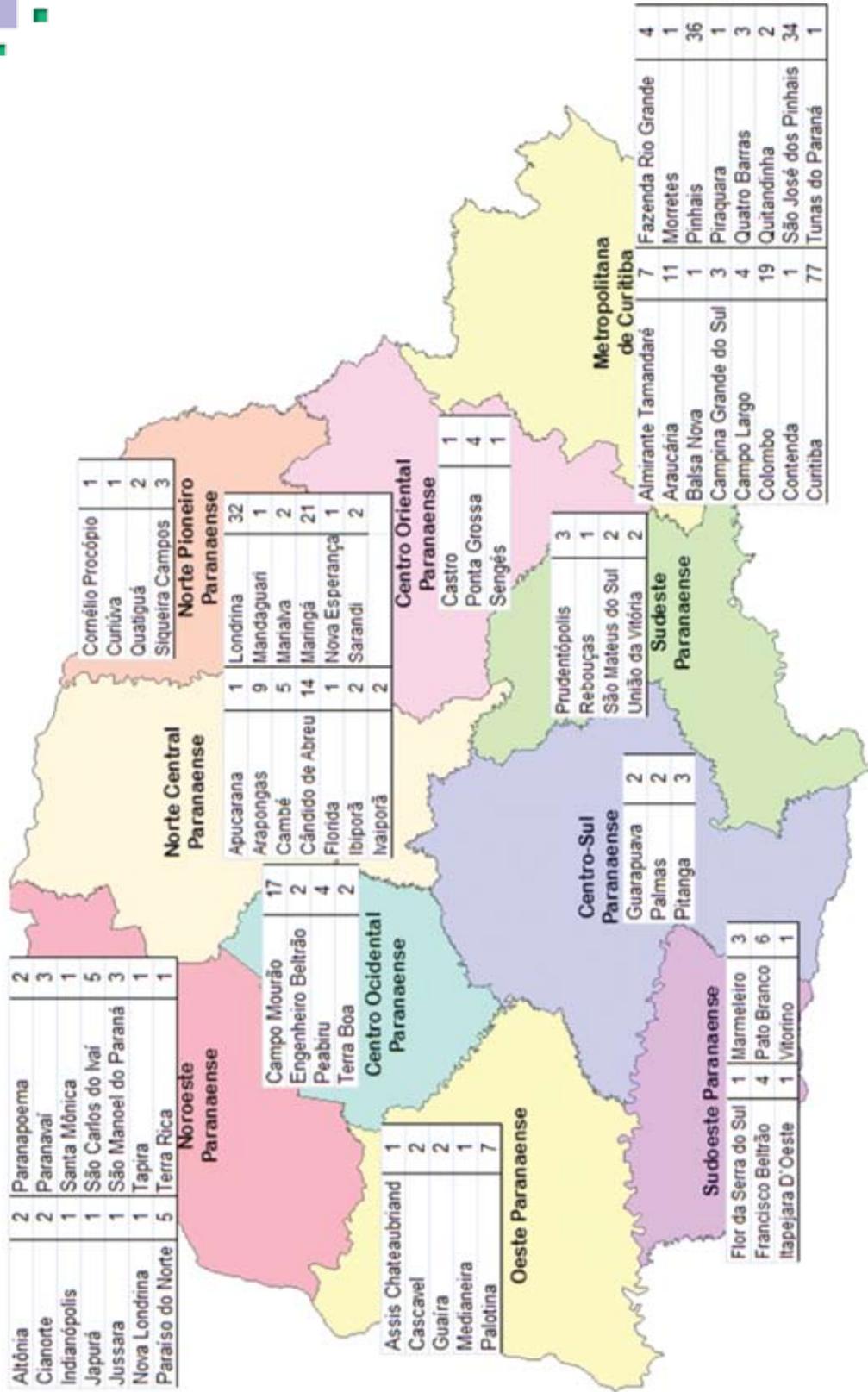


Figura 1 – Distribuição geográfica dos atendimentos realizados, até setembro/13, pela Rede de Extensão Tecnológica do Sibratec no Paraná.

ÓCULOS DE REALIDADE VIRTUAL PARA SMARTPHONES PERMITIRÁ VISÃO 3D ESTEREOSCÓPICA

Empresa desenvolve games para computadores, tablets e celulares

José Evangelista Terrabuio Jr foi daquelas crianças que ao ganhar um presente, a primeira coisa que fazia era desmontá-lo. A curiosidade marcou este autodidata, que ao conviver desde cedo com computadores acabou por se envolver no mundo do desenvolvimento de softwares. Assim, em 2006, nasceu a Beetech Software House Ltda, primeiro com o objetivo de desenvolver softwares embarcados. Com o advento do Android, da Google, em 2010, o empresário mudou o foco da empresa para o desenvolvimento de aplicativos para plataforma Android e Apple.

Sediada em Curitiba, em 2013, a Beetech procurou o projeto Tecpar/Sibratec para desenvolvimento do projeto de um par de óculos de realidade virtual. O objetivo era criar um ecossistema no qual com os óculos o smartphone se transformasse em um 3D estereoscópico. "Com o projeto, desenvolvemos esse par de óculos de plástico, que se encaixa no smartphone e permite uma visão 3D e estereoscópica equivalente a uma tela de 150 polegadas", explicou José Evangelista. O par de óculos de realidade virtual deverá ser lançado no mercado até o fim do ano. "O trabalho com o Tecpar/Sibratec nos proporcionou agilidade para gerar o produto final. Este é um apoio fundamental para qualquer pequena empresa", afirmou. Pa-

ralelamente ao desenvolvimento do protótipo dos óculos, a empresa iniciou o desenvolvimento de aplicativos para serem usados em conjunto com os óculos de realidade virtual. "Teremos conteúdos gratuitos e pagos e os dois produtos serão lançados simultaneamente."

A Beetech desenvolve aplicativos como jogos educativos, publicitários e entretenimento; aplicativos de utilidade corporativa e pessoal; e e-books, e-journal, e-magazine e e-catálogo. Em parceria com a empresa 97 Graus, licenciadora da marca Angelino, desenvolveu e hoje comercializa games com o personagem para computadores, tablets e celulares nas plataformas Android e Apple. São três edições de e-books com esse personagem que visam o aprendizado de conceitos sobre cuidados e prevenção de acidentes com crianças. O download dos três e-books com o personagem Angelino, o anjinho distraído, pode ser feito no site da empresa. No fim do ano eles também poderão ser lidos com o uso do par de óculos virtual.

Os produtos da Beetech são vendidos nas lojas do Google e da Apple. A Beetech Software House pertence ao mesmo grupo empresarial da E-Duc Soluções Educacionais, que idealizou, no início da década passada, o Caderno Digital e outras soluções de hardware presentes hoje no mercado da tecnologia educacional.

10

REDE DE EXTENSÃO TECNOLÓGICA DO PARANÁ



Acervo da Empresa



BEETECH SOFTWARE HOUSE LDA

Rua Engenheiro Roberto Fischer, 208 • Parque de Software • CIC • Curitiba • PR • CEP: 81250-025 • Fone: (41) 3121-1433
• www.beetech.com.br

A tecnologia trabalhando em prol da saúde

Ele é um visionário com um cérebro e uma disposição privilegiados. E sua empresa, a BioSmart – A Saúde Na Era Digital, é reflexo disso. Mestre em Engenharia Biomédica, bacharel em Informática, Leonardo Rodrigues da Silva pesquisa há 14 anos tecnologias para a saúde. E a cada novo produto, uma inovação mundial. No fim do ano, a empresa começará a vender uma nova ferramenta tecnológica – o MovSmart exercícios inteligentes – que poderá mudar a forma como as pessoas se exercitam hoje dentro de uma academia.

Instalado nos equipamentos de musculação, o MovSmart auxilia o treino permitindo o acompanhamento dos exercícios. Os resultados são mostrados em tempo real. “Com esse relatório é possível desenvolver séries mais efetivas com mais rapidez e segurança, evitando lesões provocadas durante o trabalho”, explica Silva. *Por meio do projeto Tecpar/Sibratec foi desenvolvido o novo sistema de comunicação entre os sensores do equipamento e o computador que apresenta as informações aos usuários. “O principal resultado desta parceria foi melhorar a qualidade e reduzir o preço. Tínhamos um produto bom, mas com algumas dificuldades.” Depois do projeto, o preço do equipamento caiu de R\$ 3,9 mil para R\$ 1,5 mil, tornando-o mais atraente.* O aparelho também possibilita a veiculação de publicidade e propaganda direcionada para o aluno, o que poderá vir a reduzir os custos para a academia.

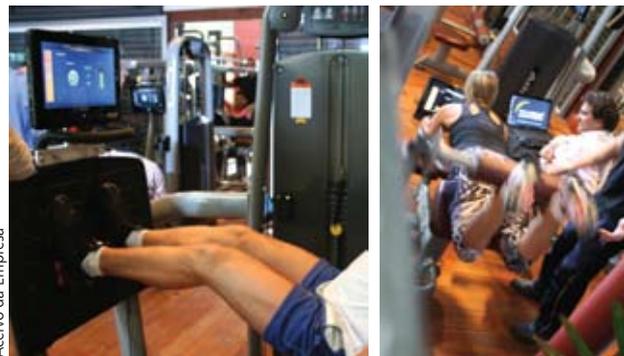
Com o lançamento do MovSmart, o empresário quer profissionalizar ainda mais a empresa. Para tanto, está buscando novas parcerias com empresa ou investidor para juntos alcançarem novos patamares. “Os produtos têm previsão realista de faturamento de mais de R\$ 300

milhões no 5º ano e podem ter abrangência mundial”, afirma Silva.

A BioSmart – A Saúde Na Era Digital é especializada na leitura e análise dos movimentos humanos e eletroestimulação neuromuscular. Sediada em Curitiba, a empresa nasceu a partir da tese de mestrado do engenheiro biomédico Leonardo Rodrigues da Silva. Ao sofrer um acidente no final de 1996, Silva ficou tetraplégico e passou um ano em reabilitação quando percebeu as dificuldades que os profissionais da saúde tinham para medir a evolução dos pacientes. Surgiu o primeiro produto da BioSmart: o BioFeed – Sistema de Apoio ao Terapeuta – que monitora os movimentos do corpo humano sem a necessidade de conexão por fios ligados a um computador. O aparelho mede a amplitude dos movimentos do paciente, os dados fornecidos pelos sensores são lidos por um software gráfico e, por se tratar de um sistema de biofeedback, paciente e fisioterapeuta podem acompanhar a evolução do tratamento. O produto também pode ser usado para a avaliação de atletas. O BioFeed é comercializado hoje para todo o país, exportado para Espanha e está sendo negociado com Moçambique e Argentina.

A dedicação de Leonardo Silva tem sido reconhecida. A BioSmart foi vencedora do Concurso C2i – Centro Internacional de Inovação da Federação das Indústrias do Paraná – como melhor empreendimento Inovador do Paraná em 2011; do 14º prêmio Comércio Exterior da Associação Comercial do Paraná na categoria Primeira Exportação, e 3º lugar no prêmio Ozires Silva de Empreendedorismo.

Mas o empresário é vencedor também em outra categoria. Seu time Gladiadores Curitiba Quad Rugby ganhou o Campeonato Brasileiro de Rugby em Cadeira de Rodas em agosto. Seu próximo desafio? “quem sabe um sistema de treinamento para tenistas”, diz ele que tem projetos para até 2020.



Acervo da Empresa

BIOVIS LANÇA PRODUTO INÉDITO PARA TRATAR RESÍDUOS ORGÂNICOS – O ECOLIXO

Com novas embalagens, empresa está pronta para voltar ao mercado externo

Duas jovens arrojadas e inovadoras fundaram em 2003 a Visium Biossegurança Ltda, indústria do ramo de higiene e limpeza institucional como incubada na Fundação Educere – Pesquisa e Desenvolvimento de Campo Mourão, Norte do Paraná. Adriana Cristófoli Gorri, então com 22 anos, e sua irmã Ana Cristófoli Gorri, com 20 anos, já trabalhavam na área administrativa da Fundação, quando resolveram abrir a própria empresa. O Duo – uma saboneteira, toalheiro e espelho, foi o primeiro produto criado pela dupla, o qual foi patenteado. O produto foi muito bem recebido pelo mercado. Mas como a montagem era feita no fundo do quintal da casa delas, nove meses depois a Biovis (nome fantasia) deixou a incubadora e mudou-se para sede própria. Hoje, a Biovis comercializa 34 produtos, alguns importados. E acaba de ganhar o prêmio Destaque Inovação na Higiexpo 2013 conferido pela Associação Brasileira do Mercado de Limpeza Profissional (Abralimp) durante a 23ª Feira de Produtos e Serviços para Higiene, Limpeza e Conservação Ambiental, realizada em São Paulo, com o produto Ecolixo.

O equipamento, inédito, trata os resíduos orgânicos do lixo das cozinhas. “Ele tritura e seca os resíduos orgânicos para utilização como adubo para o solo”, explicou Adriana Gorri. Enquanto para fazer a compostagem pelo método tradicional leva-se dois meses, com o Ecolixo o processo ocorre em dois dias. A comercialização do Ecolixo começará no fim do ano.

Para tornar os produtos mais atraentes, a Biovis queria melhorar as embalagens. “Nossos produtos são muito bonitos em comparação com os demais artigos oferecidos

por esse segmento no mercado. Mas as embalagens não estavam de acordo”, disse Adriana Gorri. *Para mudar, a empresa procurou o projeto Tecpar/Sibratec. O trabalho envolveu o desenvolvimento de embalagens, manuais e etiquetas personalizadas - em português, inglês e espanhol, para os produtos das linhas de dispensadores e secadores - visando já deixá-las adequadas para exportação. Segundo a empresária, a Biovis já exportou no passado e pretende retomar a exportação, principalmente para a Argentina e Paraguai. “Com o trabalho do Tecpar/Sibratec a empresa se profissionalizou mais e está pronta para exportar”, afirmou.*

Sediada em Campo Mourão em um parque fabril de 600 m², a empresa atende distribuidores e mantém 400 revendas em todo o país. Em 2013 teve um aumento de 60% no faturamento comparado com o mesmo período no ano passado. Em 2014, a empresa pretende começar a construir uma fábrica em um terreno de 7.500 m². Este é um projeto conjunto com outras 12 empresas que adquiriram áreas em um mesmo bairro para dar forma, no futuro, a um Parque Tecnológico.

Além da Biovis, Adriana Gorri mantém o site www.dronline.com.br, uma loja online que comercializa produtos para as áreas médica, odontológica e laboratorial fabricados pelas 24 empresas que fazem parte do APL (Arranjo Produtivo Local). Os APL, programa criado pelo governo federal, reúnem empresas localizadas em um mesmo território, que possuem a mesma especialização produtiva e mantém vínculo de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si.



MOBIUS ECOSCIENCE LAB, APRENDENDO CIÊNCIA E TECNOLOGIA NA PRÁTICA

Empresa desenvolve e promove tecnologias relacionadas à eficiência energética e sustentabilidade

Os projetos a que o engenheiro eletrônico Emilio Hoffmann se propôs desde 2003, quando fundou a Brasil H2 Soluções Energéticas e Educacionais, são desafios de um idealista. Estimular estudantes a se interessarem por ciência e tecnologia, além de incorporar conceitos e comportamentos mais sustentáveis no dia a dia vem sendo o trabalho incansável de Hoffmann desde que foi capturado pela curiosidade sobre células a hidrogênio quando era estagiário na empresa Newmar Energia. Os kits educacionais criados pela Brasil H2 têm essa finalidade. O empresário também desenvolve e promove tecnologias relacionadas às células a combustível de hidrogênio, eficiência energética e sustentabilidade.

“A célula a combustível converte o hidrogênio e o oxigênio em eletricidade, tendo como resíduo final a água”, explica Hoffmann. Segundo ele, a importância desta tecnologia está em sua eficiência e na quantidade de fontes de hidrogênio que podem ser utilizadas. A célula a combustível parece com uma pilha por dentro – uma série de células unitárias em que cada uma tem uma tensão elétrica que libera a corrente elétrica em conjunto. “Uma célula a combustível automotiva atualmente está com eficiência entre 50% a 60% para a produção de eletricidade”, disse o engenheiro, salientando que isso compensa os investimentos em energia para a obtenção do hidrogênio a partir de fontes como o etanol, biogás, biodiesel, gás natural, e eletrólise da água, dentre outras. “No Japão hoje essa tecnologia está em rápida expansão. Somente no ano passado foram vendidas 30 mil células a combustível residenciais.”

Na área educacional, Emilio Hoffman acredita que o país precisa estimular mais o desenvolvimento da ciência e tecnologia nos jovens. Por isso, a Brasil H2

desenvolve kits educacionais de ciências destinados ao ensino Fundamental, Médio, Superior e Técnico. “Nossos kits estimulam a consciência ambiental sustentada em tecnologias de gera-

ção de energia limpa, em escala reduzida, como as células a combustível de hidrogênio, células solares fotovoltaicas e turbinas eólicas. “Você não precisa ter um painel solar em casa para ser amigo da natureza. São pequenas atitudes do dia a dia que têm impacto maior, como apagar as luzes, economizar água, reciclar o lixo”, afirmou o empresário.

O último lançamento da Brasil H2 é um projeto que ficou por quatro anos ‘engavetado’. “Faltava coragem para investir nele”, disse Hoffmann. O Mobius Ecoscience Lab é uma plataforma em formato de uma casa e que se transforma em laboratório na sala de aula. Por meio dele, os alunos podem aprender conteúdos sobre matemática, física, química, geografia e biologia. *Para desenvolver o design do produto, a Brasil H2 procurou o projeto Tecpar/Sibratec. “Com a parceria levantamos o potencial do projeto tanto para o Brasil quanto para exportação e finalmente criei coragem, porque agora a chance de sucesso de o produto ser bem aceito é muito maior, pois contamos com o apoio de especialistas altamente qualificados”,* afirmou. Paralelamente ao laboratório-casa, a empresa desenvolveu uma metodologia para aplicação dos kits educacionais, facilitando assim o trabalho dos professores. “Precisamos estimular os jovens a se interessarem por ciência e tecnologia. O país depende disso”, argumentou.

Já na área de energia, a Brasil H2 tem contribuído para a divulgação das tecnologias do hidrogênio por meio do portal www.brasilh2.com.br, de palestras, demonstrações públicas e do livro *“Evoluir Sem Poluir: A Era do Hidrogênio, das Energias Renováveis e das Células a Combustível”*, com o qual Hoffmann foi premiado pelo Instituto de Engenharia do Paraná. A empresa também faz parte da rede mundial Horizon Fuel Cell, que tem base em Cingapura e é formada por pesquisadores e empresários que desenvolvem a tecnologia da célula a combustível para várias aplicações, como os ônibus elétricos a hidrogênio. “A Brasil H2 é quem forneceu a célula a combustível para o projeto de ônibus híbrido que está sendo desenvolvido no Rio de Janeiro”, disse Hoffmann. Vários países já utilizam ônibus elétricos movidos por hidrogênio. No Brasil, as células a combustível fornecem energia limpa a fazendas, hospitais, shoppings e indústrias localizadas em Curitiba, São Paulo e Rio. A Brasil H2 comercializa seus produtos para todo o país pelo comércio eletrônico e por venda direta.



COM LINHA FÊNIX, BRASLAR CONQUISTA FATIA MAIOR DE MERCADO

Fogão preto fosco com vidro espelhado
é o preferido dos consumidores

A Braslar do Brasil Ltda foi criada em 2001 fabricando apenas o modelo de fogão 4 bocas. Em 2003 foi comprada por Orceci Alves Martins e mais dois sócios, que já no primeiro ano registrou aumento de vendas de 30%. Em 2006, o fogão 6 bocas foi lançado e o com 5 bocas surgiu em 2009. A indústria passou a produzir também fogões a lenha, fornos elétricos e cooktops. Nessa época, a Braslar funcionava em São José dos Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, mas em 2012 mudou-se para o Distrito Industrial de Ponta Grossa, região dos Campos Gerais, onde está em um terreno com 28.000 m² com uma área construída de 6.400 m². Em 2012, os fogões a lenha deixaram de ser produzidos.

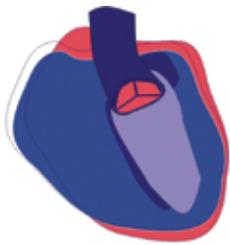
Em 2011, a Braslar decidiu se modernizar. “Queríamos nos remodelar investindo em um produto com design inovador, com maior segurança e foco na qualidade”, disse Pablo Douglas Klein, gerente industrial da empresa. *Para isso, a indústria procurou o projeto Tecpar/Sibratec com o objetivo de obter a etiqueta ENCE (Etiqueta Nacional de Conservação de Energia), do Inmetro e o selo Conpet. Pela parceria, foram feitos os ensaios laboratoriais, bem como a calibração dos instrumentos que avalia as características do produto. “Os fogões tinham classificação de consumo A para as bocas e B para o forno. Agora o produto inteiro tem classificação A”, explicou Klein. O selo mostra para o consumidor os aparelhos que atingem os graus máximos de eficiência energética. Sua classificação vai de A até G, sendo A o menor consumo de energia.*

“Com essa parceria, ganhamos novos mercados e reduzimos os custos porque os processos ficaram mais produtivos”, afirmou Klein. Depois da remodelagem, a Braslar lançou a linha de fogões Fênix Inox com 4, 5 e 6 bocas, da qual o Fênix Black (preto fosco com vidro espelhado) é o maior sucesso. Com esta linha, a empresa registrou

crescimento de 20% em 2011. A Braslar possui ainda as linhas de fogões de piso Sirius e Orion; cooktops com 2, 4 e 5 queimadores e o 5 queimadores tripla chama.

A indústria comercializa seus produtos por meio de 28 representantes em todo o país e exporta para Uruguai, Paraguai, Bolívia, Angola, Panamá, Namíbia, Venezuela e Haiti. Hoje, a Braslar produz 6 mil produtos/mês dos quais de 15% a 20% são exportados.





HÁ MAIS DE 28 ANOS FAZENDO CORAÇÕES BATER

cardioprótese

Cardioprótese se prepara para internacionalização

Na década de 60, o médico Iseu de Santo Elias Affonso da Costa, pioneiro da cirurgia cardíaca no Paraná, primeiro discípulo do professor Euryclides de Jesus Zerbini durante a residência em São Paulo, deu início às pesquisas e implantes de próteses biológicas utilizando para confecção das mesmas, membranas de dura-máter. Décadas depois, seu filho, Francisco Diniz Affonso da Costa, hoje cirurgião cardíaco, dava sequência aos trabalhos utilizando membranas de pericárdio bovino para a confecção das biopróteses. No início, as próteses eram confeccionadas no Centro Cirúrgico da Santa Casa de Curitiba. Em 1985, Francisco criou a Cardioprótese junto com a irmã e sócia, a advogada Julia Diniz Affonso da Costa. Hoje, a empresa está sediada no Parque Tecnológico da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR).

“Com a evolução das técnicas científicas, processos químicos para tratamento do tecido e design do stent, desenvolvemos a Bioprótese de Pericárdio Bovino – Premium”, conta a empresária. “Todo o processo de confecção das valvas ocorre de acordo com as Boas Práticas de Fabricação.” Os produtos fabricados pela Cardioprótese

são: bioprótese de pericárdio bovino, retalho *patch* de pericárdio bovino e pericárdio monocúspide. Segundo Julia Affonso da Costa, estudos com a bioprótese de pericárdio bovino Premium comprovaram sua durabilidade média acima de 800 milhões de ciclos acumulados, o que é quatro vezes mais do que o recomendado pela norma ISO 5840. A empresa fornece para vários hospitais em todo o país dentre eles a Santa Casa de Misericórdia de Curitiba, Hospital Pequeno Príncipe, Angelina Caron, Instituto de Neurologia de Curitiba, IMIP – Recife (PE) e Santa Casa de Porto Alegre (RS).

Em 2012, dando continuidade no processo de aprimoramento do sistema de qualidade, a Cardioprótese fez parceria com o projeto Tecpar/Sibratec para a realização de novos ensaios. “A participação e parcerias como a do projeto Tecpar/Sibratec é de suma importância para o aprimoramento do sistema de qualidade e na obtenção das certificações almeçadas pela empresa”, afirmou Julia Affonso da Costa. Atualmente a empresa trabalha para obtenção da certificação ISO 13485 e a CE Mark, com o objetivo de conquistar o mercado europeu.



Acervo da Empresa

CARDIOPRÓTESE LTDA

rua Imaculada Conceição, 1155 • Parque Tecnológico • portão 3, Bloco 4 • Prado Velho • CEP: 80215-901 • Curitiba • PR
• Fone: (41) 3013-0294 • www.cardioproteese.com.br

Empresa é uma das três do mundo a fabricar o filme plástico para bolsas para ostomia

O engenheiro civil Herman Moura Casella não imaginava que sua vida tomaria um rumo tão diferente do da época de sua formação profissional. O ramo da construção civil perdeu um profissional, mas o da saúde ganhou a primeira fábrica de produtos para ostomia do país. A Casex Indústria de Plásticos e Produtos Hospitalares Ltda nasceu em 1985 com o nome Casella Decker & Cia Ltda – sobrenome dos dois sócios – e importava bolsas para ostomia que na época não eram vendidas e nem produzidas no Brasil. “Como a importação era dificultada por vários entraves, decidimos fabricar os produtos. Boa parte das máquinas para fabricação das bolsas para ostomia foi criada por nós, pois elas não existiam no mercado”, contou o empresário. Em 1990, Decker deixou a sociedade e a empresa passou a se chamar Casex.

Como os materiais eram importados, os produtos da Casex tinham a mesma qualidade dos artigos das empresas multinacionais, e a produção no país permitiu a prática de preços mais acessíveis ao mercado brasileiro. A ostomia é uma cirurgia para construção de um novo trajeto para saída das fezes ou da urina. Como essa abertura não pode ser controlada voluntariamente, pacientes ostomizados precisam utilizar uma bolsa que recolhe o conteúdo eliminado. Com ajuda de profissionais especializados e tomando os cuidados necessários, os pacientes podem voltar a levar uma vida normal.

Hoje, a empresa atende todo o território nacional com distribuidores e exporta para 28 países da América Latina, Leste Europeu, África e Ásia. As máquinas criadas pela Casex também são exportadas – para Argélia, Turquia e Marrocos. A empresa é uma das três existentes no mundo a fabricar o filme plástico, que tem de ser especial para a bolsa. Atualmente, em torno de 45% da produção é exportada. Além da linha de produtos para ostomia, em 2002 a empresa criou a linha de curativos. O Ally Gel foi desenvolvido para hidratar feridas secas, promovendo a autólise e favorecendo a remoção de escaras e do tecido necrótico; o CurActive, curativo hidrocoloide; o AlgiCare, curativo de alginato, que apresenta atividade hemostática e propicia aceleração na cicatrização; e a Unna heal, uma bandagem elástica Bota de Unna, utilizada para tratamento de úlceras vasculares venosas e de edema linfático.

Para atender as necessidades do mercado, que sempre busca novos artigos, dependendo do grau da ferida, a empresa investe ativamente no desenvolvimento de novos produtos. “São esses produtos diferenciados que estamos sempre buscando”, afirmou Casella. Em 2013, a empresa fez parceria com o projeto Tecpar/Sibratec para a realização de testes para avaliação da esterilidade, alergenicidade e toxicidade de um novo produto. Trata-se de um curativo antimicrobiano para queimados em película de hidrogel com nanopartículas de prata. “Normalmente, os queimados enfrentam dois problemas, o de perda de líquido e a formação de colônias de fungos e bactérias. A placa reterá a saída dos fluidos e estamos tentando utilizar a prata iônica, ou outro agente, para inibir a formação dessas colônias”, explicou o empresário. “Na hora em que nos sentirmos seguros quanto à eficiência do produto, buscaremos o registro da Anvisa e lançaremos no mercado, o que poderá ocorrer em 2014.”

Além do desenvolvimento do Hidrogel para queimados, a empresa está começando a desenvolver outras três linhas de curativos. Desde 2003, a Casex possui a ISO 9001:2008; também tem a ISO 13485, certificação CE e Boas Práticas de Fabricação (BPF).



Acervo da Empresa

Objetivo é reduzir em até 25% o teor de sódio

Em 2003, a Cooperativa Agropecuária Castrolanda ingressou no setor agroindustrial completando a cadeia produtiva de batata com a implantação da Unidade de Batata Frita (UBF). Até 2009, a produção, com a marca própria Frittass Coop, era distribuída na região dos Campos Gerais e também em Curitiba. Mas em 2010, após um estudo de mercado, a Castrolanda optou por mudar a marca para Smaaks – batata ondulada, e iniciar a produção de batata palha, além de introduzir os sabores picanha, queijo e cebola na brasa, que depois foi substituída por cebola e salsa.

Buscando sempre as novas tendências de mercado, testando novos sabores e aprimorando a linha de produção, a Castrolanda, nos últimos anos, já investiu aproximadamente R\$ 6 milhões na Unidade. Segundo Cassiano Carrano, coordenador da Unidade Batata Frita, a produção mensal gira em torno de 100 mil quilos, sendo que deste volume 3,5% referem-se à marca própria e o volume maior é destinado a outras marcas, como Slice, Ki-fritas, Tip Top, Divina Mesa, La Valle, La trattoria e Zaeli. “A matéria-prima é adquirida de cooperados, fechando assim o ciclo de produção de batata”, explicou Carrano. Os produtos são distribuídos nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro e Pernambuco.

A Castrolanda-Cooperativa Agroindustrial Ltda é uma das maiores cooperativas do país, reunindo 754 sócios e dedica-se à industrialização do leite, batata, carnes, rações e sementes. Mantendo unidades em Ponta Grossa, Piraí do Sul, Curiúva, Ventania – no Paraná, e Itaberá (SP), a Cooperativa atribui seu sucesso à estratégia adotada há mais de 10 anos para todas as áreas de atuação: o crescimento. A matriz está localizada na Colônia Castrolanda, em Castro, região dos Campos Gerais. A Cooperativa possui várias Unidades de Negócios: Agrícola, Batata, Feijão, Carne, Corporativo e Leite. Mantém linhas de produtos com marca própria e de terceiros, e participa da Fundação ABC – Pesquisa e Desenvolvimento

Agropecuário, primeira instituição brasileira de pesquisa aplicada à agropecuária criada por produtores rurais.

Em 2012, registrou um crescimento de 20% em relação ao ano anterior e não para de investir em pesquisa de novos produtos. Um deles é o desenvolvimento da batata frita light, no qual a Unidade Batata Frita vem trabalhando este ano. “O consumidor brasileiro tem apresentado grande interesse pelo consumo de alimentos com redução de gorduras, açúcar e sódio, entre outros, como mostram pesquisas realizadas no Brasil e em outras de abrangência internacional”, disse o coordenador. *Foi com o objetivo de atender à essas expectativas e também à legislação nacional que em 2013 a Unidade Batata Frita procurou o projeto Tecpar/Sibratec visando o desenvolvimento da batata light, com redução de 25% de sódio comparado ao produto tradicional. “Tivemos o apoio técnico no desenvolvimento de análises laboratoriais e ensaios bromatológicos com foco na redução de sódio, bem como os controles microbiológicos da água utilizada em todo o processo de fritura da batata frita light.” Segundo Carrano, a redução de sódio em alguns alimentos, especificamente em batata palha, deve ser de 5% ao ano até 2016, para que o produto reduza de 720mg de sódio por 100g de produto para 529 mg de sódio. “Fizemos alguns testes de redução utilizando substitutos do sal e avaliamos as condições de conservação e a composição nutricional desses produtos”, disse o coordenador. “O resultado foi positivo, pois o projeto além de nos auxiliar na redução dos custos com as análises laboratoriais, nos auxiliou também dando suporte técnico e orientação quanto à melhor forma de utilizar o recurso financeiro para atender as nossas necessidades.”*



Cilt

SER A FLOR DA PELE

ESPECIALIZADA EM TERCEIRIZAÇÃO, DICAS COSMÉTICOS LANÇA MARCA PRÓPRIA

Cilt Cosméticos chegou ao varejo
no fim do primeiro semestre

A farmacêutica Mariane Schabatura pensava em produzir *amenities*, como são chamados os cosméticos disponibilizados nos banheiros dos hotéis, considerados hoje um diferencial para atrair hóspedes. Até chegou a produzir alguns shampoos e condicionadores, mas esbarrando no custo e volume, e impulsionada pelos fornecedores de matéria-prima que lhe deram a ideia, Mariane acabou optando pela terceirização. A Dicas Cosméticos especializou-se em atender exclusivamente terceiros no desenvolvimento, fabricação e envase de produtos cosméticos.

Em 2013, a Dicas Cosméticos resolveu lançar sua própria marca: a Cilt cosméticos. Cilt, em turco, quer dizer 'pele'. Trata-se de duas linhas de cosméticos: uma de produtos capilares – shampoo, condicionador, máscara e leite de pentear – cujo ativo é o diferencial em relação aos outros produtos já existentes no mercado. O óleo de semente de Abissínia, uma planta de origem etíope cultivada na região do Mediterrâneo, é o componente principal. Ele é rico em ácidos graxos insaturados, Ômega 3, 6 e 9. "Os testes realizados provaram que a ação do óleo de Abissínia é igual ao do óleo de Argan e em

alguns casos, melhor do que ele", disse a empresária. E outra linha de produtos para o corpo, com hidratantes corporal e de banho e creme para mãos. *Para desenvolver o layout dos rótulos da nova marca, a Dicas foi buscar o projeto Tecpar/Sibratec. "O resultado foi ótimo, ficou muito bonito", afirmou Mariane. "Para mim, esse trabalho foi importante não só economicamente, mas também por ter me dado coragem de investir na marca própria."* Hoje os produtos Cilt já estão em duas lojas, mas a intenção é ampliar a participação no varejo.

Outro trabalho feito por intermédio do Tecpar/Sibratec aconteceu dentro da área de terceirização, com os testes de comprovação de eficácia e segurança de um creme de proteção solar fator 45. "Muitos clientes nos solicitavam um protetor solar e agora podemos oferecer um produto pronto, testado e aprovado." No setor de terceirização, a Dicas Cosméticos oferece um pacote de serviços: pesquisa e desenvolvimento de produtos, assessoria na escolha do material de embalagem, produção industrial, envase e rotulagem, assessorias de registro junto aos órgãos competentes, em cosmetovigilância e para realização de testes de segurança e eficácia.



Acervo da Empresa

DICAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COSMÉTICOS

R. Omílio Monteiro Soares, 1400 • Fanny • Curitiba • PR • CEP: 81030-001 • Fone: (41) 3569-3064

• www.dicacosmeticos.com.br



NOVA MALHA RESISTENTE À CHAMA É APOSTA DA COLORFIO

COLORFIO MALHAS

Empresa investe em acabamentos de alta tecnologia

Em 1988, confeccionistas em Londrina precisavam recorrer a outros Estados para obter a matéria-prima para seu negócio na região. Hoje a cidade conta com uma indústria que comercializa artigos com acabamentos altamente tecnológicos, como a malha resistente ao fogo. A Colorfio Indústria e Comércio de Malhas Ltda nasceu da visão empreendedora de Wilson Vilmar Pitta, que percebeu a existência dessa demanda. Pouco tempo depois, ela já se destacava no mercado de confecções do Brasil. Em 2007, a indústria foi adquirida por Rodrigo Ribeiro e Bruno Moscato. Ribeiro abandonou a odontologia depois de três anos de profissão para investir no negócio e Moscato, formado em contabilidade, é hoje diretor de Controladoria e Finanças.

No início, os novos empreendedores quiseram fazer várias mudanças, mas a mão de obra para teares circulares era um obstáculo. Então fizeram parcerias com indústrias de Santa Catarina cujas malharias são consideradas as melhores do país. “Conseguimos uma qualidade similar”, garante Ribeiro. Depois disso foram buscar em São Paulo artigos com acabamentos altamente tecnológicos. “Hoje comercializamos 30 artigos, dos quais apenas dois são frutos de parceria.”

Inovadores, os sócios resolveram investir em novos produtos diferenciados, como a malha antimosquito e a de proteção UV (raios ultravioleta). *A última novidade da indústria é a malha resistente à chama. O projeto Tecpar/Sibratec foi responsável pelos testes para emissão dos laudos têxteis, bem como o gerenciamento do processo.* A malha resistente

à chama está em vias de lançamento e poderá ser usada na confecção de uniformes para qualquer profissional que corra risco de fogo súbito, como os do Corpo de Bombeiros, das Forças Armadas e de empresas petrolíferas. “Além da resistência à chama, a malha é mais leve, menos quente e oferecerá mais conforto para o trabalhador”, explicou Ribeiro. No ano em que comemora 25 anos, Ribeiro considera que este novo produto dará início a uma nova etapa para a Colorfio dentro do setor de malhas tecnológicas. “Este projeto fará parte de nossa história, pois será um marco divisor”, acredita o empresário.

A indústria opera com duas linhas de produtos: a de uniformes (profissionais e escolares) e a linha Colorfio Premium que atende o mercado de moda. Suas malhas exclusivas são comercializadas em todo o Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Mato Grosso. Segundo Ribeiro, o setor têxtil hoje precisa ser dinâmico e inovador por causa da forte concorrência externa. A linha Premium, a mais vendida pela indústria, apresenta características especiais como encolhimentos e torções praticamente de zero por cento nos processos de tingimentos em lavagens industriais – um diferencial técnico que elimina vários retrabalhos e melhora a fidelidade dimensional para as confecções na fabricação de seus produtos.

No setor da moda, entre os principais clientes da indústria estão o Grupo Morena Rosa (marcas Zinco e Joy), grupo Osmoze, Grupo PL (La Rossi e Puramania). Já na linha de uniformes profissionais e escolares a Colorfio tem como ponto forte a resistência e o conforto. A indústria comercializa seus produtos por meio de distribuidores em várias partes do país.



Gabriel Teixeira

EXPECTATIVA DE CRESCIMENTO ESTIMULA DURABRAX

Indústria de tintas também se preocupa com projetos sociais

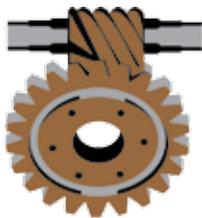
Carlos Mastrangelo desde criança sempre teve a vontade de ter seu próprio negócio e a ideia de fabricar tintas apareceu quando fazia o curso Técnico em Química. Mas a concretização levou 15 anos. Em 2006, e depois de vários anos estudando e trabalhando sempre no ramo químico, Mastrangelo abriu a Durabrax Indústria e Comércio de Tintas Industriais Ltda. Com vasta experiência no setor – formou-se em Química Industrial, fez MBA em Gestão de Negócios e cursou mestrado em Engenharia de Materiais – ele contou com o apoio financeiro de seu tio, que se tornou sócio-investidor. “Iniciamos a produção, com apenas três pessoas, mas fomos crescendo e nos estruturando”, conta Mastrangelo. Nessa época, a Durabrax fabricava apenas uma linha de produto, mas em seis meses já tinha 12 linhas de produtos.

Desde o início, como está voltada para o segmento de manutenção industrial e naval, a indústria sentia a necessidade de certificação para que pudesse se colocar em pé de igualdade com as concorrentes no que se refere à qualidade. *A participação no projeto Tecpar/Sibratec ofereceu essa oportunidade. “Com o apoio do projeto, conseguimos nos certificar como fornecedores da Petrobrás”, disse Mastrangelo. “Depois da Certificação na Petrobrás, as portas se abriram para participação em contratos de maior porte.”* A Durabrax também possui a ISO 9001:2008.

Para o empresário, tinta é proteção. E aumentar a vida útil de qualquer estrutura é preservação. Por isso, diz Mastrangelo, a Durabrax dedica atenção especial ao meio ambiente desenvolvendo produtos com baixo teor de solventes orgânicos a até sem solventes. Os novos produtos da linha sem solvente foram lançados em julho. “É resina pura”, disse ele explicando que são tintas epóxi e poliuretanos com alto desempenho anticorrosivo. Também já estão no mercado as tintas anti-incrustantes para fundo de navio, isentas de estanho (que foi proibido no mundo), possuindo apenas agentes biodegradáveis. “Agora estamos entrando na linha imobiliária, com tintas de melhor desempenho”. A expectativa de crescimento da Durabrax, segundo Carlos Mastrangelo, é de dobrar a produção até 2014.

Além do meio ambiente, o empresário se preocupa com questões sociais. A Durabrax iniciou um estudo para a implantação de um projeto social voltado à educação esportiva e cultural de crianças e jovens “Pretendemos ter um centro logístico em cada Estado e cada um teria um projeto desse tipo”, afirma Mastrangelo.





ENGRENAPEÇAS
Indústria e Comércio de Peças Ltda.

ENGRENAPEÇAS INVESTE EM MAQUINÁRIO PARA PRODUZIR PEÇAS MAIS COMPLEXAS

Tecnologia alemã impulsiona indústria

A união de esforços de três colegas que haviam trabalhado juntos em uma tornearia levou à criação da Engrenapeças Indústria e Comércio de Peças Ltda. Separadamente, cada um havia comprado uma máquina – dois tornos e uma fresa – como investimento para o futuro, pensando em abrir uma indústria própria. Um dia se reencontraram e resolveram então unir os maquinários. Em 2000, mais precisamente no dia 1º de maio, nascia a Engrenapeças.

“De início, funcionamos como tornearia de prestação de serviços, mas vendo a necessidade do mercado, passamos a fabricar engrenagens”, conta o diretor administrativo, Roque Correa Junior. Os outros sócios são o diretor financeiro, Edilson Lazarin, e o diretor de produção, Agnaldo Ceccato. Hoje, a indústria atua na linha pesada (caminhões), leve (carros de passeio) e agrícola (colheitadeira, trator e plantadeira).

Foram 13 anos para conquistar o mercado e poder oferecer uma tecnologia de fabricação desenvolvida na própria indústria. *No ano passado, a Engrenapeças foi buscar no projeto Tecpar/Sibratec apoio para aprimorar o processo*

de gerenciamento da produção, por meio de melhorias no Planejamento, Programação e Controle de Produção. “Ganhamos com essa consultoria mais organização e controle do processo produtivo”, explica Roque Correa Jr. “No final, reduzimos os desperdícios de ferramentas e material de consumo. Outro ponto muito positivo foi a formação de lideranças, que ainda não tínhamos”. Segundo o diretor, o projeto ajudou a empresa a buscar novos mercados. Hoje ela é cadastrada como fornecedora para a Petrobrás.

Em 2013, a indústria adquiriu a primeira máquina de cinco eixos, de tecnologia alemã – a única da região. A aquisição permitiu a produção de peças mais complexas, como engrenagens para caixa de transmissão.

Seus produtos – comercializados no Paraná, São Paulo, Espírito Santo, Minas Gerais, Mato Grosso e mais recentemente, o Maranhão – além da linha pesada, automobilística e agrícola, atendem também outros setores, como usinas de açúcar, cooperativas e indústrias em geral. Localizada no parque industrial de Maringá, possui 3.500 m² de pátio e 1.500 m² de construção.



ENGRENAPEÇAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS LTDA

Rua Pioneiro Zoaldo Reginato, 523 • Cidade Industrial • Maringá • PR • CEP: 87070-770 • Fone: (44) 3265-1232

• www.engrenapeças.com.br

ESPARGIBRAS INVESTE NA GESTÃO DO PROCESSO PRODUTIVO PARA AMPLIAR MERCADO

Indústria desenvolve novo produto para 2014

A Espargibras Equipamentos de Pavimentação Asfáltica é resultado da experiência de mais de 20 anos de Jurandir Barbosa Santos com reformas e manutenção de máquinas e equipamentos. Em 1988, qualificado em vários cursos técnicos, Jurandir abriu uma empresa que prestava serviços para a área em que hoje é especializado: reformas de máquinas e equipamentos de pavimentação. Em 2009, o empresário fundou a Espargibras e passou a fabricar extrusoras de meio-fio e sarjeta, além de fazer reformas de equipamentos em geral, como usinas de PMF e Lama asfáltica, fixas ou móveis, Tanques pipa, Tanques espargidores de asfalto. A indústria também comercializa uma ampla linha de peças de reposições de peças para equipamentos. Seus principais clientes são

construtoras, empresas de terraplanagem, prefeituras e empreiteiras autônomas.

Sediada em Cambé, Norte do Paraná, é uma empresa familiar, sendo sócios, além de Jurandir, a esposa Maria Moreno Santos e os dois filhos, Diogo e Ana Paula. O parque fabril está em uma área construída de 400 m². Em 2013, visando melhorar o processo produtivo, a Espargibras procurou o projeto Tecpar/Sibratec. Segundo Ana Paula Barbosa, primeiro foi feita uma orientação em melhoria do processo de soldagem. “Depois a qualificação de soldagem e dos soldadores, e análise das adequações tecnológicas, em seguida os ensaios e testes”, explicou a empresária. “Melhoramos nosso processo produtivo, principalmente o de soldagem que é essencial para a qualidade e segurança do produto final.” Segundo ela, a parceria também abriu caminho para a obtenção de certificações necessárias para o crescimento da empresa. Atualmente, a indústria trabalha no desenvolvimento de um produto inovador que deverá ser lançado em 2014.



Fabricante de circuitos eletrônicos reduz prazo de entrega para se tornar mais competitiva

Ela foi incubada em 2006 e hoje se prepara para dobrar sua capacidade de produção para atender a demanda. A Evolutec nasceu dentro da Fundação Educere, um Centro de Pesquisas e Desenvolvimento de Campo Mourão, quando seus dois sócios resolveram unir a experiência adquirida na área de eletrônica da Cristófoli Biossegurança, com a percepção de que havia demanda para uma indústria na região que fabricasse circuitos eletrônicos. Paulo Montanher e Juliano Conforto da Costa apresentaram uma proposta para a Educere de criação de uma empresa que daria o suporte técnico na área de eletrônica e que também forneceria insumos necessários para atender a esse setor. Hoje Montanher é gerente de Garantia e Qualidade e sua mulher, Rosângela Barbosa Montanher e Juliano Conforto da Costa são sócios.

No início, a própria Cristófoli tornou-se o primeiro cliente da nova empresa na área de montagem de circuitos eletrônicos. *Dois anos depois de deixar a incubadora, os empresários sentiram que precisavam organizar o processo produtivo, o que os levou ao projeto Tecpar/Sibratec. Com a parceria, a empresa recebeu consultoria no processo, planejamento e controle de produção durante 2012. “O primeiro impacto que senti por ter participado desse projeto foi na redução dos atrasos de entrega dos pedidos”, explicou Montanher. Depois foram criados indicadores de compra e faturamento, permitindo um fluxo de caixa*

mais estável. Outro ponto positivo, que acabou levando a um diferencial da empresa, foi a criação do controle de estoque, com auditorias periódicas. “Com isso, agilizamos todo o processo e hoje podemos oferecer um prazo de 30 dias úteis para entrega, ao invés dos 45 dias que prevíamos anteriormente, o que nos levou a ficar bastante competitivos no mercado.”

Uma das principais fornecedoras de placas e circuitos eletrônicos para autoclaves, a Evolutec atua também na pesquisa e no desenvolvimento de eletrônica aplicada em equipamentos para saúde e agropecuária. Entre seus principais clientes estão a Prosolos, a Saubern, Radicort, de Toledo, Clean Up, e Center Pool, de Peabiru, além de empresas de menor porte para quem oferecem suporte técnico e desenvolvem projetos dos próprios clientes. O objetivo da indústria agora é aumentar sua capacidade de produção para atender aos clientes de outros Estados que já começam a procurá-la. “Nossa meta é dobrar nosso faturamento/mês a partir do segundo semestre de 2014, quando a nova fábrica ficar pronta”, prevê Montanher. A Evolutec tem seu sistema de qualidade certificado pela ISO 9001/2008 desde 2001.

Arquivo da Empresa



FLORA COSMÉTICA ATESTA EFICÁCIA DE PRODUTO ANTICASPA

Carro-chefe da marca amplia
mercado para indústria

A eficácia do Shampoo Anticaspa Selenium foi atestada desde sua origem, quando em 1996, por causa dos resultados experimentados pelos clientes, os proprietários da rede de farmácias Vale Verde abriram a V.V. Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda para investir nos primeiros produtos exclusivos da empresa. Até então, o produto era vendido apenas por manipulação. Além do anticaspa, também o Shampoo Jaborandi, antiqueda, continua sendo carro-chefe da indústria que, em 2002 se tornaria Flora Cosmética para ampliar as linhas de produtos comercializados. Hoje são 39 itens em linha voltados para tratamento capilar e cuidados com a pele.

“Todos os nossos produtos têm por objetivo fazer com que o cliente sinta resultados já nas primeiras aplicações”, disse a gerente administrativa da Flora Cosmética, Carla Caldi. Para isso, a indústria usa concentração alta de ativos e trabalha com ativos naturais e tecnológicos no desenvolvimento dos produtos. O shampoo Selenium é um tratamento de ação rápida contra caspa, fungos e descamação. Já o Jaborandi oferece um diferencial de mercado dos demais produtos existentes pela concentração de extrato. “Enquanto outras marcas contêm no máximo 4% de extrato, o nosso produto tem mais que o dobro de extrato de jaborandi, proporcionando maior eficácia”, afirmou Carla Caldi. A Flora Cosmética também tem uma linha chamada Vitta Tech Hair que são produtos sem adição de sal. A empresa comercializa a marca Flora Cosmética na própria rede de farmácias Vale Verde em todo o Norte do Paraná. “Também terceirizamos para outras marcas.”

Sediada em Londrina, Norte do Paraná, a Flora Cosmética em 2013 procurou o projeto Tecpar/Sibratec para atestar a eficácia do shampoo Selenium. “Por meio da consultoria, foram feitos os testes laboratoriais para comprovar a eficácia do produto anticaspa”, explicou a gerente administrativa, ressaltando que o atendimento do Tecpar/

Sibratec “foi diferenciado, fomos acompanhados desde o início, inclusive na parte burocrática”. Com o projeto, a empresa espera ampliar as vendas do Selenium que passaria de produto cosmético para tratamento. “Com a comprovação científica de seus resultados positivos, o produto poderá ser indicado pelos médicos como tratamento”, salientou Carla Caldi.

Em 2014, a indústria espera lançar mais um novo produto no mercado, desta vez uma nova versão do sabonete íntimo Flower Care.



Acervo da Empresa



FRANGO CAIPIRA DO CAMPO CONQUISTA O CONSUMIDOR MAIS EXIGENTE

Alimentação e trato natural garantem
sabor e textura da carne

O nome dela é Label Rouge ou “pescoço pelado”, a raça que mais se aproximava do frango caipira tradicional brasileiro: textura e sabor da carne e rusticidade na criação. Por isso foi a raça selecionada, entre várias outras testadas pela indústria Frango Sabor Caipira Ltda, para impulsionar a produção artesanal iniciada em 1998 quando a família resolveu diversificar a pequena propriedade rural. A família Batista queria aumentar a renda com um produto que resgatasse as tradições e que fosse ao mesmo tempo um trabalho agradável. Das conversas de fim de tarde, veio a ideia de produzir um frango diferenciado. Os objetivos eram claros: manter as características rústicas do frango caipira, alimentação e trato natural; pulverização das vendas e busca de novos nichos de consumidores. As características que diferenciam o frango caipira de outras aves são justamente crescimento lento, a alimentação natural e a criação em liberdade.

Em 2000 as primeiras vendas foram feitas e em 2001, a instalação de um abatedouro artesanal marcou o início das atividades comerciais da indústria. Sediada em Ivaiporã, região central do Paraná, a Frango Sabor Caipira – nome comercial Frango Caipira do Campo – foi fundada por Messias Batista e hoje é dirigida pelos filhos Marcos, Mércia e Marisa. A ave vem sendo criada em um sistema com aplicação de tecnologias de produção e manejo (envolvendo a prática nutricional e sanitária),

sem perda de suas características naturais. Segundo explicou Marcos Batista, a garantia de uma ave saudável é fornecida pela alimentação balanceada: farelo de soja, minerais, cenoura e legumes. O frango caipira é criado solto o que proporciona uma carne firme, de textura consistente, preservando o sabor das carnes nobres. O tempo de abate é superior ao de outros tipos de aves.

Em 2013, sentindo a necessidade de ter um modelo ideal de abatedouro, a Frango Sabor Caipira procurou o projeto Tecpar/Sibratec. “Fizemos um trabalho de adequação das normativas e melhoria das atividades”, disse o empresário. O diagnóstico contemplou desde a granja até o produto final. “Com isso os gargalos foram identificados e sugestões de ações para corrigi-los nos foram apresentadas, bem como orientação para impulsionar o projeto.” Hoje, segundo Batista, a indústria já implantou a maioria das sugestões. “Melhoramos a produção, o produto final e tivemos redução dos custos de abate”, afirmou.

A indústria atende todo o estado do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo e alguns estados do Nordeste. Recentemente fechou acordo com a rede Pão de Açúcar para a produção do frango caipira resfriado e embalado em pedaços. E tem planos de criar um sistema de integração com pequenos produtores rurais que fazem parte da agricultura familiar.



Arquivo da Empresa

FRANGO SABOR CAIPIRA LTDA
Gleba Pindaúva seção B • lote 16B • Parque Industrial • Ivaiporã • PR • CEP: 86870-000 • Fone: (43) 3472-2667
• www.frangodocampo.com.br



LAJEMIX ESTIMA AUMENTO DE PRODUÇÃO DE 30% PARA 2014

Indústria adquire novos equipamentos
e caminhões para atingir meta

Ela é a caçula do Grupo Lajes e nasceu para atuar no ramo de concreto e argamassa encerrando assim o ciclo da parte estrutural de uma obra. A Lajemix-Concrelp Concreto Ltda faz parte do Grupo Lajes, proprietário também da Lajes Paraná e da TransLajes. O Grupo, sediado em Maringá, Noroeste do Paraná, atende o mercado da construção civil desde 1985. A Lajes Paraná é a mais antiga, atuando no segmento de lajes pré-moldadas e treliçadas; depois veio a TransLajes, responsável pela área de transporte e logística, garantindo a pontualidade nas entregas. Quem gerencia as três empresas desde 2005 são os irmãos Fernando Garcia Gonçalves, diretor-presidente do Grupo, e Leandro Garcia Gonçalves, diretor operacional.

A Lajemix foi fundada em 2009. “Como fabricávamos as lajes, pensamos em também fabricar o concreto e argamassa, encerrando o ciclo da parte estrutural de uma obra,” disse Fernando Gonçalves. “Fornecemos concreto usinado para diversas aplicações, atendendo obras de pequeno, médio e grande porte.” A empresa dispõe de uma usina de alta tecnologia totalmente automatizada, com uma frota dos mais modernos caminhões betoneira e bomba lança disponíveis no mercado. Atende a todo o estado, mantendo também uma filial na cidade de Porto

Rico, Noroeste do Paraná, para atender a nove cidades dessa região com concreto usinado. *Em 2012, a indústria fez uma parceria com o projeto Tecpar/Sibratec para controle tecnológico e desenvolvimento e análise de seus produtos. “Com o controle do processo de produção e de entrega do concreto melhoramos a qualidade. Também trabalhamos a gestão de cursos, otimizando os resultados da empresa, e, em consequência, aumentando a margem de lucro”, afirmou o empresário.*

O Grupo está sediado em uma área de 20.000 m², com área construída de 4.000 m² e tem uma capacidade de produção em torno de 7 mil m³ de concreto/mês e cerca de 10 mil m² de lajes pré-moldadas. A Lajes Paraná é uma das duas únicas empresas paranaenses credenciadas ao PSQ-L (Programa Setorial de Qualidade em Lajes), o que viabiliza o fornecimento para obras financiadas pelo estado e construtoras participantes do ISO, além do credenciamento junto ao cartão BNDES. A indústria mantém um depósito de materiais de construção com mais de cinco mil produtos para uso desde o início até o final de uma obra.

Para 2014, a meta do Grupo Lajes é aumentar a produção de concreto em 30%. Para isso, novos maquinários e caminhões já foram adquiridos.



Arquivo da Empresa

LAJEMIX – CONCRELP CONCRETO LTDA

Estrada Guaiapó, KM 1 • lote 77/1 • Gleba Ribeiro Morangueiro • Maringá • PR • CEP: 87047000 • Fone: (44) 3268-5300

• www.grupolajes.com.br

Exportação amplia perspectiva de mercado

Quando criança, o farmacêutico Rodrigo Heemann acompanhava com curiosidade o trabalho do avô farmacêutico no preparo de extratos fluidos e tintura. Desde a década de 30, o avô usava os ensinamentos contidos na Farmacopeia Brasileira em sua primeira edição para preparar suas fórmulas oficinais. A vivência dentro da farmácia e o interesse pelo cultivo de plantas medicinais levaram Heemann a buscar novos rumos dentro da profissão. Nesse caminho, conheceu a também farmacêutica Ana Carolina Winkler Heemann, que tinha optado pela área cosmética em que já trabalhava. Juntos, em 2000, fundaram a Heide Extratos Vegetais, cujo nome vem dos antepassados dos Heemann, cultivadores de Heidekraut (*Calluna vulgaris*) na Alemanha.

Desenvolvendo e fabricando extratos vegetais para as indústrias cosméticas e alimentícias, a localização da Heide Extratos Vegetais em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, foi estratégica pela proximidade dos cultivadores de plantas medicinais e também do mercado consumidor. Inicialmente produzia insumos cosméticos, e logo depois agregou os insumos alimentícios. A aquisição em 2010 de um *spray dryer* (secador por aspersão) alavancou novos negócios e fortaleceu a participação da indústria no fornecimento de ingredientes naturais para os clientes.

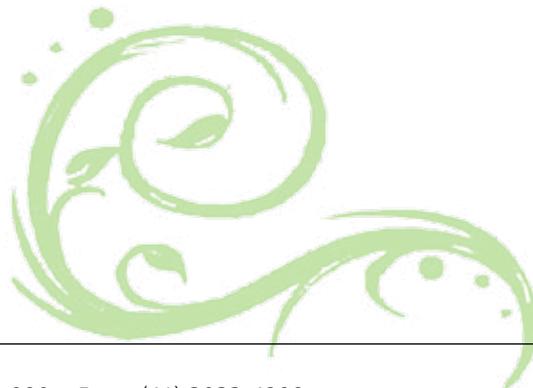
Com a nova sede própria com 1.200 m² e 500 m² de área construída inaugurada este ano, a Heide agregou ainda mais tecnologia de produção e aumentou a capacidade produtiva em 300%, com aporte financeiro do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE). A empresa teve a primeira patente registrada em 2002 com o desenvolvimento de preparações cosméticas capilares empregando extrato de erva-mate e este ano obteve a primeira patente em inovação, em conjunto com a Universidade Federal do Paraná.

O projeto Tecpar/Sibratec auxiliou a indústria a realizar ensaios de segurança e eficácia em seus lançamentos – a linha Fitoblend e Fitoglicerizados – e também possibilitou a certificação dos equipamentos analíticos por empresas acreditadas pelo Inmetro. “Esse trabalho conferiu grande segurança no desenvolvimento e controle da qualidade de nossos produtos”, disse Ana Carolina Heemann. A linha de insumos cosméticos da Heide está baseada em plantas da flora brasileira, tendo como prioridade as espécies de cultivo regional como o café, camomila, erva-mate, gengibre e guaraná. Na área de insumos alimentícios, a partir da erva-mate tostada é produzido o Preparado Líquido de Chá Mate, que pode ser aplicado na elaboração de bebidas de chá mate, energéticos, balas, sorvetes e biscoitos.

Anteriormente, a indústria exportava indiretamente para a China. Hoje faz exportações diretas para esse país e também para a Alemanha. *O projeto Tecpar/Sibratec, segundo a empresária, ampliou a perspectiva de mercado da Heide. “Já estamos em negociação com o Tecpar também para a certificação da ISO 9001:2008 em 2014”.*



Arquivo da Empresa





HI TECHNOLOGIES ABRE NOVA FÁBRICA PARA ATENDER AO MERCADO EXTERNO

Empresa de tecnologia lança nova linha de analisadores de diagnósticos

Eram cinco jovens nos seus 19 anos e cada um tinha duzentos dólares para investir. Estudantes de Engenharia da Computação na Pontifícia Universidade Católica do Paraná tiveram a ideia de criar um equipamento médico humanizado que pudesse ser usado em múltiplos lugares. O produto idealizado nessa época só viria depois, mas acabaram criando um sistema de telemedicina para monitorar pacientes remotamente – o OpenVida. E fundaram a Hi Technologies que em 2004 foi aceita na Incubadora Tecnológica de Curitiba (INTEC), gerida pelo Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar). Este sistema se adapta aos equipamentos do hospital e permite monitorar os pacientes de qualquer lugar do planeta. Utilizando a Internet, o serviço pode ser aplicado em UTIs, quartos individuais, ambulâncias, home care e telediagnóstico.

“No começo não tivemos muito sucesso, pois este é um mercado um pouco conservador”, explicou Marcus Figueredo, diretor-executivo da Hi e um dos sócios. Dos cinco jovens, dois desistiram. Alfredo Beckert Neto e Sérgio Rogal Junior persistiram e hoje são também sócios da empresa. Dois anos depois, o primeiro contrato com um hospital de Curitiba veio atestar a utilidade do sistema.

O equipamento do sonho da época da faculdade foi lançado em 2011. O Milli é um oxímetro de pulso humanizado usado para medir sinais vitais de pacientes. O que o diferencia dos demais aparelhos do mercado são seu design, a interação com o usuário, a interconectividade e a humanização da saúde. “O Milli é um produto conceito porque oferece uma nova abordagem na forma como é feito”, disse Figueredo. Ele foi criado para adquirir, organizar as informações médicas do paciente, e quando integrado com a Rede OpenVida permite que os dados do paciente

sejam transmitidos para a central instantaneamente. A inovação da Hi Technologies, segundo o empresário, está nas possibilidades de uso de seus equipamentos, permitindo que o médico trabalhe a saúde de outra maneira. O paciente pode até usar o aparelho médico para acessar a internet. Com o Milli, a Hi Technologies ganhou dois prêmios: em 2010 foi considerada a melhor empresa incubada do Brasil e em 2011 recebeu o prêmio Idea Brasil. A empresa tem hoje mais de dez patentes.

De olho no mercado externo, a Hi Technologies procurou o projeto Tecpar/Sibratex para adequar seus produtos para exportação para a Comunidade Europeia. Já certificada pela ISO 9001, pela ISO 13485 e a BPF, da Anvisa, faltava o CE Mark. “Queríamos consolidar a empresa não só como regional, mas como global. Esse sempre foi nosso objetivo”, afirmou Figueredo.

A Hi Technologies tem hoje 22 funcionários e uma fábrica na Cidade Industrial de Curitiba. Até o fim do ano deverá abrir outra unidade para atender ao mercado externo. A empresa já exporta para 15 países, entre eles Alemanha, Turquia, Indonésia, Colômbia, Chile, Peru e Estados Unidos. Com expectativa de ampliar as vendas para o mercado americano, este ano a Hi Technologies abriu um escritório de comércio exterior em Miami. No Brasil, são 61 representantes, estando presente em 21 Estados de forma direta e no Norte, de forma indireta. Seus clientes são hospitais, governos, empresas de home care, ambulâncias e médicos em geral. Uma nova linha de analisadores de diagnósticos está sendo desenvolvida.



Arquivo da Empresa



IDENTETECH

DOS IDENTIFICADORES DE CHAMADAS À BIOMETRIA, A IDENTTECH NÃO PARA DE CRIAR

O segredo é investir no desenvolvimento de tecnologia

A Identtech é uma empresa de tecnologia voltada para as áreas de Telecomunicações, Segurança e Agronegócios. Sua história começa há mais de duas décadas, quando os irmãos Conselvan – Dalton, Dante e Douglas – foram instigados pelo pai, o agricultor Dante Gazolli Conselvan, a descobrir como a polícia identificava, a partir de ligações telefônicas, o local em que o suspeito de cometer crime se encontrava – algo que o intrigava nos filmes que assistia pela televisão na época. Os Conselvan mergulharam então no universo da identificação de chamadas. De lá para cá foram muitos os produtos desenvolvidos e fabricados pela Next Indústria e Comércio de Produtos Eletrônicos Ltda. O primeiro identificador de chamadas criado foi o IdentCall. Em 2006, a indústria virou Identtech com o diferencial de desenvolver, industrializar e disponibilizar seus produtos no mercado.

Sediada em uma área de 500 m² no centro de Londrina, Norte do Paraná, a Identtech é dirigida hoje por dois dos três irmãos: Douglas e Dante. Douglas, diretor de negócios, é um apaixonado pela área de desenvolvimento de novos produtos. “Se não fosse a engenharia, nossa empresa não teria chegado até aqui”, justifica. “Nunca paramos de desenvolver. Mesmo nos períodos mais difíceis, quando tivemos de reduzir custos, cortávamos em outras áreas, menos na de desenvolvimento.” Por conta dessa filosofia, o departamento de pesquisa e desenvolvimento em 1997 esteve abrigado na Incubadora Tecnológica de Curitiba no Tecpar. Nessa época surgiram várias versões do IdentCall e novos aparelhos como o bloqueador de chamadas BlockCall. “Os produtos desenvolvidos pela Identtech eram 60% mais baratos do que os encontrados no mercado, com design moderno e características técnicas diferenciadas”, conta Douglas Conselvan. Em 2001, por razões operacionais, a estrutura em Curitiba foi transferida para Londrina.

Em 2013, a Identtech procurou o projeto Tecpar/ Sibratec e realizou uma consultoria nos processos de Planejamento e Controle de Produção, Custo e Logística, na área industrial, com o objetivo de aumentar a competitividade da empresa no mercado. Com o projeto, a indústria passou a atuar mais enxuta, aumentou a produtividade e a qualidade de seus processos.

A Identtech não para de inovar e de lançar novos produtos, customizados ou não. No segundo semestre deste ano lançou o ITCELL MAX, o celular no PABX, que gera

economia ao permitir que todos os ramais de uma empresa acessem a linha celular, reduzindo os custos dessas ligações. Na área de segurança, surgiu o ITCELL PEG, porteiro eletrônico GSM, e o ITCELL SEG, uma central discadora inteligente. Uma exclusividade da Identtech é o conversor de sinais. Ele converte o sinal DTMF (padrão brasileiro) para FSK (padrão internacional) permitindo o funcionamento de identificadores de chamadas importados como telefone sem fio, fax, placas de modem.

Segundo Douglas Conselvan, a colocação de novos produtos no mercado depende muito de parceiros. Boa parte dos novos produtos da Identtech surgiu a partir de pedidos de clientes. É o caso do identificador biométrico produzido para a indústria de elevadores que, através da impressão digital marcada em um sensor, identifica as pessoas que entram nos edifícios.

Foi dessa forma também que o agronegócio entrou na história da empresa. A pedido de um cliente, foi desenvolvido o Smid, um monitor de plantio que permite acompanhar em tempo real o que está acontecendo em cada uma das linhas da plantadeira. “O cliente desistiu, ficamos com o produto que tínhamos desenvolvido e passamos a atuar nessa área”, conta Douglas. Os produtos são sempre atualizados de acordo com a necessidade do mercado. Hoje, a indústria está customizando um mini-rastreador a bateria que havia sido desenvolvido originalmente para motocicleta.

Os produtos da Identtech são vendidos para todo o Brasil por meio de revendas e distribuidores. A indústria já exportou para Paraguai, Uruguai e Bolívia e hoje trabalha com a prospecção para exportar para outros países. A Identtech possui a ISO 9000 desde 2000.



Arquivo da Empresa

Novo produto estará no mercado no fim do ano

Quando a cerveja Spoller nasceu em 1997, sua produção era terceirizada em fábricas do estado de São Paulo e do Paraná. A Spoller teve uma aceitação tão boa do mercado que exigiu a construção de uma sede própria para que a capacidade produtiva pudesse ser aumentada. Em 2004 nascia a INBEB-Industrial Norte Paranaense de Bebidas Ltda, instalada em Londrina, Norte do Paraná, em um terreno com 100 mil m², sendo 7 mil m² de construção, produzindo as cervejas Spoller Pilsen e Spoller Malzbier e, posteriormente também a marca Colina, utilizando-se de água proveniente do Aquífero Serras Gerais. Segundo Edson Luis Canatelli, Engenheiro de Alimentos e Gerente Industrial da empresa, as cervejas da INBEB são produzidas com matérias-primas das melhores regiões produtoras do mundo. O malte é importado da Argentina e do Uruguai, e o lúpulo vem da Alemanha.

“O processo de pasteurização é executado pelo sistema de túnel, resultando em maior segurança e estabilidade no sabor da cerveja, evitando variações de consistência e sabor”, explicou Canatelli. Hoje a empresa oferece três tipos de produtos : as cervejas Pilsen e Malzbier e o Chopp Pilsen, comercializados em garrafas de 600 ml e 1 litro e em latas de 269 ml, 350 ml e 473 ml. A distribuição é feita para

os Estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Mato Grosso do Sul, Pará e São Paulo. A INBEB exporta para o Paraguai, Uruguai e Bolívia há cinco anos.

Em 2013, a empresa buscou o projeto Tecpar/Sibratex para fazer a adequação na área de processos. “Foi feito um diagnóstico das necessidades de adequações tecnológicas do produto, referentes à caracterização e controle do produto e seus insumos, melhoria e controle do processo, aumento da produtividade”, disse o gerente industrial. Também foi avaliada a melhoria da comunicação do produto com o mercado alvo. O projeto detectou a necessidade de buscar dados e informações relativas às barreiras técnicas para fabricação de produtos na área de produção de bebidas em BPF, PCP e Custos, JIT, Kanban e Calibração. “Após os trabalhos realizados avaliamos como muito positiva a parceria com o Tecpar/Sibratex, pois passamos a ter melhor domínio das áreas trabalhadas, com a reestruturação de métodos de trabalho e controles. Isso nos proporcionou melhor eficiência e eficácia para atingir nossos planos.”

Após a realização da adequação da indústria, e mantendo a estratégia de sempre acompanhar a tendência do mercado, a INBEB vem desenvolvendo a nova linha de cervejas sem álcool, que deverá ser lançada no fim do ano.



SEMPRE INOVANDO, INDUSBELLO LANÇA 1º PRODUTO PARA ODONTOPEDIATRIA

Indústria investe para fortalecer internacionalização

A Indusbello Indústria de Instrumentos Médicos e Odontológicos Ltda já nasceu inovadora. Seu primeiro produto foi um sugador cirúrgico descartável – um novo conceito para o antigo sugador que era esterilizado e reutilizado. O fundador, Julio Cesar Benis, tinha uma distribuidora de produtos odontológicos, que o levou a perceber a demanda do mercado por novos produtos. Em 1994, a Bello tornou-se Indusbello e deu início a uma indústria que hoje atende praticamente todo o segmento da odontologia. Recentemente, uma linha de produtos para a área hospitalar foi desenvolvida com os estoques para esterilização de instrumentos.

Sempre tendo como foco a qualidade de seus produtos, a Indusbello buscou os recursos para garantir seu alto padrão. *A participação no projeto Tecpar/Sibratec teve esse objetivo: realizar testes laboratoriais e capacitação técnica para gestão de riscos.* Hoje a indústria possui certificação ISO 9001 e ISO 13485, além dos certificados CE (para o mercado europeu), FDA (para os EUA) e BPF (Brasil). *“A participação do Tecpar/Sibratec foi importante para o desenvolvimento da indústria e os testes certificaram nosso padrão de qualidade”, disse o diretor Leonardo Benis, filho do fundador e que está na indústria desde 2009. O Tecpar/Sibratec participou ainda no estudo e desenvolvimento de produtos.*

A inovação da Indusbello foi atestada mais uma vez no primeiro semestre deste ano com o lançamento do Balão para Sinus Lift, um dispositivo concebido com o objetivo de auxiliar nas cirurgias de levantamento do assoalho do seio maxilar. Pensando nos pacientes com reações alérgicas, o equipamento é totalmente composto de látex hipoalérgico, contendo níveis de proteína desse componente inferiores a 100mg/g, proporcionando total segurança e garantindo conforto para o paciente.

Outro produto foi lançado no segundo semestre e é o primeiro abridor de boca nacional totalmente direcionado para a odontopediatria. O Tortubello, no formato de tartaruga e desenho anatômico, é produzido com matéria-prima autoclavável, que proporciona maior conforto aos pacientes. O abridor apresenta um orifício que possibilita ao profissional amarrar um fio dental, facilitando a remoção e evitando acidentes durante o uso.

A Indusbello está presente em todo o país por meio de distribuidores. Em 2011 deu início ao processo de exportação e hoje exporta para Alemanha, Itália, França, Dubai, Japão, Estados Unidos, além de toda a América Latina. Para o próximo ano, a meta é crescer 10% no mercado americano, o que levou a indústria a abrir este ano escritório em Miami. Também para 2014, a indústria já trabalha em novos lançamentos para a área odontológica.





INQUIBRA
IND. QUÍMICA BRASILEIRA LTDA.

INQUIBRA INVESTE NA INTERNACIONALIZAÇÃO PARA 2014

Indústria passa por processo de
adequação para exportação

A Inqibra é uma empresa nacional voltada as áreas de Produtos e Sistemas Químicos desenvolvidos dentro das mais modernas e avançadas tecnologias, direcionados à manutenção e produção industrial, saneantes domissanitários e ambientais.

Há mais de 30 anos no mercado, se consolidou como fornecedora de uma linha especializada de produtos para as maiores e melhores empresas do Brasil.

Localizada em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, em uma área com 2.500 m², sendo 1.500 m² de área construída, a indústria tem grande capacidade produtiva e de estocagem. "Temos flexibilidade para aumentar a produção a qualquer momento por causa de nossos misturadores de alta capacidade. Isso facilita o fornecimento dos produtos com rapidez", disse Eziqiel Figueiredo, diretor-executivo. Os produtos da Inqibra são comercializados em todo o país para indústrias, comércio e serviços em geral. Os carros-chefe são os produtos para tratamento de metais, para tratamento de água em caldeiras e torres de resfriamento, desinfetantes e sanitizantes, sabonetes líquidos e em pasta e óleo para usinagem.

Em 2013, a Inqibra procurou o projeto Tecpar/Sibratec para adequar a empresa e prepará-la para a internacionalização. "O processo inicial envolveu o trabalho de calibração de equipamentos, testes microbiológicos e de estabilidade dos domissanitantes", explicou Figueiredo. Paralelamente, pelo projeto foi realizado o diagnóstico e treinamento técnico para tratamento de água em caldeiras e torre de resfriamento. "Com esse trabalho, ganhamos garantia de qualidade tanto no desenvolvimento quanto no processo produtivo desses produtos. Também confirmamos a estabilidade deles." Segundo o diretor, dentro do processo de preparar a indústria para exportação foram desenvolvidos os rótulos. "Já fizemos os contatos e a empresa está agora estruturada para iniciar as exportações em 2014", afirmou. Segundo ele, os mercados em vista são os países da América do Sul e da África. A indústria possui o Selo Verde, que atesta que seus produtos são produzidos de forma ambientalmente adequada.

A Inqibra tem como um de seus princípios a responsabilidade social para com a comunidade. Como reconhecimento pelo apoio aos projetos e ações sociais do Pequeno Cotolengo Paranaense, a indústria recebeu o prêmio Empresa Cidadã 2009.



Acervo da Empresa



KARILU CRIA NOVA LINHA COM SOBRAS DE TECIDOS

Em vez de lixo, retalhos viram acessórios para fitness

A Karilu Indústria e Comércio de Confeccões Ltda veste vários times de futebol há mais de 10 anos. Especializada em uniformes esportivos, os produtos da empresa são usados por atletas e torcedores do Londrina Esporte Clube, o primeiro clube com que fechou contrato de patrocínio em 1998. Hoje a empresa fornece uniformes esportivos para outros 12 clubes profissionais dos estados do Paraná, São Paulo e Mato Grosso. Mas a Karilu tem uma história de 28 anos iniciada no fundo do quintal da casa de José Arlindo Fancio e Sineide Sitta Fancio com apenas três máquinas de costura doméstica. Nessa época, era a confecção Cirandinha, comandada por Sineide, e produzia roupas infantis de alta costura. José Arlindo tinha uma firma de representações comerciais e de transportes. Foi de uma de suas viagens que o empresário trouxe um saco de retalhos de tecidos com os quais foram confeccionados shorts e camisetas, mudando o foco da Cirandinha que passou logo depois a produzir uniformes escolares. Nascia a Karilu, em 1985, formada pelas iniciais dos nomes dos três filhos do casal, Karina, Ricardo e Luciana. Em 1994, vieram os jogos de camisas de futebol personalizadas para clubes amadores, associações e empresas. Em 1999, os agasalhos esportivos para o Exército Brasileiro.

Foi em 2003 que a empresa passou a investir na linha de uniformes esportivos para times profissionais de futebol. O diretor comercial Carlos Eduardo Bovolin atribui o bom desempenho da empresa ao fato de todos os processos de produção serem realizados pela própria fábrica, garantin-

do a qualidade dos produtos, e também ao emprego de tecidos tecnológicos, aqueles com alta absorção de suor, os que bloqueiam os raios ultravioletas – e que, segundo ele, melhoram o desempenho do atleta.

Sediada em Londrina, Norte do Paraná, a Karilu tem capacidade para produzir 20 mil peças/mês na fábrica com 1.000 m². A empresa comercializa os produtos no Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul por meio de representantes. A empresa também tem quatro lojas especializadas em uniformes escolares e acessórios esportivos. Uma terceira linha de produtos oferece peças de uniforme profissional, como agasalhos, camisetas e camisas pólos.

Segundo Bovolin, no processo de produção ocorriam muitas perdas de matéria-prima. *Preocupado em dar um destino útil para as sobras de tecidos, a Karilu procurou este ano o projeto Tecpar/Sibratec. “Foi feito um levantamento e estudo sobre os saldos de tecidos e como poderíamos reaproveitá-los produzindo outros acessórios”, explicou. Desse trabalho, surgiu uma nova linha de acessórios para fitness. “Nosso objetivo era agregar valor ao produto, reduzindo a geração de matéria-prima não utilizada. Ao invés de produzir lixo, reaproveitamos as sobras fabricando um produto sustentável”, afirmou o diretor comercial. O que exigiu também a adaptação da empresa, pois, segundo ele, o reaproveitamento exige tempo e mão de obra. “Mas estamos fazendo a nossa parte.” A nova linha de produtos será lançada no fim do ano.*



Acervo da Empresa

NOVO SISTEMA GARANTE RAPIDEZ E QUALIDADE

O Bac tray Web exige apenas
uma conexão com a Internet

Eram outros tempos quando o médico veterinário Carlos Vianna decidiu ajudar os laboratórios a resolver o problema da preparação de reagentes para análises clínicas. Em 1968 essa era uma rotina trabalhosa que exigia dos laboratórios a produção de seus próprios insumos ou sua importação. Carlos Vianna, professor universitário na época, viu essa demanda por parte de seus conhecidos e ex-alunos e começou, de maneira simples e em pequena escala, a fabricar e fornecer o produto para os laboratórios. Nessa época, Vianna recebia encomendas dos clientes durante o dia e à noite preparava os reagentes para entregar no dia seguinte.

A estrutura era modesta, mas a preocupação com a qualidade e precisão dos produtos fabricados já era constante. Tanto que a demanda cresceu e uma fábrica maior surgiu em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba. A Laborclin opera hoje com três divisões: a Clínica, que responde pela maior fatia de mercado atendido pela empresa, e é responsável pela produção de meios de cultura, kits, reagentes e corantes; a Industrial, que supre os laboratórios de controle de qualidade industrial, principalmente nos segmentos alimentício, farmacêutico e cosmético; e a Veterinária, responsável pela fabricação de produtos destinados a esse mercado nos segmentos de bovinos e suínos. Ao todo são mais de 500 produtos para atender a demanda.

Com sua visão inovadora, Carlos Vianna logo percebeu que deveria dar mais um passo para continuar atendendo com eficiência a seus clientes. Entre as linhas de produtos da Laborclin havia o Bac tray, um sistema de identificação bacteriana muito usado pelos laboratórios clínicos e industriais. Segundo o médico veterinário, por se tratar de

um produto em que a identificação se dá pelo cruzamento de várias provas, é necessário ter um sistema simples que dê confiança e praticidade ao cliente na realização e interpretação das análises. Em parceria com uma empresa de software, a Laborclin desenvolveu um programa de leitura e identificação do Sistema Bac tray, então instalado no computador do cliente por CD. Mas o sistema não funcionou a contento.

Foi então que o projeto Tecpar/Sibratec ajudou a desenvolver o Bac tray Web. Hoje, um cliente lança todas as provas e obtém imediatamente os resultados de forma rápida e simples sem a necessidade de instalar programas, bastando ter acesso a Internet. "Com isso, o cliente tem a segurança de utilizar sempre a última versão do sistema, além de ter mobilidade. O sistema pode ser acessado com um tablet ou smartphone," explicou Vianna. Como projeto futuro, a empresa pretende desenvolver o aplicativo Bac tray em forma de app próprio para utilização em gadgets.

Nos últimos anos, a Laborclin tem investido em modernização e estrutura. Recentemente construiu dois novos prédios para administração e expedição, numa ampliação de mais de 2.000 m² de área. Também modernizou a linha de produção de meios de cultura, automatizando totalmente o processo. Com mais de 100 colaboradores e atuando em todo o país, a empresa exporta para países das Américas do Sul e Central e tem certificação na norma ISO 13485, Anvisa e BPF.



Lizze

LIZZE EQUIPAMENTOS QUINTUPLICA VENDAS APÓS CERTIFICAÇÃO

Photon Lizze conquista mercado

A experiência adquirida durante o tempo em que trabalhou na área de produtos com led na Cristófoli Biossegurança levou Sidimar Rocha dos Santos a criar o seu próprio negócio. Em 2008, fundou a R&A Equipamentos Ltda (Lizze equipamentos) e passou um ano desenvolvendo a tecnologia de um aparelho que viria a ser o único do tipo no país: o Photon Lizze, um aparelho a laser para tratamento capilar. O início não foi fácil, como explica o gerente Leandro Souza de Novaes: "Tínhamos dificuldade até para conseguir matéria-prima, e como ainda não éramos conhecidos no mercado, o progresso foi lento". O Photon Lizze é usado para acelerar todos os processos químicos e tratar os cabelos sem riscos à saúde. Com o seu design inovador, a luz atua em toda área da cabeça, não sendo necessário fazer o processo mecha a mecha.

O contato com vários clientes, demandando outros artigos como pranchas e secadores, fez com que pensassem em ampliar a oferta de produtos. "Estudamos o mercado e passamos a importar da China", disse Novaes. Mas para isso, era preciso ter o certificado do Inmetro. *O projeto Tecpar/Sibratec, com a realização dos testes laboratoriais para certificação, permitiu obter documento necessário para iniciar a comercialização dos produtos.* "Com esse projeto ganhamos confiabilidade, o que praticamente

quintuplicou nossas vendas", afirmou o gerente da Lizze. Hoje, os produtos da indústria são distribuídos para todo o país por meio de duas linhas: por distribuidores, que atuam nos salões de beleza, e por representantes comerciais, que atendem às lojas de produtos de beleza.

Além do Photon Lizze e da linha de pranchas e secadores, a indústria também trabalha com uma linha de cosméticos. Com fornecedor certificado pela Anvisa, a Lizze coloca sua marca em shampoo, condicionadores e produtos para escova progressiva. Este ano ingressaram também na área de mobiliário para salões lançando cadeiras para esses estabelecimentos. "Sempre procuramos inovar e estar em sintonia com a mais avançada tecnologia e já temos previsto o lançamento até o fim do ano de uma nova prancha de 240 graus, que proporciona mais agilidade no processo de alisamento", contou Leandro Novaes.

Aliando materiais, design, texturas, cores e ergonomia, os produtos da Lizze equipamentos vêm conquistando mercado desde 2011. E este ano realizou suas primeiras exportações para o Egito, México e Portugal. Participar das principais feiras de cosméticos e cabelos do Brasil foi fundamental para ingressar nesse mercado.



Acervo da Empresa

R&A EQUIPAMENTOS LTDA

Rua Antônio Gomes, 277 • Jd. Nossa Senhora Aparecida • Campo Mourão • PR • CEP: 87303-000 • Fone: (44) 3016-4603
• www.lizze.com.br



MACROPLASTIC

MACROPLASTIC PASSA POR RENOVAÇÃO PARA GARANTIR QUALIDADE E MAIOR PRODUTIVIDADE

Indústria pretende renovar parque fabril

"Sou um economista, mas 'plastiqueiro' de profissão", brinca Dirceu Antonio Galleas, proprietário e diretor da Macroplastic Indústria e Comércio de Embalagens Ltda. No ramo desde 1985, quando iniciou a indústria produzindo apenas cinco toneladas de embalagens em um pequeno espaço, o empresário conta que eram embalagens para a merenda escolar. Hoje, a indústria atende os mercados nacional e internacional. A Macroplastic nasceu no bairro Água Verde, na capital paranaense, e em 1990 passou a funcionar em uma área de 17 mil m² localizada na Cidade Industrial de Curitiba com capacidade produtiva de 10.000 toneladas/ano.

Atento ao comportamento do mercado, Galleas mudou o foco da indústria e passou a produzir filme técnico para indústria e filme encolhível para linha branca e indústria de bebidas – aqueles plásticos que envolvem o isopor que protege um eletrodoméstico ou a embalagem com seis unidades de cerveja, por exemplo. "Sempre investimos fortemente em tecnologia para termos uma estrutura completa o que permite o controle de todos os processos", explicou o empresário. Outros produtos foram acrescentados, como bobinas, sacos, sacolas, embalagens para panificação.

Em 2013, Dirceu Galleas sentiu que precisava melhorar a área de qualidade. Ele queria fazer a calibração dos

equipamentos. Foi quando encontrou o projeto Tecpar/Sibratec. "E acabamos passando por uma renovação geral", disse a gerente financeira Hélia de Cé. A indústria implantou o programa Boas Práticas de Fabricação e o de Planejamento e Controle de Produção. "Envolvemos todo o parque fabril, além da administração. A empresa está ganhando uma nova cara", afirmou a gerente financeira. "O trabalho com o Tecpar/Sibratec nos trouxe como ganho no processo, produtividade, higienização e limpeza. E como somos auditados por alguns clientes, estar dentro do padrão por eles exigido é fundamental." Entre os principais clientes da Macroplastic estão a Whirlpool, Becton Dickson, além do Sendas (Grupo Pão de Açúcar). A indústria é certificada pela ISO 9002/94.

A próxima etapa da Macroplastic será renovar seu parque de máquinas para aumentar a produtividade. "Queremos ampliar em 20% a 30% a nossa capacidade atual", disse o empresário. "Estamos focados agora em melhorar a indústria tecnicamente para manter nossa qualidade superior."



Acervo da Empresa

MACROPLASTIC INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS LTDA

Rua Senador Accyoli Filho, 2221 • CIC • Curitiba • PR • CEP: 81350-200 • Fone: (41) 3021-2525

• www.macroplastic.com.br

RASTREABILIDADE PERMITE A MARAGNO MÓVEIS REDUZIR PRAZO DE ENTREGA

Código de barras agiliza
processo e evita perdas

Passaram-se 25 anos desde que José Antonio Maranhão fundou a marcenaria J. Maranhão Indústria e Comércio de Móveis Ltda. A família Maranhão chegou a Curitiba em 1878, vinda da região de Veneto, Norte da Itália. A prosperidade do ciclo econômico da erva-mate levou-os a se dedicar à criação de tonéis produzidos com madeira, os quais foram logo depois utilizados para o acondicionamento e exportação da erva-mate. Em 2000, o nome comercial Maragno Móveis foi criado e em 2002, quando entraram para a empresa, os filhos de José Antonio, Luciano e Gustavo, é que introduziram o conceito de produção industrial de móveis sob medida.

Por ter suas bases na tradição, a indústria fabrica móveis sob medidas, mas com módulos especiais, como em uma marcenaria. “Nossos móveis são produzidos 100% em MDF, proveniente de fornecedores certificados e normas rigorosas de controle ambiental, e as medidas de nossos produtos são adaptáveis a qualquer ambiente, não são padronizadas”, afirmou Luciano Maranhão. A indústria produz e comercializa móveis para cozinhas, dormitórios, closets, home theaters, home offices, áreas de serviço, banheiros. Segundo o empresário, a entrega é feita diretamente da fábrica para a residência do cliente, sem necessidade do uso de transportadoras, diminuindo a chance de avarias no

produto. E como os móveis saem pré-montados da fábrica há também redução do tempo de montagem.

Em 2011, a Maragno Móveis fez uma parceria com o Tecpar/Sibratec para melhoramento do processo de produção. “Foi feita uma simulação do sistema de saída do processo produtivo da fábrica e a implantação de um sistema de rastreabilidade dos componentes processados”, explicou o empresário. Segundo Maranhão, o resultado do projeto foi a implantação de um sistema de código de barras, que no final aglutina os componentes de acordo com o móvel. Isso acontece por meio de um software que faz a leitura do código de barras e determina para qual linha de expedição determinado produto deve seguir. “Com isso, conseguimos hoje um prazo de entrega de 13 dias, do projeto de venda definido e concluído até o produto pronto para a entrega”, disse ele salientando ser esse o grande diferencial da Maragno Móveis. “Com o projeto Tecpar/Sibratec, até a forma como desenvolvemos o produto hoje é diferente.”

“Entre 2010 e 2011, percebemos um aumento de 40% no volume de vendas, a maior parcela em decorrência do projeto. E podemos aumentar nossa capacidade de produção em mais 40% sem realizar mudanças significativas no chão de fábrica”, afirmou Luciano Maranhão.



MAXPLASTIC INVESTE EM CERTIFICAÇÃO E NOVAS EMBALAGENS PARA SETOR ALIMENTÍCIO

Empresa garante mais qualidade com sopro com ar estéril

O empresário Weslei D'Ávila Boim bem que tentou se afastar do chão de fábrica, mas lidar com máquinas e fabricar produtos para diversas áreas parecem estar em seu sangue. De 1987 a 1992, Boim foi ferramenteiro, produzindo matrizes e moldes para injeção e corte e dobra. Então resolveu mudar totalmente de área e foi estudar processamento de dados, área em que se formou e em que atuou por 14 anos. Mas em 2003, resolveu abrir a Maxplastic Indústria e Comércio de Componentes Plásticos Ltda.

Localizada em Londrina, Norte do Paraná, em uma área de 500 m², a empresa hoje fabrica 46 itens para diversas linhas: antenas parabólicas, segurança (com isoladores de cerca elétrica) e automotiva (com peças para capotas para pick-ups); na área de embalagens para líquido atende a laboratórios veterinários com frascos para vacinas e para líquidos domissanitários. Para a área alimentícia, a produção da indústria ainda é pequena, mas a meta para 2014 é justamente ampliar a participação nesse mercado, com potes soprados para iogurtes. "A Maxplastic é a única empresa do Paraná que sopra embalagens com ar estéril", conta Weslei Boim explicando que tal procedimento garante que a embalagem produzida esteja totalmente livre de bactérias.

Para adequar a empresa às Boas Práticas de Fabricação, garantindo melhor qualidade e segurança do processo de fabricação, em 2013 a Maxplastic procurou o projeto Tecpar/Sibratec. Além da BPF, a indústria também passou por testes para homologar as embalagens veterinárias junto ao Centro de Tecnologia de Embalagens (CETEA) – um passo para obter a certificação do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). "Participar desse projeto foi fundamental para nós, pois demos um salto em tecnologia", afirmou o empresário. "Com esse trabalho, garantimos uma qualidade superior para enfrentar esse mercado tão competitivo."

Entre os clientes da Maxplastic estão laboratórios veterinários, indústrias de antenas parabólicas, envasadoras de sucos e empresas da área de segurança predial e residencial. "Não temos muitos produtos, mas temos os melhores", garante Boim. Segundo ele, a empresa tem como objetivo se tornar uma das maiores fabricantes de garrafas e potes soprados para as áreas alimentícia e cosmética. "Para 2014 pretendemos ampliar a produção de frascos soprados para iogurtes com parceiros aqui da região", disse o empresário.

A Maxplastic também investe em inovações. Uma delas foi criada, e patenteada, pelo próprio empresário, em 2009, e é um produto que vem tendo grande aceitação no mercado. Trata-se do Pega Óleo, um pegador feito com polipropileno para facilitar o manuseio de garrafas de Pet.



Acervo da Empresa



Merpe

Indústria de Peças Metalúrgicas

MERPE PREVÊ CRESCIMENTO DE 20% PARA 2014

Depois de adequações e certificado,
indústria quer conquistar mercado externo

Ela faz parte de um grupo com outras quatro empresas e nasceu para atender às necessidades de uma delas que precisava de peças metálicas mais complexas para atender a área médica. A Merpe Indústria de Peças Metalúrgicas Ltda foi fundada em 2000, inicialmente na Cidade Industrial de Curitiba. Hoje está sediada em Araucária, Região Metropolitana de Curitiba, em uma área própria de 8.500 m². Com 106 funcionários, produz peças de aço, aço inoxidável, alumínio e cobre como caixas elétricas para indústria de transmissão de energia como aquelas que vemos nos postes de rua e que quando há alta tensão tem a função de proteger as instalações. Ela desarma (desliga) e tenta religar automaticamente a transmissão de energia. “Somos transformadores de aço bruto em peças acabadas”, explica Pedro Bolfoni, diretor operacional da Merpe.

As multinacionais ABB, a espanhola Arteche, Siemens, Ingersoll Rand, Springer Carrier, Munters, Johnson Controls, entre outros que agregam em seus produtos peças produzidas pela Merpe. Há quase dois anos a metalúrgica procurou por novos clientes que tivessem uma produção mais linear e com curva sazonal inversa a de seus clientes tradicionais. A idéia era manter o nível de atividade ao longo do ano. “Na época, queríamos deixar de depender de apenas dois clientes os quais tinham a mesma frequência sazonal, ou seja, pouca demanda no primeiro semestre, e muita no segundo”, conta Bolfoni.

Em 2012, a Merpe procurou o projeto Tecpar/Sibratec para se adequar às exigências de um dos clientes. Pelo projeto, primeiro houve a qualificação da mão de obra mais especializada, a dos soldadores. Depois, foi feita a adequação aos rígidos procedimentos do cliente. “O apoio técnico do Tecpar/Sibratec preparou nosso pessoal para atender a Siemens”, disse Bolfoni. Desde o início do ano, a Merpe passou a ser fornecedora dessa empresa. Em paralelo a esse trabalho, a metalúrgica decidiu normatizar também o restante dos procedimentos da empresa em um único manual. Há quatro meses as adequações necessárias foram realizadas e a indústria obteve a certificação ISO 9001 já na primeira auditoria. “Com esse trabalho ganhamos a oportunidade de ser fornecedora de clientes que exigem a certificação.”

Com capacidade de transformar 150 toneladas/mês de aço, a Merpe registrou um crescimento – até setembro – de 10% em relação a 2012. Para 2014, os planos são adquirir máquinas e equipamentos para atender a essa demanda. “A expectativa é crescer 20% por conta do incremento de negócios com novos clientes”, afirmou Pedro Bolfoni. “Também estamos desenvolvendo produtos que têm mercado fora do Brasil.”

O grupo ao qual a Merpe faz parte é formado pelas empresas Lótus Indústria e Comércio Ltda, Safetronic, Newlaser e Tecnobarras.



Empresa investe em novo *site* para ampliar negócios

Fabricante de mesas e cadeiras em madeira maciça ecológica para restaurantes, hotéis, bares e eventos, a Movelaria Paranista está pronta para a Copa 2014. No segundo semestre, lançou a linha especial com dez modelos de encosto para a cadeira Camaleão com temas de futebol. “É uma oportunidade para esses estabelecimentos criarem eventos temáticos para receber os amantes do futebol, e os turistas, e aumentarem seus faturamentos”, disse o arquiteto Aurélio Sant’Anna, sócio da empresa junto com a arquiteta Simone Soares Sant’Anna. “Quando acabar o evento, basta trocar o encosto da cadeira.” O nome do modelo foi inspirado justamente no camaleão que muda de cor conforme o ambiente em que se encontra.

A Movelaria Paranista teve início em 1992 quando fabricava móveis sob medida. Em 2006, a empresa migrou para o setor de mesas e cadeiras produzindo a Dueto, Quadrata e a Espartilho. Hoje, os principais modelos, além da Camaleão, são Orvalho e a Slim. O modelo Orvalho faz parte do projeto Design Seguro, móveis pensados para diminuir o risco de furtos em bares e restaurantes, além de liberar espaço, pois dispensa o uso de outra cadeira para as clientes colocarem as bolsas. Já a Slim apresenta versões dos dois modelos anteriores em menor dimensão.

Instalada desde 2011 em Almirante Tamandaré, Região Metropolitana de Curitiba, a Movelaria sempre quis ser uma empresa sustentável. “Passamos por adequações nos nossos produtos

que representam ganhos ambientais, econômicos e sociais que se estendem para nossos clientes”, afirmou o empresário. O processo de fabricação conta com 100% da madeira utilizada com selo FSC, 70% da espuma utilizada nos assentos é proveniente do aproveitamento de resíduos de outras indústrias de sofás, colchões, etc. O *design* é pensado para a criação de novos produtos por meio da reciclagem. Na produção, 80% dos resíduos de madeira maciça são reaproveitados e não há adição de formal-

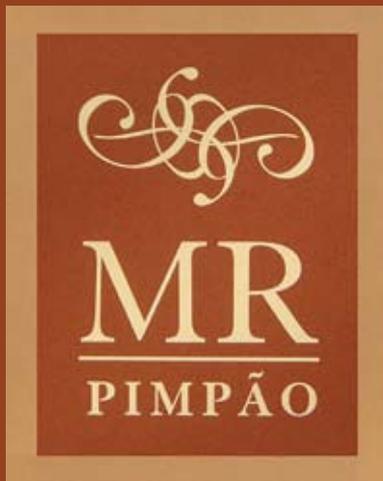
deído nas estruturas. Na Distribuição, a embalagem 100% reciclável permite uma economia de 37% de papelão, o fato de todas as cadeiras serem empilháveis possibilita embalagens com quatro unidades, o dobro que o normal, gerando 57,24% menos CO₂ no ambiente pela redução da queima de óleo diesel no transporte. A equipe da Movelaria é formada por arquitetos, designers e marceneiros que trabalham juntos visando oferecer a melhor relação Custo x Benefício aos clientes unindo conforto, durabilidade e conveniência a um custo compatível.

Para dar maior visibilidade a seus produtos, em 2013 a Movelaria Paranista procurou o projeto Tecpar/Sibratec para a execução de um novo site. “Ele é trilingue (português, inglês e espanhol), tem um seção de e-commerce e uma ferramenta de montagem de cadeiras”, ressaltou Sant’Anna. “Como ele funciona como um catálogo online para os clientes, nos trouxe a oportunidade de realizar novos negócios.”

Com a aquisição de 10 novas máquinas este ano, a capacidade de produção da Paranista foi ampliada e chegou a mais de mil peças por mês. A empresa possui clientes em todo o Brasil, como a rede de restaurante Mangai (presente no Nordeste e em Brasília), a franquia 10 Pastéis e a Paletaria. A Paranista recebeu, em 2012, o Prêmio Idea Brasil em duas categorias: produtos, com a cadeira Orvalho, e estratégia de design (que premia a forma como o design influenciou na mudança da empresa). Em 2011, recebeu no 4º Prêmio Ozires Silva de Empreendedorismo Sustentável, o reconhecimento de Projeto Destaque – categoria indústria promovido pelo ISAE/FGV e GRPCom, com a embalagem que reduz o dióxido de carbono no transporte de cadeira.

Atualmente a Movelaria Paranista está desenvolvendo uma nova família de cadeiras que terão não só design inovador, mas também uma nova forma de comercialização. Esta nova família começará a ser comercializada em 2014.





MÓVEIS CLÁSSICOS COM ASPECTO CONTEMPORÂNEO

MR Pimpão aumentou em 30% vendas com Projeto Tecpar/Sibratec



As habilidades manuais de Rodrigo Pimpão sempre foram seu “ganha-pão”. Primeiro foi o artesanato, criando peças de decoração. Depois vieram os móveis em miniatura, réplicas de móveis de estilo clássico feitos com marchetaria e lâminas de rãdica – uma técnica usada na antiguidade para registrar os modelos de móveis quando ainda não existia a fotografia. Foram muitas miniaturas de cristaleiras, penteadeiras e cômodas vendidas em leilões até que Rodrigo Pimpão cedesse à pressão dos clientes e resolvesse fabricar móveis em escala normal.

Assim nasceu há 22 anos a Rodrigo Cleto Pimpão ME (MR Pimpão), fábrica de móveis de estilo clássico, mas que ainda mantém o artesanal na montagem e acabamento. *Para poder aumentar a capacidade de produção e ampliar o mercado, a MR Pimpão fez uma parceria com o projeto Tecpar/Sibratec. “Foi feito mapeamento do processo nos diferentes setores da indústria, o que permitiu adotar ações corretivas pontuais melhorando a produtividade,” explicou Pimpão. Por se tratar de um trabalho artesanal, a questão*

do tempo para execução de um projeto é fundamental. “Posso controlar uma máquina, mas a mão de obra precisa de treinamento.”

Segundo o empresário, por ter passado pela adequação das etapas do processo produtivo, o faturamento mensal da MR Pimpão aumentou em quase 30% no ano passado. *“O projeto Tecpar/Sibratec é muito importante para que indústrias do nosso porte tenham acesso à consultoria com profissionais altamente qualificados e que fazem a diferença.”*

Localizada em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, a MR Pimpão produz 250 peças/mês e tem uma linha com 60 modelos. Seus artigos são vendidos por meio de representantes em todo o país. “Todos os anos lançamos quase 20 peças novas”, disse Pimpão. Hoje, a fábrica está fazendo uma releitura dos clássicos dando a eles um aspecto contemporâneo com o uso da laca como acabamento.

Acervo da Empresa



MULTQUÍMICA INAUGURA NOVA FÁBRICA EM 2014 E BUSCA CERTIFICAÇÃO

Lançamentos de novos produtos este ano impulsionam indústria

Há 14 anos atuando no mercado de produtos e soluções para limpeza profissional, a MultQuímica inaugura em 2014 uma nova unidade fabril 90% maior do que a antiga, o que permitirá aumentar em até 60% a produção atual que é de 400 toneladas/mês de mais de 250 produtos em linha. A indústria atende a vários segmentos, como a indústria alimentícia, cozinhas industriais, tratamento de piso, linha institucional, setor automotivo, lavanderia industrial e a linha hospitalar. Os empresários Eduardo Sitta e Francisco Pita, que atuam no ramo de produtos para limpeza desde 1977, uniram suas experiências ao fundar a Multquímica Produtos Químicos Ltda.

Sempre acompanhando as necessidades do mercado e procurando inovar no desenvolvimento de novos produtos, a indústria lançou no segundo semestre deste ano o Mult Germ Gerador de Cloro, um produto destinado à desinfecção de hospitais. A grande vantagem deste produto, vendido em pó, é o tempo de armazenagem. A durabilidade do produto em pó é de 24 meses, enquanto

a do cloro líquido é de três meses. “Isto possibilita ter um produto estável no estoque”, explicaram os químicos Evandro Domingues Magalhães e Daniela Palma Hangai. “Ele pode ser diluído em água para gerar o volume de cloro que o cliente necessitar.” Outra novidade da indústria é o Equilíbrio Remove, desincrustante com nanopartículas para rejuntas e manchas. Dentro da linha de produtos com nanopartículas, a Multquímica tem ainda o neutralizador de odores. “As nanopartículas ‘abraçam’ o mau odor ao mesmo tempo em que liberam uma agradável fragrância.”

Com o crescimento da indústria surgiu a necessidade de ter uma gestão mais organizada. *Para isso, a Multquímica procurou o projeto Tecpar/Sibratec este ano. “Implantamos o programa de Planejamento e Controle de Produção e o Boas Práticas de Fabricação, o que trouxe maior segurança sobre a qualidade de nossos produtos, bem como a organização de todos os setores da fábrica”, afirmou Magalhães. Para 2014, a indústria prevê também a obtenção da ISO 9001/2008 e a ISO 14001.*



Acervo da Empresa

Manteiga de cacau e linha capilar são carros-chefes

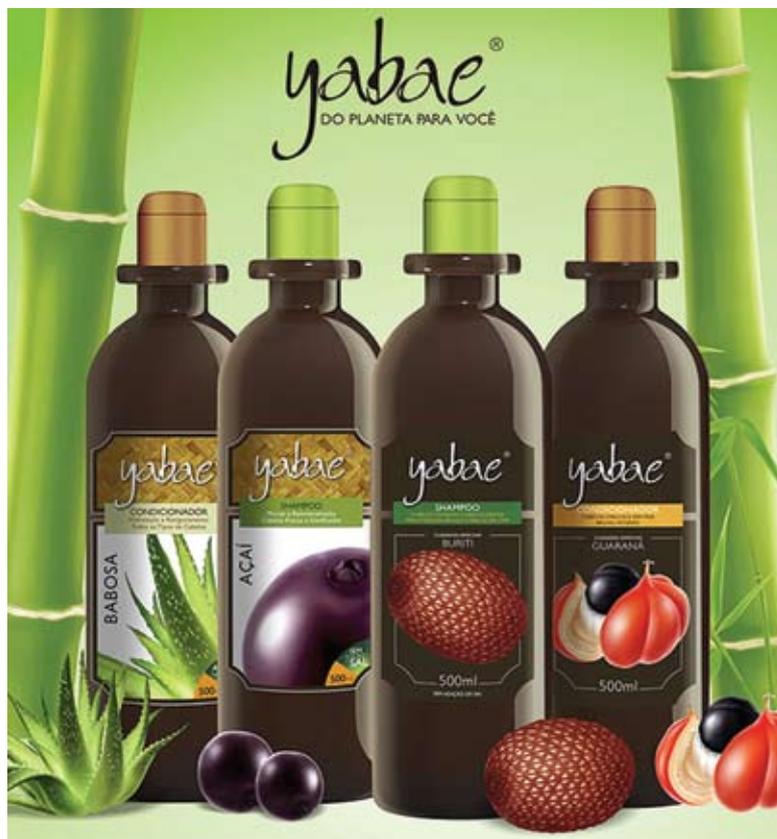
A Natuphitus Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda começou pequenininha. Em um espaço de 100 m² e três funcionários, o casal Ivo Ehl Machado e Evelize Rocha Machado decidiu começar a fabricar os próprios cosméticos e deixar de comprar de fornecedores em São Paulo os produtos que vendiam em sua distribuidora de produtos de beleza em Curitiba. Nascia a Natuphitus que desde 1998 está instalada em uma área de 1.500 m² em Almirante Tamandaré, Região Metropolitana de Curitiba. Com 45 funcionários, a indústria ganhou mais três sócios.

Com uma linha completa de perfumaria, cosméticos e maquiagem, a Natuphitus garante a qualidade e segurança de seus produtos sem o emprego de testes em animais. Segundo o diretor-executivo Andre Schutze, todos os testes são realizados por laboratórios terceirizados in vivo, isto é, em seres humanos voluntários. “Estes testes são regulamentados por leis bastante rígidas com o objetivo de proteger e resguardar os indivíduos”, explicou o empresário. “Trabalhamos apenas com matérias-primas de origem animal cujo processo de obtenção ou processamento não prejudique os animais.” É o caso da cera de abelha e dos derivados de lanolina.

A Natuphitus tem hoje um parque industrial com capacidade de produção de 30 mil unidades/dia e um portfólio com mais de 300 itens de marca própria, além de terceirizar para mais de 20 empresas do segmento. Possui o certificado de Boas Práticas de Fabricação, da Anvisa. *A participação no projeto Tecpar/Sibratec em 2013 resultou na oportunidade de exportar para o mercado europeu. Pela parceria foram realizados testes laboratoriais de toda linha capilar para obtenção do registro em Portugal. “A parceria abriu o caminho para a primeira exportação da Natuphitus. Em agosto enviamos a primeira remessa para*

Portugal”, disse Andre Schutze. “E já estamos trabalhando em um projeto para montarmos uma distribuidora em Miami em 2014.”

Tendo como carros-chefes a manteiga de cacau Evelize e a linha capilar Yabae, a indústria conta com 20 representantes comerciais e mais de 50 distribuidores em todo o país. O Paraná e Santa Catarina são os principais mercados. Além do cuidado com as matérias-primas de origem animal, a Natuphitus preocupa-se com o meio ambiente, utilizando recursos renováveis e sustentáveis e patrocinando e apoiando projetos de preservação ambiental. “Temos uma estação de tratamento de efluentes própria, onde todos os resíduos são tratados antes de serem liberados no meio ambiente.”



Arquivo da Empresa

São quase 20 anos investindo sempre no melhoramento dos processos

Em 1993, o farmacêutico-bioquímico Carlos Augusto Albini e a farmacêutica industrial Sonia Maria Pereira se uniram para criar uma empresa de produtos para diagnóstico de uso “in vitro”. Nascia assim a Newprov Produtos para Laboratório especializada em microbiologia que hoje oferece várias linhas de produtos destinados às análises clínicas. Sempre acompanhando a evolução desse mercado, a Newprov fixou como prioridade a eficácia e a qualidade de seus produtos.

Para desenvolver uma nova embalagem para transporte com temperatura controlada a Newprov buscou a consultoria do projeto Tecpar/Sibratec. Para transportar um produto para diagnóstico “in vitro” pelo país é preciso pensar em uma embalagem própria que mantenha a temperatura ideal para que esse produto preserve suas características. Enviar um desses produtos do Paraná para o Rio Grande do Norte, por exemplo, exige eficiência, qualidade e inovação. Nessa consultoria com o Tecpar/Sibratec foram desenvolvidos quatro tipos de embalagens para esse fim. Mas além da embalagem é preciso uma logística de transporte. Este é outro aspecto trabalhado pela parceria: a validação de transporte.

Entre os vários produtos da Newprov estão: meios de cultura em placa, frascos e tubos, kit para identificação de bactérias, hemoculturas, reativos diversos, discos para antibiograma, gluc up para curva glicêmica e meios de transporte. A indústria comercializa seus produtos basicamente por meio de distribuidores localizados em todo o país e faz questão de manter um programa de medição de satisfação do cliente. Agora a Newprov, localizada em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, quer investir nos países do Mercosul. Um setor interno de exportação foi criado e os catálogos de produtos já são bilíngues.

“A parceria com o Tecpar/Sibratec nos deu a oportunidade de melhorar em vários aspectos visando atender tanto as nossas necessidades, quanto as exigências da Anvisa”, afirma Fernando B. Stocco, analista de Garantia de Qualidade da Newprov, acrescentando que com o projeto foi possível verificar os pontos falhos e corrigi-los.

A Newprov, contudo, não tem como objetivo apenas a comercialização de seus produtos. Ela também mantém compromisso com os profissionais da área com programas como Educação Continuada (disponibilizando Casos Clínicos Multidisciplinares), cursos de especialização (fornecendo recursos humanos e doação de insumos), publicações (em parceria com a Microsciense publicou, nos últimos quatro anos, nove livros escritos por seu corpo técnico, os quais são doados para clientes, universidades e alunos interessados). A atualização de seus 60 colaboradores – entre farmacêuticos, bioquímicos, zootecnistas e administradores – também é constante, com a participação em Congressos, pós-graduação e trabalhos científicos.



Nivel-Som

EM BUSCA DO SILÊNCIO, COM INOVAÇÃO

Empresa é especializada
em acústico industrial

A Nivel Som Comércio de Equipamentos Acústicos Ltda nasceu para resolver um problema que afeta a todos nós: o barulho. Quer seja uma multinacional de grande porte, um edifício comercial ou um apartamento localizado em uma região barulhenta, a empresa tem um produto para oferecer. O administrador de empresa, Antonio Marques França, proprietário da Nivel-Som, trabalha há duas décadas com isolamento e tratamento acústico, mas abriu seu próprio negócio em 1999. "No começo atendíamos apenas pequenas instalações, como janelas, revestimentos acústicos para estúdios, paredes acústicas de gesso", contou Marques. Depois vieram os projetos maiores e a especialização na acústica industrial com cabines para máquinas, portas de aço, revestimento para casas de máquinas. Tudo acústico.

Com o objetivo de realizar ensaios laboratoriais dos produtos comercializados, este ano Marques procurou o projeto Tecpar/Sibratec. "Com a consultoria passamos por testes para comprovar o desempenho de nossos produtos", explicou o empresário. Os ensaios laboratoriais deram maior credibilidade à empresa e agregaram valor ao produto. "Institucionalmente, os certificados de ensaios fortalecem a marca e isso se reverte em aumento de vendas."

Tendo como clientes empresas nacionais e multinacionais de grande porte, prestadoras de serviços,

empresas de rádio e televisão, entre outras, a Nivel-Som realiza projetos de engenharia acústica, isolamento e tratamento acústico em vários tipos de máquinas e equipamentos. A empresa também comercializa alguns produtos importados, como painéis acústicos do tipo sandwich que proporcionam isolamento acústico, térmico, barreira contra chamas. Eles são feitos à base de chapa de aço galvanizada pré-pintada em usina, com núcleo preenchido com lã de rocha densidade 100 kg/m³ incombustível. Outro artigo inovador é o forro absorvedor em alumínio com tecnologia chamada 'microporosidade' que dispensa o uso de lãs minerais, é antichamas, e pode ser usado em ambientes *outdoor*.

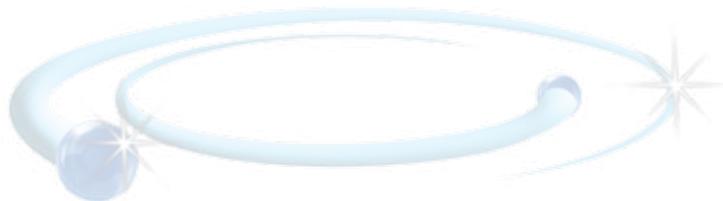
A empresa oferece ainda uma linha customizada, que produz sob encomenda. "Como diferencial, fabricamos e instalamos nossos produtos", disse Marques.

Hoje a Nivel-Som, sediada em Curitiba em uma área fabril de 1.500 m², tem 25 funcionários e faz exportações indiretas. No Brasil, atende solicitações de vendas de qualquer estado, mas a meta agora é ter representantes comerciais para aumentar a participação no mercado. "Queremos ampliar cada vez mais a presença no cenário nacional", afirmou o empresário.



Acervo da Empresa

Produto biodegradável impulsiona indústria



Foram oito anos debruçados sobre testes para conseguir produzir um limpador multiuso destinado às indústrias, siderurgias, serigrafia – qualquer setor que trabalhe com desengraxantes químicos. A busca surgiu por necessidade própria: proprietário de uma confecção e estamperia de roupas, Vilmar Oliveira queria usar um produto sustentável que não agredisse o meio ambiente. Várias fórmulas foram testadas, até chegar ao Evolution 500, um novo conceito em produto de limpeza, 100% biodegradável e capaz de reduzir em até 70% o uso de insumos químicos para tratamento de água. O novo produto levou Vilmar a transformar a empresa na LW Produtos de Limpeza Ltda – ME (nome comercial, Onixx Produtos) o que exigiu adequação às normas legais.

Nessa nova fase, o trabalho do Tecpar/Sibratec foi fundamental para o melhoramento do processo. “O Tecpar

nos auxiliou desde o planejamento do controle de produção e boas práticas até um novo design de embalagens para a linha doméstica”, explica o empresário. “Estamos aprendendo a ser uma indústria.”

O Evolution 500 promete ser um produto revolucionário, mas sua fórmula Vilmar não revela, mencionando apenas que, ao contrário dos detergentes não biodegradáveis, o Evolution contém tensoativos aniônicos e não iônicos. O produto já provou que pode funcionar como eliminador de odores (em curtumes, bueiros). No Rio de Janeiro vem sendo usado para limpar praças e calçadas. Ele é comercializado em líquido ou creme, tendo uma linha industrial e outra para uso doméstico. Entusiasmado com a preservação do meio ambiente, o empresário aposta também no produto em forma de sabonete. “Como ele faz espuma sem precisar de água, usa-se a água apenas para enxaguar as mãos. Isso pode fazer com que uma grande empresa economize no consumo de água.”

Além do produto biodegradável, a indústria possui uma linha de produtos químicos. Por meio de licitações, seus produtos são comercializados para os Estados de Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro. No Paraná, atende 48 prefeituras e governo estadual, entre outros. A meta agora é chegar ao varejo. “Éramos anônimos até agora, mas com a parceria com o Tecpar/Sibratec vamos ficar conhecidos e poderemos lançar no varejo vários produtos já testados, mas que estão em fase final de adequação”, disse Vilmar.

Sediada em Colombo, na Região Metropolitana de Curitiba, a LW Produtos para Limpeza tem hoje capacidade para produzir seis toneladas por dia em sua unidade fabril de 790 m².



Arquivo da Empresa



NOVA FÁBRICA AUMENTARÁ EM 30% CAPACIDADE PRODUTIVA DA PERFINORTE

Metalúrgica tem expectativa positiva para 2014

A história profissional de Luis Sergio de Piasentim começou a mudar quando bateu às portas da Perfilados Georgeto como representante comercial vendendo chapas de aço. Em 1991, foi convidado pelo proprietário a gerenciar a empresa, mas recusou. Depois veio o convite para arrendá-la. Piasentim topou e arrumou quatro sócios para o negócio, entre eles seu irmão Jair Piasentim. Logo depois, trocou o nome da indústria para Perfinorte Indústria e Comércio de Perfilados Ltda. Em 1993, ele e o irmão compraram a indústria, mas em 2011, Jair deixou a sociedade para abrir a própria empresa, a Piasentim Guindastes.

Localizada em Maringá, Noroeste do Paraná, a Perfinorte tornou-se uma das principais fornecedoras de serviços de corte e dobra de chapas metálicas das regiões Norte e Noroeste do estado. "Nossa empresa se destaca pela versatilidade na produção de perfilados especiais", afirma o gerente industrial Marcio Franzini. "Temos maquinário para oferecer o processo completo para corte e dobra de chapa, o que é um diferencial." Hoje a capacidade produtiva da Perfinorte é de 300 toneladas/mês.

Em 2012, com planos para ampliar a fábrica, a Perfinorte buscou o projeto Tecpar/Sibratec para aprimorar seu sistema produtivo. Pelo programa foi feito o gerenciamento da produção com enfoque no setor de corte a

laser. O corte a laser é um processo que foi introduzido pela metalúrgica há quatro anos e que permite fabricar peças mais complexas e de precisão. "Com a consultoria fizemos o levantamento e análise das informações, capacitação e desenvolvimento de pessoal, pontuando e corrigindo falhas no processo, inclusive mudanças no arranjo físico da indústria", explicou Franzini. Segundo ele, como resultado da participação no projeto Tecpar/Sibratec houve aumento de produtividade de 10%.

A metalúrgica atende diversos setores industriais entre eles o de máquinas e equipamentos, autopeças, agrícola, construtoras e empreiteiras. A Perfinorte está sediada em uma área de 2.200 m², a qual será ampliada no próximo ano em mais 1.500 m². Com as novas instalações, a indústria espera aumentar em 30% sua capacidade produtiva. O gerente industrial Márcio Franzini entende que participar de feiras de máquinas para estar sempre atualizado tecnologicamente é fundamental para qualquer empresa. "Este ano tem sido difícil para o setor, principalmente porque nossa matéria-prima principal é a chapa de aço, que em 2013 teve aumento de 17%", explicou. No ano passado a Perfinorte teve um crescimento de 5% em relação a 2011. Mas Franzini está otimista. "2014 com certeza será um ano melhor."



Acervo da Empresa



MOBILIDADE URBANA REFLETE-SE EM CRESCIMENTO PARA METALÚRGICA POJDA

Uso de bicicleta como meio de locomoção aumenta
venda de cadeira para transporte de crianças

Henrique José Pojda convivia com as bicicletas há mais de 50 anos quando abriu uma oficina além de manter uma loja de comércio em Curitiba. Em 1986, com o olhar atento ao mercado, decidiu que ao invés de consertá-las, passaria a fabricar acessórios para as bicicletas. Esse foi o início da Metalúrgica Pojda, fabricante de cadeirinha dianteira para transporte de crianças em bicicleta. A indústria produz também pequenas peças de montagem de bicicletas como presilha de freio, nó de freio e canote de selim.

Em 2010, a Pojda, ganhou nova formação societária – Henrique Pojda, que já era sócio do pai, assumiu a indústria junto a esposa Lucimara Pojda. Instalou-se em uma nova sede com 1.200 m² de área construída, investindo também em novas máquinas para que pudesse produzir cadeirinhas com variações de cores e formas. Fabricadas sob rigorosos padrões de qualidade, as cadeirinhas se adaptam aos diversos modelos de bicicletas disponíveis no mercado e são destinadas para crianças de no mínimo um ano e meio e que pesem no máximo 17 quilos. “Como precisam de atenção e cuidados, as cadeirinhas são produzidas para serem encaixadas na frente do condutor”, explicou Lucimara Pojda. Segundo ela, a praticidade de encaixe do acessório é outro ponto positivo do produto.

No ano passado, a indústria identificou a necessidade de buscar ferramentas para organizar a empresa e prepará-la para novos desafios. O Tecpar/Sibratec participou da

implantação do Projeto 5S visando a melhoria do fluxo de materiais e pessoas, aumento da produtividade e redução dos custos. “A redução do desperdício foi o ponto crítico resolvido”, disse Lucimara Pojda.

Com as campanhas pela mobilidade urbana com o uso da bicicleta, a criação de ciclovias e passeios ciclísticos, a metalúrgica percebeu um aumento significativo de utilização da cadeirinha para transporte de crianças nesse veículo. “Tivemos um aumento nas vendas de 20%”, afirmou a empresária. Inicialmente, os clientes da Pojda estavam concentrados nos estados do sul do país e São Paulo. Hoje já atende a todo o território nacional. “Nosso produto, além de possibilitar o primeiro contato da criança com a bicicleta, promove a interação entre pais e filhos”, afirma Lucimara Pojda. “E hoje em dia é utilizado não só para o lazer, mas também para levar as crianças para a escola e creches”.

A Pojda prepara-se para lançar até o fim do ano um novo artigo: uma cadeira de transporte traseiro para crianças de até sete anos.

“A maioria existente hoje é importada e o mercado estava pedindo esse produto”, explicou a empresária.



Acervo da Empresa



POLIXPAN MELHORA GESTÃO DE PRODUÇÃO E BUSCA CERTIFICAÇÃO

Uso de peças isolantes em EPS aumenta
cada vez mais na construção civil

Quando foi criada, em 2009, a Polixpan Reciclagem Ltda tinha por objetivo atender a um cliente específico. Rafael Laguanette e seu irmão Ricardo tinham vendido a empresa de transporte da família em São Paulo e queriam mudar para Maringá, Norte do Paraná. O tio, que já era proprietário de duas empresas nessa cidade, sugeriu que eles abrissem uma indústria para atender a uma de suas empresas. Foi o que fizeram. Especializada em transformar o Poliestireno Expandido – EPS, o popular (isopor®), a Polixpan está instalada em uma área de 20 mil m², com uma capacidade de transformação de 30 mil m³/mês. “Como só havia outra empresa do ramo na cidade, fomos crescendo rapidamente oferecendo um produto com qualidade superior e melhor preço”, contou Rafael.

Com o rápido crescimento, a gestão de produção não foi acompanhada e chegou um momento em que o empresário sentiu necessidade de buscar ajuda. *Em 2013, a Polixpan procurou o projeto Tecpar/Sibratec para implantação do Planejamento e Controle da Produção. “Com essa parceria, fizemos o mapeamento dos processos produtivos, cronometragem e cronoanálise dos processos, criamos indicadores de desempenho na produção, todas as medidas necessárias para colocar a casa em ordem”,*

afirmou Rafael Laguanette. Segundo ele, hoje a empresa está informatizada em todos os setores, o que trouxe agilidade e aumento da produtividade. “E nossa meta agora é conseguir a ISO 9001/2008 em 2014.”

A Polixpan – Soluções em EPS transforma o isopor em blocos que são recortados em medidas e formas conforme a necessidade do cliente. A empresa atende principalmente o setor da construção civil e mantém representantes no Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul, onde tem uma filial. Segundo o empresário, as aplicações do EPS na construção civil são variadas, pois além de ser um material de isolamento térmico, pode também ser um processo construtivo. “E ao substituir elementos construtivos tradicionais por outros em EPS, podemos obter edifícios com melhor rendimento energético”, afirmou Rafael Laguanette. Outras vantagens são a economia com mão de obra na montagem; redução de custos de manutenção e prolongamento da vida útil das estruturas. “O EPS é compatível com a maioria dos materiais normalmente utilizados na construção de edifícios, como cimento, gesso, cal”, explicou o empresário lembrando ainda que o prazo de entrega e a qualidade superior permanecem como diferenciais da Polixpan no mercado.

49

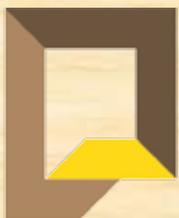
REDE DE EXTENSÃO TECNOLÓGICA DO PARANÁ



Acervo da Empresa

POLIXPAN RECICLAGEM LTDA

Estrada Guaiapó, lote 77/1, Km 1,1 • Gleba Ribeiro Morangueiro • Maringá • PR • CEP: 87047-000 • Fone: (44) 3268-8950
• www.polixpan.com.br



Primeira Linha
Móveis

INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA E MÃO DE OBRA GARANTE QUALIDADE E INOVAÇÃO

Alternativas para projetos sofisticados fortalecem presença no setor hoteleiro

Há mais de 20 anos no mercado, a Primeira Linha Móveis nasceu quase que por acaso. Com o fechamento da empresa em que trabalhava, Renato Valente, administrador de empresas, foi incentivado por um primo a começar a fabricar móveis para cozinha em um estaleiro em desuso. O negócio acabou dando certo. Junto com um sócio comprou uma pequena marcenaria que hoje se transformou na atual fábrica Primeira Linha Móveis. “Nunca tive a habilidade de um marceneiro, mas diria que sou um bom ajudante”, diz o empresário.

De lá para cá, os móveis personalizados para residências, indústria e comércio foram sendo desenvolvidos e conquistando o mercado. *Agora a Primeira Linha quer fortalecer sua participação no setor hoteleiro. Para isso, Valente foi buscar apoio do projeto Tecpar/Sibratec para o desenvolvimento de um produto diferenciado: um móvel multiuso para quarto de hotel. Com o protótipo da peça, a Primeira Linha participou do prêmio Idea Brasil 2013 aproveitando a oportunidade para ampliar os contatos com esse setor. “Hoje tenho outra visão sobre desenvolvimento de projeto e seu design. O estudo de mercado que foi feito direcionou a indústria para esse novo nicho”, afirmou.*

Sediada em Colombo, em uma unidade fabril de 800 m², a Primeira Linha Móveis passou a agregar outros materiais – como vidro, acrílico, aço – no desenvolvimento de peças, em busca de alternativas de baixo custo para projetos mais sofisticados. Esse é o caso do suporte giratório para televisores, painéis deslizantes e sistema especial de abertura de portas. A indústria executa projetos próprios ou os apresentados pelos clientes, sendo que neste caso, a fidelidade na execução dos projetos de terceiros é um diferencial pelo qual a Primeira Linha Móveis se destaca. Realizou projetos nas áreas em comum do shopping Pátio Batel e para os hotéis Sheraton Four Points, Quality e Deville Rayon, em Curitiba, e o Slaviero Slim, de Joinvile.

No setor moveleiro, a indústria atua em toda a região Sul e Sudeste, mas a meta é atender a todo o país. A Primeira Linha Móveis pretende também – além da especialização no fornecimento de móveis para a indústria hoteleira – investir em tecnologia, maquinário e na formação de mão de obra qualificada, para tentar eliminar a atual carência desses profissionais.





QUALINOVA

PRODUTOS DIFERENCIADOS SÃO A MARCA DA QUALINOVA

Empresa triplicou faturamento
apostando na inovação

O empresário Alisson Sato sempre teve o sonho de abrir a própria empresa. Determinado, optou por cursar Engenharia de Alimentos e sua pós-graduação foi voltada para a realização de seu objetivo. Em 2008 surgiu a Qualinova Indústria e Comércio de Bebidas Ltda, indústria localizada em Pinhais, região metropolitana de Curitiba, com foco em produtos diferenciados. Os primeiros foram chás líquidos de sabores diferentes, em garrafas de vidro de 300 ml, prontos para consumo. Mas apesar de oferecer produtos diferenciados, a Qualinova estava competindo com outras empresas que já estavam no mercado. Inovador, Sato decidiu desenvolver produtos com apelo funcional e custo menor de frete. Em 2011, surgiu o Colágeno Líquido e o Protein Shot, uma mistura de whey protein (proteína isolada do soro do leite) e colágeno voltada para praticantes de atividades físicas.

A aposta deu resultado. "Sentimos a valorização dos produtos e o aumento das vendas", disse o empresário. Em números, somente em 2012 o faturamento da empresa

triplicou em relação a 2011 e em 2013 triplicou novamente em relação ao ano passado.

Para expandir ainda mais a empresa, a Qualinova iniciou trabalhos com novos distribuidores e passou a envasar produtos de outras marcas. A empresa possui equipamentos flexíveis que permitem produzir pequenos e médios lotes de bebidas de 50 a 500 ml em garrafas pet ou de vidro. Sempre com o foco em novos produtos, desde 2011 a empresa vem desenvolvendo um novo formato de apresentação de bebidas. Estima-se que o novo design permitirá que o custo seja em torno de 50% menor para a fabricação. A Ecotampa, como a tampa funcional está sendo chamada, permitirá que o consumidor adquira a bebida em pó, que é liberada ao ser colocada em garrafas de água mineral. O produto será lançado até o final do ano. *Este trabalho é resultado de uma parceria entre a Qualinova, o Sibratec/Tecpar e a Tecdesign. Alisson Sato destaca a importância desse projeto: "Conseguimos apoio maior para o desenvolvimento de um produto inovador, além do incentivo para a exportação."*

O mercado externo é uma das metas da empresa para este ano. Em outubro de 2013, Sato participou da Expoalimentaria em Lima, Peru, apresentando o Colágeno Líquido e o Protein Shot, além de aproveitar para divulgar a Ecotampa.

E como a empresa mantém o foco na inovação, novas ideias estão sempre surgindo. A Qualinova agora pretende ingressar no ramo da cosmética. O primeiro lançamento nessa área será ainda neste ano: uma máscara hidratante de colágeno.



Acervo da Empresa

OS AROMAS DA AMAZÔNIA PARA PAÍSES DO MERCOSUL E EUA

Quimilaus implementa projeto para exportação da linha de odorizantes

Levar o aroma da Amazônia em forma de sachê, spray e gel para outros países foi o foco desenvolvido este ano pela Quimilaus Indústria Química Ltda, especializada em soluções químicas para manutenção industrial. A linha de odorizantes para veículos e ambientes com aromas da Amazônia foi lançada no Brasil há cinco anos, devendo chegar ao Chile, Venezuela, Colômbia, Costa Rica e Estados Unidos provavelmente no segundo semestre de 2014. Os odorizantes da Amazônia têm duas linhas de fragrâncias: a de fragrâncias da Amazônia (Cupuaçu, Pupunha, Murumuru, Castanha) e a de fragrâncias de bambu (Bambu Eco Teácea, Anise, Rutácea e o Mata Atlântica).

Este não é o primeiro produto com apelo ecológico da indústria, pois dentro da linha Biotecnologia Ambiental, o Enzilaus é uma solução ecológica contendo microorganismos naturais vivos que digerem os detritos dentro dos canos, caixas de gordura e fossas, limpando e desobstruindo as instalações e eliminando mais de 80% dos coliformes e bactérias nocivas. A indústria também trabalha no segmento de emissões atmosféricas, executando medições das emissões gasosas e de material particulado total com amostragem isocinética em caldeiras, incineradores, processos industriais e fornos. Na área de Tratamento de Água, oferece soluções técnicas que permitem o reuso integral da água e de efluentes.

Fundada em 1989 pelos sócios Silvio Ricardo Laus e Pedro Beralvo Vieira, a Quimilaus atende os segmentos de Química Industrial, Automotivo, Graxas especiais, Tratamento de Água, Biotecnologia Ambiental e Tratamento de Pisos. No segmento Automotivo, a indústria iniciou sua fabricação lançando a linha de aromatizantes com a marca 'Charm'. Devido às exigências do mercado, foram

desenvolvidos novos produtos ampliando o mix de maneira significativa. Detentora da marca ALL BRIGHT, possui hoje a mais completa linha de produtos para embelezamento automotivo, da qual atende as categorias de limpeza, acabamento e manutenção de automóveis, além da linha de odorizantes comercializada no varejo em todo o Brasil. Os últimos lançamentos dentro deste segmento, e que já se tornaram líder de vendas do mix, são o ALL BRIGHT Filme Car (microfilme protetivo e abrillantador) e o ALL BRIGHT Inter Car (pasta para limpeza interna de veículo). A Quimilaus é também detentora de licenciamento de uma marca internacional dentro da categoria da linha de Car Care (embelezamento automotivo), que chegará no mercado em janeiro de 2014.

Segundo Gracielle Vernize, responsável pelo Marketing, criação e desenvolvimento de projetos e lançamentos, "todos os produtos são fabricados pela própria Quimilaus que mantém um laboratório próprio para desenvolvimento. Atualmente são fabricados 450 itens/mês, com distribuição nacional por meio de representantes e distribuidores em dez estados brasileiros". *A Quimilaus em 2012 foi buscar o projeto Tecpar/Sibratec para a adequação de seus produtos visando a internacionalização. "Por meio desse projeto, acompanhado pelo engenheiro químico e Auditor Ambiental, Alvaro H. Hayashi, foi realizada auditoria interna e executado o aperfeiçoamento do programa Boas Práticas de Fabricação. Também foram feitas análises laboratoriais que atestaram as características e qualidade do produto", explicou Gracielle. "O trabalho foi positivo, pois consolidamos a eficiência de nossos produtos frente ao grande mercado competitivo."*

Destacando-se pela flexibilidade frente às mudanças do cenário mercadológico, a Quimilaus abraçou o novo desafio de internacionalizar a indústria desenvolvendo as várias etapas que envolvem estes novos projetos. "Estamos em crescente processo para no momento certo avançarmos nesta direção", disse Gracielle Vernize.



Parceria com Rede Boticário marca o ano de 2013

Axperiência de 24 anos na produção de produtos de higiene e beleza para hotelaria – aqueles cosméticos que os hotéis chamam de amenities e os clientes, de mimos – deu à Realgem's a liderança no segmento com mais de 3 mil clientes e faturamento anual de R\$ 22 milhões. E a empresa não para de crescer. Para 2013, projetou crescimento de 8% a 12%. Até recentemente as amenities eram vistas pelo setor hoteleiro como gastos, mas hoje os administradores entendem que é um investimento em marketing. “O produto de qualidade e personalizado é importante hoje para fidelizar o cliente”, afirmou Ilson Nei Costa, gerente industrial da empresa.

Fundada em 1989, a Realgem's está sediada em Colombo, Região Metropolitana de Curitiba, e possui o maior parque industrial do mercado de hotelaria, com três unidades fabris com mais de 5.600 m². Nelas são produzidos mais de três mil produtos diferentes com uma produção anual em torno de 50 milhões de unidades. “Entre 2011 e 2012, além da construção de mais um galpão, adquirimos um maquinário italiano, com investimento de R\$ 3,5 milhões.” Com o aumento da capacidade produtiva, a empresa deu início à internacionalização. Atualmente tem clientes na América Latina e África, com projetos de expansão para outros países já nos próximos meses. “Para fortalecer nossa presença dentro e fora do país, firmamos uma *joint venture* com a italiana La Bottega Dell'albergo, maior empresa europeia do segmento”, disse Costa. No mercado brasileiro, a Realgem's teve um momento de relevância em sua história este ano com a parceria com a rede Boticário. “Hoje somos distribuidores exclusivos deles para a rede de hotelaria com as linhas Nativa Spa de Ameixa e de Verbena + Aloe Vera.”

Em 2012, a Realgem's fez uma parceria com o projeto Tecpar/Sibratex para um estudo interno para dois segmentos. “Na estrutura organizacional, foi feito um sistema de

modelagem pelo qual hoje conseguimos fazer simulação de nossas operações”, explicou Ilson Costa. Dessa forma, a empresa pode antecipar os gargalos e evitá-los. “Por esse sistema, tenho a fábrica em modelo virtual.” O segundo segmento abordado foi o financeiro. “Tínhamos nossa forma de acompanhar os custos, mas o projeto nos auxiliou a montar uma forma mais clara de fazer esse acompanhamento por meio de planos de resultados e gerenciais”, disse o gerente industrial. Com isso, hoje, é possível enxergar dentro do valor do produto todos os seus custos e onde eles são gerados. “Como resultado, tivemos a otimização dos recursos e melhoramos a rentabilidade.”

Com design inovador e moderno a cada linha, a Realgem's domina todos os processos que envolvem seus produtos, desde a fabricação das embalagens e decoração até o produto final. As linhas básicas incluem shampoo, condicionador, sabonete e loção hidratante com diversas opções de aromas e extratos-base. São várias linhas de produtos: os com marcas próprias – são doze cosméticos de marcas e apresentações próprias, que não levam a personalização do estabelecimento. Entre estes estão o kit com design especial, feito em parceria com o estilista Alexandre Herchcovitch, e os da Free From, livre de componentes passíveis de causar alergia como parabenos, corantes e silicone. Já para os produtos com marcas personalizadas, a Realgem's tem a Linha Unique, que leva a marca do estabelecimento; a Linha Custom, que permite que o cliente ofereça a seus hóspedes um produto personalizado desde a essência até a embalagem final; e a Linha Boutique, que traz a possibilidade de os estabelecimentos criarem seus próprios produtos de cuidados pessoais. Recentemente, outra linha Premium foi criada para a rede de hotéis de luxo Fasano. Há ainda a linha de acessórios em miniatura, como itens para costura, pente, barbeador, algodão e toca de banho. A Realgem's está animada com a realização da Copa do Mundo no próximo ano, o que deverá incentivar o turismo. A expectativa da empresa é de ter um aumento de produção de até 16% em 2014.



Indústria foi precursora do uso de material reciclado

Há mais de 40 anos, Olavo de Souza Baptisaco tinha um ferro-velho em Londrina, norte do Paraná, quando ouviu falar sobre reciclagem. Gostou do negócio e resolveu montar uma pequena fábrica para produzir mangueiras com o material reciclado feito dos sacos de adubo descartados pelos agricultores da região. Junto com as duas filhas, surgiu a Rebouças Indústria de Plásticos Ltda (marca RIP Rebouças), que hoje atua no segmento de produtos plásticos. Em 1990, deixou a empresa que passou a ser administrada pela filha Sueli de Souza Baptisaco. Até 2005 a indústria reciclava todo o material usado na fabricação de seus artigos. Atualmente adquire a matéria-prima reciclada de terceiros.

“Noventa e cinco por cento de tudo que fabricamos vem do reciclado”, disse Sueli Baptisaco. Os 5% restantes são feitos com matéria-prima virgem. Fabricante de torneiras, conexões, válvulas, registros e chuveiros – a RIP Rebouças não produz mais as mangueiras que deram origem ao negócio. Hoje seu carro-chefe são as torneiras. “Fomos um dos pioneiros no uso de reciclados, mas é uma pena que não haja mais incentivos do governo para quem trabalha com esse material. Temos muito que caminhar ainda na questão da sustentabilidade, pois as dificuldades são imensas”, afirmou a empresária.

Em 2012, pensando em aprimorar a Rip Rebouças, Sueli Baptisaco procurou o projeto Tecpar/Sibratec. “Acredito que nunca estamos perfeitos. Então fui buscar quem poderia nos ajudar a ficar ainda melhor.” Com o projeto, a indústria passou primeiro pelo desenvolvimento humano e depois, pelas Boas Práticas de Fabricação e pelo Planejamento e Controle de Produção, ganhando um novo layout. “Muito foi mudado para modernizar a empresa”, explicou. Um dos pontos críticos, a capacitação tecnológica foi também um dos resultados mais positivos. “Hoje os funcionários estão mais profissionais, com uma outra postura, mais comprometidos. E a indústria, mais organizada”, disse Sueli Baptisaco. Com isso, os custos foram minimizados e a produtividade, aumentada. “Depois do trabalho com o Tecpar/Sibratec, vemos claramente o antes e o depois na indústria.”

Localizada em Londrina, norte do Paraná, a Rip Rebouças tem como principais clientes lojas de material de construção. “90% de nossos clientes são distribuidores”, disse a empresária. A BCR Comércio e Indústria S.A., de Minas Gerais, é uma das maiores. “Mas não fazemos distinção, atendemos também pequenas lojas.” A Rip Rebouças exporta para o Paraguai e Bolívia. Sempre procurando inovar com novos produtos, a indústria se prepara para lançar um novo modelo de válvula até o fim do ano. Desta vez, uma válvula cromada. “Com certeza vamos precisar da consultoria do Tecpar novamente”, disse Baptisaco.





ROSSO PLÁSTICOS, DAS CERCAS DE ARAME AOS COPOS DESCARTÁVEIS

Novo negócio impulsiona Grupo formado por três irmãos

A história do Grupo Rosso começou em 1988 quando Izaltino Rosso e seus filhos, José Roberto, Roberto José e Márcio Luiz começaram a fabricar telas de arame para ajudar a custear os estudos e as despesas da família. Na época, os meninos tinham 16, 9 e 8 anos, respectivamente, e com o pai eram proprietários da Telas Rosso Ltda. Izaltino, um mestre de obras da construção civil, queria evitar que os filhos tivessem de trabalhar para terceiros. “Era um trabalho pesado, mal alcançávamos a máquina, mas também nos divertíamos”, conta José Roberto. “Nem sei como os clientes acreditavam na gente. Naquele tempo, as coisas eram muito difíceis, íamos para a escola e depois trabalhávamos. Tínhamos de dar um jeito.”

Das telas de arame para as embalagens plásticas levou um tempo. “Em 1992 estava na faculdade quando fui com um amigo conhecer a fábrica de sacolas plásticas em que o pai dele trabalhava. E achei muito interessante”, disse José Roberto. Destemidos, eles adquiriram uma máquina que estava queimada e levaram um ano na reforma para colocá-la novamente em operação. Em 1997, começou a produção de sacolas plásticas. E surgiu a Rosso Embalagens. Nesse tempo, José Roberto já era químico industrial, Márcio Luiz formou-se em engenharia elétrica e Roberto

José, em administração de empresas. Há um ano e meio, os irmãos e o pai decidiram abrir o leque de negócios. Resolveram fabricar copos descartáveis. Nascia a Rosso Plásticos Ltda.

Para atender a legislação que regulamenta o setor, José Roberto procurou o projeto Tecpar/Sibratec em busca de apoio para a certificação do Inmetro. A indústria então passou pela análise de documentos, registros e ensaios nos produtos, ações corretivas e preventivas. A Rosso Plásticos passou pelo processo de adequação e hoje é certificada. “Se não fosse esse trabalho, nem poderíamos estar funcionando”, disse o empresário.

A Rosso Plásticos produz atualmente 25 toneladas/mês de copos descartáveis que são comercializadas no Paraná e em Santa Catarina. Já a Embalagens Rosso fabrica 2,3 milhões de sacolas/dia e vende também para São Paulo as sacolas, produzidas com matéria-prima virgem e reciclada. Para 2014, o objetivo da Rosso Plástico é completar a linha de copos descartáveis lançando os tipos para cafezinho e os de 400 ml e 500 ml.

A Telas Rosso – aquela criada pelos meninos – funciona até hoje. E é administrada pelo cunhado deles.



Acervo da Empresa

ROSSO PLÁSTICOS LTDA
Rua Mário Dybas, 1090 • CIC • Curitiba • PR • CEP: 81450-582 • Fone: (41) 3643-7501 • www.embalagensrosso.com.br

SABOR DO CAMPO MUDA SEGMENTO DE ATUAÇÃO PARA CRESCER

Indústria adota nova embalagem para produtos e passa a atender mercado atacadista

Produzir e industrializar vegetais em sua propriedade utilizando princípios sustentáveis de construção, plantio e industrialização era o sonho do produtor rural Newton Luciano Wojastyk há 20 anos, quando comercializava frutas, verduras e legumes in natura na quitanda Cheiro Verde, em Curitiba. Em 2011, o sonho começou a tomar forma com o início das atividades da agroindústria Sabor do Campo que em 2012 já contava com 20% dos produtos industrializados colhidos na própria chácara. “Nessa primeira fase, as conservas eram acondicionadas de forma convencional, em vidros com capacidade para 300g de produto, e revendidos em pequenos comércios da região Quitandinha, Paraná, próximos à propriedade”, conta Diogo Wojastyk, filho do fundador.

A construção da agroindústria utiliza métodos sustentáveis, como queria Newton Wojastyk. “Temos um telhado verde, onde no lugar das telhas plantamos gramíneas na parte superior da construção.” As vantagens? Absorver menos calor do sol evitando a utilização de ventiladores ou ar-condicionado. “Com isso, poupamos energia”, explica Diogo lembrando ainda que a área plantada com gramínea absorve gás carbônico do ar e equaliza a emissão de carbono gerado pela empresa. Os efluentes da empresa passam por processo de filtragem antes de serem devolvidos ao meio ambiente. “Também empregamos mão de obra da região, propiciando sustentabilidade social para a localidade.”

A produção das conservas é feita de maneira artesanal e a maior parte da matéria-prima utilizada na agroindústria é produzida na propriedade, mas como ainda não é

suficiente, foram feitas parcerias com produtores próximos para atender a demanda.

Em 2013, a Sabor do Campo resolveu mudar. “Depois do amadurecimento das ideias iniciais e visando aumentar a produtividade, optamos por mudar o segmento de atuação no mercado”, afirmou Diogo. O foco então passou a ser o comércio atacadista, restaurantes e churrascarias. “Precisávamos de uma revisão dos custos diretos dos produtos nos quais a participação mais elevada no preço final, quase 50%, era a embalagem de vidro.” *Para solucionar essa questão de como produzir em uma embalagem de menor custo, mas com durabilidade como a do vidro, sem perder a qualidade, o empresário foi buscar o projeto Tecpar/Sibratec.* O trabalho envolveu a orientação na industrialização de três tipos de conservas em embalagens flexíveis, a composição de aditivos para conservação, seleção de fornecedores, além de testes e avaliações para apoiar a definição da vida de produtos na prateleira. “Solucionamos os problemas existentes e hoje estamos produzindo e vendendo 100 quilos/dia.” E como estimam para o segundo semestre de 2014 aumentar para 400 quilos de produto/dia, a indústria já se prepara para comprar novos maquinários, disse o empresário.

Em outubro, os produtos da Sabor do Campo nas novas embalagens de plástico passaram a ser comercializados para cozinhas industriais e restaurantes. Além das conservas de pepino, pickles (misto de legumes) e cebola, há o pepino fatiado agri-doce, grão-de-bico, feijão cavalo, soja em grãos e trigo em grãos. “É um novo conceito, o da salada pronta, assim os clientes precisam de menos mão de obra para o preparo dos pratos”, explica Diogo Wojastyk.





SAÚDE E BEM-ESTAR DOS ANIMAIS COM PRODUTOS NATURAIS E SUSTENTÁVEIS

Pesquisas inovadoras e garantia de qualidade são marcas da Sanex

O Biogel, primeiro produto de uma família de aditivos adsorventes, é o último lançamento da Sanex Comércio e Indústria Veterinária Ltda. O produto, fruto de pesquisa e desenvolvimento da própria organização, é um aditivo adsorvente de micotoxinas, substâncias tóxicas produzidas por fungos e que representam um grave problema de saúde tanto para animais quanto seres humanos. Totalmente natural, o Biogel impede que o animal absorva essa toxina e desenvolva o estado de doença.

Sediada na Cidade Industrial de Curitiba, a Sanex, fundada em 2003, é uma indústria de aditivos zootécnicos e alimentos funcionais para animais que vem se destacando no setor pelo desenvolvimento de alternativas inovadoras aos antibióticos promotores de crescimento, atendendo às mudanças regulatórias nacionais de proibição ao uso dessas substâncias – uma tendência também do mercado internacional. *No caso do Biogel, o projeto Tecpar/Sibratec participou da fase do desenvolvimento, realizando testes para comprovação da eficiência e qualidade do aditivo adsorvente. “A participação nesse projeto nos deu maior capacidade de atender às demandas tecnológicas para produção e nos ajudou a lançar o produto,” disse Marcelo Huber, médico veterinário, diretor de Operações da indústria, da qual é sócio junto com o diretor comercial e técnico em pecuária, Joel Grzybowski. “Este programa é fundamental para as pequenas e médias empresas”.*

O investimento no Departamento de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação é considerado primordial por Huber: 90% do faturamento da empresa provem da comercialização de produtos criados pela própria indústria. “Mantemos parcerias com várias instituições de ensino”, explicou Ricardo Hayashi, responsável pelo Departamento. Entre elas estão a Universidade Federal do Paraná, Universidade Federal de Santa Maria, PUC-PR, Embrapa e Senai. Outro destaque é a garantia de qualidade. “Temos critérios bem definidos e como mantemos grandes clientes, significa que somos muito sérios sobre esse ponto,” afirma Huber. Em 2006 a Sanex foi certificada pela ISO 9001:2008 e é auditada anualmente pelo Tecpar.

A indústria opera com duas unidades de negócios: a de Saúde Animal e a de Saúde Ambiental trabalhando com um vasto portfólio de produtos, distribuídos em todo o país. Atendendo principalmente os segmentos da avicultura e suinocultura, a Sanex comercializa seus produtos para agroindústrias como BRF, Grupo JBS, PifPaf, Big Frango, além de cooperativas.

Os esforços da Sanex para se tornar a melhor fornecedora de soluções em saúde animal e saúde ambiental têm sido compensados: ela ficou entre as 250 empresas que mais cresceram no Brasil pelo Ranking Deloitte Exame PME por três anos consecutivos. Outras premiações foram: projeto destaque na categoria Empreendedorismo Ambiental Sustentável do Prêmio Ozires Silva 2012, organizado pelo ISAE/FGV e o Grupo Paranaense de Comunicação (GRPCOM), com o produto Diatex: condicionador ambiental e inseticida natural; e o Prêmio Paranaense da Qualidade em Gestão na categoria nível I – compromisso com a excelência (novembro de 2011), organizado pelo Movimento Paraná Competitivo em parceria com a Fundação Nacional de Qualidade. Em 2012, recebeu novamente este prêmio, com destaque no critério clientes.

Otimista quanto ao crescimento da Sanex, Marcelo Huber diz que pretende dar continuidade à família de aditivos adsorventes, ampliar o setor de biotecnologia e trabalhar em um projeto de capitalização da empresa. “Vamos em busca de investidores para acelerar nosso crescimento”, disse. “O Brasil vai crescer muito e queremos crescer juntos”.



Acervo da Empresa

NOVOS EQUIPAMENTOS E TECNOLOGIA GARANTEM EXPANSÃO DA CENTER POOL

Clientes cada vez mais exigentes
pedem renovação constante

Elá está no ramo há muitos anos. E hoje faz parte de um grupo de empresas da mesma família no setor metal mecânico. “Minha mãe sempre teve fábrica de resistência elétrica”, conta Eymy Rosa, diretora e sócia da Center Pool junto com Celiane Silva de Almeida e Telma de Souza Davini. A Center Pool (marca Sanspray) é uma das empresas do grupo e nasceu há dois anos, quando a família percebeu que ainda havia um nicho a ser explorado: o de acessórios e eletrônicos para banheiras, spas, ofurôs e piscinas. Sediados em Peabiru, Norte do Paraná, o grupo começou há 11 anos atendendo a pequenos fabricantes de banheiras com acessórios como jatos e drenos. Agora com a Center Pool, entrou na linha de produtos como aquecedores, iluminação, cascata iluminada, air blower e acionadores para motobomba.

Em 2013, a indústria investiu R\$ 500 mil em novos equipamentos e tecnologias para atender ao mercado que, segundo Eymy, está cada vez mais exigente. *Para garantir a eficiência e qualidade de seus produtos, no ano passado a*

Center Pool buscou consultoria do projeto Tecpar/Sibratec. “Queríamos expandir, então procuramos nos organizar”, disse a empresária. O projeto melhorou o controle e planejamento do processo produtivo por meio de seu mapeamento. Também foi feita a análise dos índices de retrabalhos e perdas e capacitação dos colaboradores envolvidos no Planejamento e Controle de Produção (PCP). “O resultado principal foi termos resolvido a questão de cumprimento do prazo de entrega, onde havia um problema crítico”, explicou Eymy. Com o projeto, esse ponto foi resolvido e hoje a indústria consegue cumprir todos os prazos.

Os produtos Sanspray são comercializados em todo o país. A linha de aquecedores é certificada pelo Inmetro, assegurando maior garantia para o cliente. A Center Pool lançará até o fim do ano um novo aquecedor para banheira com oito funções, destinado a spas. Entre seus clientes estão indústrias de banheiras, lojas de piscinas e de materiais de construção. A indústria exporta mensalmente para o Paraguai.



Empresa lança nova linha de produtos artesanais

A persistência necessária para alcançar seu objetivo, Sheli Utsunomiya Hosoi atribui à descendência japonesa. Seu pai, Masataka Utsunomiya, imigrante japonês chegou ao Brasil na década de 60. Sua mãe Yoshiko, ainda no Japão casou-se por procuração e veio conhecer o marido e o país dois anos depois. Empreendedor, Utsunomiya foi pioneiro na implantação de pomares de maçã dentro da colônia japonesa em Palmas, cidade considerada a maior produtora da fruta no Paraná. Utsunomiya, contudo, morreu cedo, e Sheli assumiu a propriedade rural da família, a qual hoje é administrada também pela irmã Keila Utsunomiya. Mas ela queria mais. Queria fazer algo produtivo com os galhos da macieira. Todos os anos, a macieira precisa ser podada para se renovar e os galhos são queimados pelo produtor a céu aberto. “É um trato cultural, não uma medida extrativa”, explica a empresária.

Em 2003, ela resolveu participar do Fórum de Desenvolvimento Social de Palmas para aprender a fazer artesanato. O objetivo era criar um produto que tivesse forte identificação cultural e matéria-prima abundante na região. “Comecei a trabalhar nos galhos de poda, cortei em forma de pastilhas e coleí toscamente em uma caixa de sapatos. Quando apresentei para a coordenadora do curso, ela achou horrível”, conta Sheli, que nem por isso desistiu. Continuou participando de cursos e um dia conheceu o designer Edson Daloski, de Curitiba, que foi quem deu a dica: você tem de fazer placas com esse material. Junto com Anne Mari Casagrande Weiler, que havia conhecido no primeiro curso, amante do artesanato, começou a fazer placas para revestimento de paredes e móveis.

Em 2005 fundaram a Seivarte. Anne conseguiu uma lixadeira velha, Sheli, um compressor de ar usado. Logo em seguida, viria a decisão que mudaria o destino das duas: participaram do concurso Planeta Casa, promovido pela revista Casa Claudia. E foram vencedoras na categoria Novos Produtos. A essa altura, o Pastilhado de Macieira já era patenteado. No mesmo ano, a empresa foi selecionada para representar o Brasil no IF Design, em Frankfurt, Alemanha. Em 2008, depois de vencer no ano anterior o prêmio Ozires Silva de Empreendedorismo, promovido pelo ISAE/FGV, na categoria Empreendedor Socialmente Responsável, a Seivarte entrou para a Incubadora da Fundação, onde se graduou em 2011 na categoria Incubação Não-Residente.

Paralelamente, a Seivarte ganhava vida em um barracão de 900 m². Nele, o Pastilhado de Macieira foi tomando forma. As placas de revestimento são polidas, tratadas contra fungos e insetos e são protegidas com filtro solar. A colagem das pastilhas é manual, uma a uma – trabalho esse feito por senhoras da terceira idade. “Criamos oportunidade de ressocialização dessas senhoras, além de gerarmos renda”, disse a empresária. Para aplicação em paredes, é montado um painel; em móveis, é aplicado como item de acabamento, sem alterar o processo de produção ou gerar sobras. Mas ainda foram dois anos até que a empresa começasse a andar com as próprias pernas. Começaram a fazer parcerias com empresas do Paraná, como também de todo o Brasil.

Depois disso, a comercialização para revendas nos estados do Sul começaram. Hoje o produto está presente em oito Estados e em mais de 50 municípios de todo o país. No exterior, a empresa mantém revendas na França, Canadá e Inglaterra. Recentemente a Seivarte adquiriu a tão sonhada máquina de cortar pastilhas, mais moderna, mais rápida e mais segura. E uma nova linha foi lançada no segundo semestre deste ano, coordenada por Anne, com sousplat, espelhos, quadros, anel de guardanapo e acessórios, como colares, brincos e pulseiras. Atualmente, novas superfícies são exploradas como o Pastilhado de Macieira colado em tecido, que gerou o móvel Pufe Brasil. Além da patente, a Seivarte detém o direito autoral do Pastilhado de Macieira.

Em busca do selo Sustentax, a empresária procurou o projeto Tecpar/Sibratec. “Tivemos avaliação e consultoria para adequação de nosso produto no que se refere à sustentabilidade”, disse Sheli. “O Pastilhado já está dentro das normas internacionais, faltando agora realizar os testes para obter o certificado de garantia de qualidade.”



Acervo da Empresa



SKANPARTS DO BRASIL: DAS PEÇAS ORIGINAIS A NOVOS PRODUTOS PARA EXTRAPESADOS

Indústria lança um produto novo a cada dois meses

Ele não gostava de brincar com caminhões de brinquedo quando era criança. Mas hoje adora o que faz e sabe tudo sobre peças para esses veículos pesados. Flávio Bertequini é diretor e um dos sócios da Skanparts do Brasil Ltda, fabricante de peças de reposição no segmento de pesados e extrapesados. Fundada em 2002, a Skanparts tem sua sede em Maringá, Noroeste do Paraná, e além de fornecer para os principais distribuidores de autopeças do Brasil a indústria exporta seus produtos para diversos países como Turquia, Moçambique, Angola, Argentina, dentre outros.

A Skanparts é também uma das principais fornecedoras do Grupo Dana Holding Corporation Brasil, do Rio Grande do Sul. "Fornecer para o mercado montador, que é extremamente exigente, foi mais um dos desafios que a Skanparts enfrentou com sucesso, pois o nível de exigência com qualidade é altíssimo", disse Bertequini. A empresa possui certificado ISO 9001:2008. "Mais do que vender peças para caminhões, buscamos vender segurança nas

estradas." A indústria possui duas unidades fabris: a de usinagem, com 900 m², e a de estamparia, com 500 m², além do prédio de distribuição.

Embora estejam no mercado há anos, a Skanparts sentiu necessidade de se remodelar e em 2012, foi buscar ajuda do projeto Tecpar/Sibratec. A consultoria possibilitou a implantação do programa de Planejamento e Controle de Produção. "Estávamos bem adiantados no processo, mas sentíamos que com a ajuda certa conseguiríamos trabalhar sem desperdício e ainda buscar o aumento de nossa capacidade produtiva. O resultado foi além do esperado, hoje estamos ainda mais organizados e produtivos."

Segundo o empresário, a indústria está sempre em busca de renovação de seus produtos. "Tentamos nos antecipar às necessidades do mercado, assim podemos planejar a produção", afirmou. Nesse processo de planejamento de novos artigos, a Skanparts trabalha hoje com seis prováveis lançamentos que espera colocar no mercado até o fim do ano.



Indústria também desenvolve projetos especiais para movimentação de cargas

O lançamento do módulo de segurança Octopus MS este ano marcou a entrada da Solis Electric no mercado industrial, fruto do trabalho de pesquisa e desenvolvimento de mais de três anos. A Solis Electric é um dos segmentos da Solis Industrial de Máquinas e Equipamentos Ltda ME, fundada em 2003 com o objetivo de oferecer ao mercado máquinas e equipamentos para movimentação de cargas de materiais para indústrias. Em 2010, o engenheiro mecânico e de segurança, Eduardo Archegas assumiu as operações e resolveu criar um segmento focado no desenvolvimento de módulos de segurança para acionamento de equipamentos e painéis, permitindo o enquadramento desses equipamentos à Norma Regulamentadora 12 item 36 (a NR que regulamenta a segurança dos operadores na operação de máquinas e equipamentos).

O Octopus MS foi criado inicialmente para acionar os equipamentos da Solis Industrial. Segundo o gestor comercial Davi Albuquerque, o equipamento é o único do tipo no mercado e promove a transformação da chamada alta tensão (220 volts, 360 volts e 440 volts) para extrabaixa tensão (24 Vcc), com isolamento galvânico. O Octopus tem também o intertravamento através de contato selo e é guiado positivamente. "O produto tem o foco na segurança do operador, pois reduz o risco de acidentes ao acionar qualquer equipamento elétrico da indústria", explicou Albuquerque. *Para realizar os ensaios laboratoriais que comprovassem as características do Octopus MS, a Solis procurou o projeto Tecpar/Sibratec. "Por meio dos laudos realizados, comprovamos a eficácia do equipamento, pois ele atende às normas exigidas," afirmou.* Além disso, o produto permite economia na montagem do painel, chegando a custar até 70% menos do que o valor de soluções convencionais. Atualmente a empresa

está trabalhando para obter certificação que o classifique como um equipamento de segurança categoria 4.

Os projetos e produtos desenvolvidos pela Solis são destinados a empresas de vários segmentos, como o bélico, energético, automobilístico, de logística, entre outros. A indústria está presente, inclusive, no projeto do Submarino Nuclear Brasileiro, com painéis de acionamento de mesas elevatórias. O desenvolvimento de projetos especiais para soluções de movimentação de cargas é um dos diferenciais de mercado da Solis. Uma empresa do Rio Grande do Sul, por exemplo, queria um equipamento com características especiais, o qual não encontrava no mercado. A Solis foi capaz de atender a empresa desenvolvendo uma mesa elevatória com altura mínima de 450 milímetros e que sobe a uma altura de 4 metros com capacidade de carga de 1,5 toneladas. Foram 10 equipamentos semelhantes a esse que a Marinha do Brasil adquiriu.

Os produtos da Solis Industrial são comercializados para todo o país por meio de representantes. Além dos módulos de segurança, a empresa atua nas áreas de linha de armazenagem e montagem, bem como na de plataformas elevatórias hidráulicas e pneumáticas. Para 2014, a Solis tem como meta obter a certificação ISO 9001/2008 e ingressar no mercado externo.



Indústria faz melhorias para reutilizar água gerada pelo processo produtivo

A Spironelli e Cia Ltda é uma empresa que faz parte da história de Londrina. Fundada em 1953 por Alberto Spironelli, o que era uma simples graxaria transformou-se hoje em uma indústria de reciclagem animal, prestando serviços ambientais por meio de coleta de subprodutos do processamento de carnes de bovinos de açougues, frigoríficos e supermercados. A empresa cresceu e se desenvolveu desde que Radamés Spironelli, filho de Alberto, largou a carreira de médico para se dedicar exclusivamente à indústria. “A coleta que era feita com carroças na época da graxaria, é realizada hoje com uma frota de caminhões projetados especialmente para esse tipo de trabalho”, afirmou Radamés. “Transformamos um problema ambiental e de saúde pública em produtos que ajudam a alavancar diversos setores da economia. A reciclagem animal proporciona desde rações até a matéria-prima para a indústria de combustíveis e cosméticos”, disse Ana Lúcia Spironelli Quintiliano, gerente de negócios e terceira geração da família a se dedicar à empresa.

Os dois principais produtos do processamento da matéria-prima, basicamente aparas de desossa de bovinos, ossos e vísceras, são a farinha de carne e ossos e o sebo. O primeiro é utilizado essencialmente na ração animal; o segundo pode ser utilizado na indústria de cosméticos, combustíveis e até mesmo como composto da fabricação de pneus. A coleta é realizada em todo o estado do Paraná com 18 linhas que contam com até 100 pontos de coleta cada. São processados em torno de 100 toneladas/dia de

matéria-prima, resultando em 35 toneladas de farinha e 30 toneladas de sebo. A coleta é realizada durante o dia e todo o processamento é feito à noite. “Isso permite uma logística interessante, além de a energia elétrica ser mais barata nesse horário”, explicou Ana Lúcia.

Em 2013, a Spironelli procurou o projeto Tepcar/Sibratec para melhorar o sistema de tratamento de efluentes e reaproveitamento de águas residuais. “O reaproveitamento da água é um dos fatores mais importantes de nosso programa de sustentabilidade, pois além de beneficiar o meio-ambiente é também economicamente interessante”, disse a gerente de negócios.

Além do Paraná, a empresa tem clientes em São Paulo e Mato Grosso e hoje o objetivo é encontrar novas opções nos mercados europeu e asiático. “Nossa preocupação constante com a qualidade de nossos produtos e o cumprimento da legislação vigente nos abriu uma oportunidade de pleitear o registro para exportação. Estamos confiantes que com mais opções nossos produtos serão ainda mais valorizados”, disse Ana Lúcia. Segundo ela, a visão da empresa em relação à sustentabilidade não para no tratamento de resíduos sólidos e líquidos. Além de plantar eucaliptos que geram biomassa para o funcionamento das caldeiras, a Spironelli está modernizando o sistema de queima, que irá reduzir em 25% o consumo de madeira. O programa de sustentabilidade da empresa conta com o apoio de empresas nacionais e internacionais especializadas no assunto.



Novo equipamento é voltado
para estética não invasiva

Depois de se tornar pioneira no desenvolvimento de plataformas vibratórias no Brasil, a Techno Training SW Ltda investe agora na técnica de rejuvenescimento cutâneo Reface. Em 2010, Alexandre Girdali, diretor da empresa, conheceu em uma feira de produtos para estética um equipamento americano promissor, mas que não encontrara mercado nos Estados Unidos. Interessado em produtos diferenciados, Girdali decidiu nacionalizar o equipamento. O Reface foi finalizado em 2012, depois de três anos de pesquisa e desenvolvimento por um grupo multidisciplinar, e é uma evolução dos atuais aparelhos existentes no mercado, como os de peeling de cristal e de diamante. Oferece uma série de benefícios diferenciados, entre os quais o tratamento de grandes áreas de pele em menos tempo, possibilita a interação com outras técnicas estéticas durante uma mesma sessão e provoca menos irritação cutânea.

A Techno Training, com sede em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, Paraná, nesse período participou do projeto Tecpar/Sibratec recebendo consultoria desde o layout dos componentes internos até o manual de instruções. "O Sibratec foi importante não só pela parte financeira, mas também porque nos ajudou a estabelecer metas e prazos e o objetivo foi alcançado", disse Girdali. O Reface utiliza uma técnica não invasiva por fricção e vem sendo testado pela Clínica de Fisioterapia da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR) em grupos de pessoas que sofrem de psoríase. Os resultados têm sido animadores. Segundo o diretor da Techno Training, o Reface agora terá de passar por uma reformulação para alcançar preço competitivo.

A empresa nasceu em 2002 com o lançamento do minitrampolim e da bicicleta Spinning, voltados para fitness – dois produtos que não existiam ainda no Brasil na

época. Realizando pesquisas para identificar algum produto promissor, Alexandre Girdali encontrou nas plataformas vibratórias de origem europeia uma oportunidade. "Desenvolvemos um equipamento com um sistema de vibração único, o qual foi patenteado", disse Girdali. A Pulse Vibe possui tecnologia diferente do modelo europeu, mas com a mesma finalidade e a um custo menor. Por produzir microvibrações torna a atividade mais segura, além de ser ajustável para cada pessoa e consumir menos energia. Com o sucesso da plataforma vibracional, em 2008 a empresa deixou de fabricar a bicicleta e o minitrampolim.

A Pulse Vibe vem sendo testada no campo da fisioterapia, bem como outros dois novos produtos: o Tech Tonic Pet e o Tech Tonic Equos, em uma parceria da empresa com a PUC. Voltados para uso veterinário, os dois equipamentos são de vibração mecânica, por meio de frequência controlada transmitida pela base da plataforma através do corpo do animal, promovendo a contração involuntária da musculatura. Os benefícios para a melhora da circulação sanguínea e fortalecimento da musculatura dos animais já foram comprovados. O Pet é destinado a animais de pequeno porte e o Equos, para cavalos. Em fase de lançamento, a empresa pretende investir agora em ações de marketing para divulgação dos produtos. "Eles estão hoje consolidados e são inovadores", afirma Girdali.





COM ADEQUAÇÃO TECNOLÓGICA, TN BOLSAS BUSCA CRESCIMENTO

Empresa investe também na
capacitação profissional

Quando surgiu, no início da década de 90, a TN Bolsas produzia 10 peças/dia de itens como pastas escolares, estojos e bolsas femininas. Hoje possui um mix com mais de 350 itens distribuídos nas linhas escolar, executiva, office, notebook e acessórios. Atualmente Claudio Vená é o Diretor de Produção e Orides Nicolao, Diretor Comercial e Administrativo.

A TN Bolsas começou a crescer em 1994, quando a linha de produtos já incluía pastas executivas, universitárias e bolsas de viagem. Em 1996, a empresa possuía cinco máquinas de costura industrial e dez funcionários. Sediada em Maringá, Noroeste do Paraná, em um parque fabril de 1600 m² e capacidade produtiva de 1100 peças/dia, a TN Bolsas adquiriu recentemente o que há de mais moderno que existe na área de corte preciso da matéria-prima: uma máquina francesa Lectra. “Com esse novo equipamento, tivemos ganho no aproveitamento da matéria-prima e exatidão da modelagem e corte”, afirmou a diretora de Recursos Humanos, Neiva Bonassi Nicolao. Segundo ela, os produtos da TN Bolsas aprimoram seu design a cada

ano, conquistando clientes mais exigentes e expandindo sua presença no mercado. Em 2009, a TN Bolsas entrou para um novo segmento de bolsas femininas com a marca Stella Sabbah, inicialmente voltada para notebooks. “Esta é uma marca de valor agregado pelo know how que a TN lhe confere e pelo diferencial de confecção e design diferenciado para carregar seu notebook ou tablet”, disse a empresária.

Acreditando que o crescimento da empresa e a competitividade estão diretamente ligados às pessoas que participam de todas as etapas da produção, a TN Bolsas investe constantemente na capacitação profissional e tecnológica de sua equipe. Exemplo disso é o trabalho de Coaching desenvolvido este ano com o objetivo de profissionalizar a alta direção. Também investe em programas de desenvolvimento contínuo de seus funcionários visando incentivar o crescimento pessoal e profissional dentro da empresa.

Para organizar melhor a empresa e prepará-la para expansão futura, a TN Bolsas foi buscar a consultoria do projeto Tecpar/Sibratec. No mesmo projeto, foram feitas duas adequações tecnológicas. Primeiro, a reestruturação do layout de produção, com a redefinição da localização de estoque de matérias-primas, componentes e produtos acabados; segundo, a implantação do programa 8'S como ferramenta de aumento da produtividade. “Com esse trabalho, a empresa ficou mais organizada e produtiva”, disse Neiva Nicolao.

A TN Bolsas mantém representantes nos Estados do Sul do país, além de Mato Grosso, Minas Gerais, Bahia, Goiás, Mato Grosso do Sul, Rondônia e São Paulo, pretendendo chegar a outros Estados em 2014.



Acervo da Empresa

INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE BOLSAS TN LTDA

Avenida Dona Sophia Rasgulaeff, 250 • Jardim Alvorada • Maringá • PR • CEP: 87033-400 • Fone: (44) 3246 1773

• www.tnbolsas.com.br



TRICOFORT AMPLIA INTERNACIONALIZAÇÃO

Tônico Capilar é carro-chefe há três décadas

Há mais de 30 anos atuando no mercado de cosméticos brasileiro, a Tricofort – Shampoo Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda começou com um trabalho de formiguinha do empresário Edson D’Aquino Silva. De salão de beleza em salão de beleza no interior do Paraná seu primeiro produto – o Tônico Capilar Tricofort - ia conquistando clientes e aumentando a demanda. Logo o produto foi ganhando as prateleiras das principais drogarias e lojas do ramo no Paraná. Antes de fundar a empresa, Silva trabalhava com produtos farmacêuticos e foi por incentivo de amigos químicos, farmacêuticos e cabeleireiros que atuavam em estabelecimentos visitados por ele que decidiu abrir seu próprio negócio. O Tônico Capilar, um produto rico em princípios ativos e extratos vegetais nacionais, capaz de combater a caspa, prevenir a queda e estimular o crescimento dos cabelos, é o carro-chefe da indústria até hoje.

Sediada em Colombo, Região Metropolitana de Curitiba, a Tricofort tem um parque fabril com 1.606 m² de área construída em um terreno de 4.470 m², com capacidade de produção em torno de 125 toneladas por mês. Os produtos da Tricofort são comercializados em quase todo o país por meio de representantes. Depois da consolidação do Tônico Capilar no mercado, outras linhas de produtos foram surgindo. Hoje a Tricofort tem,

além do Tônico Capilar, cerca de 30 produtos que são divididos em seis linhas: Linha Tratamento Capilar, com produtos Anticaspa (shampoo, condicionador e loção) e produtos Antiqueda (shampoo, condicionador e loção); Linha Cremes Condicionadores Profissionais; Linha Finalizadores, com Queratina e o Reparador de Pontas; Linha Crespos e Cacheados (shampoo, condicionador, ativador de cachos, silicone e máscara de hidratação); Linha Cabelos Alisados (shampoo, condicionador, silicone e máscara de hidratação) e Linha Cabelos Pós-Química (shampoo, condicionador, silicone e máscara de hidratação).

Em 2012, para realizar testes clínicos na linha de produtos, pré-requisito para atendimento às leis sanitárias do Brasil e da Europa, a Tricofort procurou o projeto Tecpar/Sibratec. “Por meio dessa parceria, foi feita a adequação dos produtos da linha Capilar para o mercado externo, com a realização de testes de desafio de conservantes e testes de segurança para atender não só à nova normativa da Comunidade Europeia que entrou em vigor em julho deste ano, como também as leis brasileiras”, explicou a farmacêutica Sonia Reple. Com o trabalho, a indústria pode adequar e ampliar sua participação no mercado internacional. A Tricofort exporta para Portugal, Angola, Camarões e Arábia Saudita. O projeto Tecpar/Sibratec contempla ainda testes de produtos que serão lançados em 2014.

65

REDE DE EXTENSÃO TECNOLÓGICA DO PARANÁ



Acervo da Empresa



VAPZA INICIA EXPORTAÇÕES PARA EUA EM 2013, ANO EM QUE CRESCERAM MAIS DE 50%

Empresa adquire novos maquinários para
aumentar capacidade produtiva

Há 18 anos pioneira no segmento de produção de alimentos prontos, cozidos a vapor, embalados a vácuo e vendidos em embalagens longa vida, a Vapza Alimentos S/A não para de crescer. O primeiro produto lançado pela empresa em 1996, foi a Batata Vapza. A unidade fabril, instalada em Castro, nos Campos Gerais do Paraná, nasceu com 4.500m² de área construída em um terreno de 85 mil m². Atualmente são mais de 8.000 m² de área construída. Hoje produz mais de 30 produtos, vários lançamentos ao ano e a empresa tem expectativa de crescimento de mais de 50% para 2013.

A tecnologia para processamento de vegetais e carnes cozidas a vapor é francesa e foi com acordos de cooperação técnica com o *Centre Technique de La Conservation des Produits Agricoles*, da França, que surgiu o segundo produto no mercado: o Feijão Vapza. “Nosso objetivo era oferecer um produto que gerasse além de praticidade e valor agregado, saudabilidade para os consumidores”, disse Luiz Fernando Mion, gerente de comércio exterior. A matéria-prima utilizada é fornecida por produtores cadastrados e não são adicionados conservantes. A tecnologia usada no filme plástico permite à indústria entregar ao consumidor um alimento pronto, mantendo todos os nutrientes, sem necessidade de refrigeração na estocagem do produto.

Além dos vegetais e grãos, da carne seca e o frango desfiados, e da feijoada, no segundo semestre deste ano a empresa lançou a carne bovina cozida em tiras. Com 100% de aproveitamento dos produtos – nada é desperdiçado – a

Vapza atende não só o varejo, mas também o segmento de *food service*, como restaurantes, hotéis, *fast foods*, cozinhas industriais, padarias, rotisseries, entre outros. Outra linha de produtos é a chamada Vapt & Vupt que já vem pronta para consumo e é apresentada em porção única de 280 gramas. O feijão, por exemplo, já vem com caldo e tempero. Tudo para proporcionar uma refeição simples e saudável.

Presente nas grandes redes de supermercados e lojas em todo o país, a empresa exporta para vários países, entre eles Angola, Hong Kong, Panamá, França, Inglaterra. *Quando resolveu entrar no mercado americano, a Vapza buscou o projeto Tecpar/Sibratex. “O projeto nos auxiliou a obter registro junto a Food and Drug Administration (FDA)”, disse Luiz Mion acrescentando que como os Estados Unidos eram considerados um mercado prioritário para a empresa, a obtenção do registro foi um marco em sua história. A Vapza começou este ano a exportar os produtos do segmento de vegetais para o mercado americano. Por ser um processo complexo, a obtenção do registro junto a FDA acaba facilitando a obtenção de credenciações em outros países. A Vapza possui o certificado HACCP.*

Com domínio do processo tecnológico do processo produtivo, a empresa investe constantemente no setor de desenvolvimento de novos produtos para oferecer alternativas ao cliente em termos de preparo. Recentemente a fábrica foi ampliada e neste ano novas máquinas foram adquiridas para aumentar a capacidade produtiva.



Acervo da Empresa

VAPZA ALIMENTOS S/A

Rua Amazonas de Souza Azevedo, 268 • Jardim Social • Curitiba • PR • CEP: 82520-620 • Fone: (41) 3362-6466

• www.vapza.com.br

Aprimoramento dos processos produtivos possibilita expansão

Marcelo Palmquist de Souza é formado em veterinária, mas trabalha com cosméticos há mais de uma década. Quando era proprietário de uma loja comercial, o empresário interessou-se pela manipulação dos cosméticos que vendia e decidiu fabricá-los. Em 2001 fundou a Vidal Life, empresa que inicialmente produzia sabonetes líquidos direcionados para o mercado popular. Um desses produtos, o sabonete líquido Ecorefil Erva Doce e Chá Verde, continua a ser produzido até hoje. A Vidal Life está sediada em uma moderna estrutura de 3.000 m² no município de Colombo, Região Metropolitana de Curitiba. “Investimentos constantes em tecnologias, equipamentos e recursos humanos garantiram a solidificação da empresa no mercado nacional”, disse a farmacêutica da empresa Ana Carolina Ekermann.

O portfólio da empresa hoje conta com mais de 50 produtos, que atendem vários segmentos do mercado cosmético: a Linha Kerabrasil Professional Hair para cuidados diários dos cabelos; a Linha Tacto, direcionada a cuidados da pele; e a Dentrat, para higiene oral.

“A empresa atua no mercado nacional por meio de uma rede de distribuidores e representantes comerciais

visando obter maior fatia de mercado”, afirmou Marcelo P. de Souza. Pretendendo expandir seus negócios para outros países, a Vidal Life participou de várias feiras internacionais e rodadas de negócios. Em 2009 realizou a primeira exportação para Angola. Hoje, a indústria exporta para Colômbia, Cabo Verde, Egito e Paquistão.

Para ampliar os negócios internacionais, a Vidal Life buscou parceria com o projeto Tecpar/Sibratec. “Precisávamos investir em qualificação profissional e em testes de segurança e eficácia. Então realizamos a consultoria sobre Boas Práticas de Fabricação, além de adequar os nossos produtos ao mercado externo, com a realização dos testes”, explicou Ana Carolina Ekermann. Os processos produtivos e regulatórios foram aprimorados e as exportações aumentadas.

Para 2014, a indústria está desenvolvendo uma linha de produtos capilares direcionados ao mercado profissional e quer continuar ampliando a participação no mercado internacional. *“E se houver novos projetos do Tecpar/Sibratec, pretendemos participar porque o trabalho realizado nos trouxe desenvolvimento, conhecimento e crescimento”.*



Arquivo da Empresa



WAY BEER CONQUISTA MERCADO DE CERVEJAS ESPECIAIS

Com sete tipos de cervejas em linha, microcervejaria aposta na inovação

O que era apenas um hobby de um jovem apaixonado por cervejas acabou se transformando em uma das microcervejarias cujos produtos já receberam os maiores prêmios do setor. A Way Beer Indústria e Comércio de Bebidas Ltda, localizada em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, nasceu há três anos fruto de uma parceria entre o administrador de empresas Alessandro Oliveira e outros quatro sócios. Em 2011, a Way American Pale Ale foi eleita a melhor Pale Ale no 1º Prêmio Maxim de Cervejas Brasileiras. E a Way Beer foi a única microcervejaria da América Latina a ser convidada a participar do Copenhagen Beer Celebration 2013. Entusiasmado, o empresário criou a Associação dos Cervejeiros Artesanais do Paraná, onde ministrou cursos para vários adeptos desse hobby. “O movimento da cerveja artesanal ainda é novo no Brasil, mas está crescendo”. Mais de mil pessoas em Curitiba já fizeram o curso de Hombrewer.

A indústria trabalhou inicialmente apenas com chope. A venda em garrafas, coloridas e irreverentes, começou há dois anos. A ideia sempre foi fazer uma cerveja distinta da tradicional. “Vendemos muito mais um conceito do que uma cerveja”, disse o empresário. “Trabalhamos com insumos diferentes e novas variedades de lúpulo.” O lúpulo é uma flor responsável pelo sabor amargo e aroma da cerveja. Diretor da área de produção, o empresário é quem cria as receitas exclusivas das novas cervejas – uma a cada mês, pois além das cervejas de linha, ainda há as sazonais. Uma dessas inovações foi a Amburana Lager, que está há um ano no mercado. Enquanto outras microcervejarias usam os tonéis de carvalho americano ou o francês, a Way foi buscar uma madeira brasileira, a *Amburana cearensis*,

para fazer a maturação resultando em uma cerveja escura de alto teor alcoólico e tipicamente brasileira. Outros lançamentos deste ano foram a American Indian Pale Ale e a Avelan Porter.

Em 2012, a Way Beer procurou o projeto Tecpar/Sibratec para o monitoramento da fermentação, envolvendo a criação de um laboratório básico de microbiologia e a elaboração das metodologias de análise. O projeto ainda contemplou o estabelecimento de um banco de linhagens de leveduras. “O laboratório foi um divisor de águas para a Way”, disse Alessandro Oliveira. “Ele é nosso grande diferencial hoje.” Com o laboratório criado dentro da própria empresa foi possível fazer a propagação de cepas de levedura, até então importadas. Pequenas diferenças de metabolismo de uma cepa para outra produzem perfis de aroma e sabor diferentes. Assim, cada cerveja tem uma cepa ideal para se obter o resultado desejado. A Way Beer trabalha hoje com 32 cepas de levedura, antes eram apenas quatro.

As cervejas Way têm como públicos-alvo restaurantes, bares especializados em cervejas, supermercados e espaços gourmets. Elas são comercializadas em todo o país por meio de distribuidores em São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, além do Paraná. Nos demais estados possui pontos de vendas. Criada inicialmente como um produto Premium para um público de alto padrão, as cervejas ganharam o gosto popular e hoje não há mais distinção entre seus consumidores. O nome Way Beer foi escolhido para homenagear o renascimento das cervejas especiais, um movimento que começou nos Estados Unidos onde três milhões de americanos têm esse hobby. “Temos uma qualidade superior que não está mais atrelada a uma tradição alemã ou belga por exemplo”, afirmou o empresário. Hoje, a Way produz 25 mil litros de cerveja por mês em sua sede com 1.200 m². Além de Oliveira, a indústria é administrada também por outro dos sócios, Alejandro Winocur.



Acervo da Empresa

DEPOIS DE PROCESSO DE ADEQUAÇÃO, ZINTEC ESPERA POR UM 2014 MAIS OTIMISTA

Com projeto do Tecpar/Sibratec, indústria aumenta produtividade

Desde os 12 anos de idade, Italo Umberto Minutillo trabalhava na metalúrgica Abrazipar, que pertencia a seu pai, fazendo os trabalhos de eletroferragens quando observou que havia dificuldade em encontrar quem fizesse a galvanização nos produtos. Esse processo – que visa proteger as peças de ferro e aço da corrosão – só existia em indústrias que faziam o serviço internamente. Então com 20 anos, Humberto elaborou um projeto para atender não só a empresa do pai, como também a terceiros. Mas dois anos depois, resolveu sair e montar a própria empresa. Em 1994 surgia a Zintec Zincagens Técnicas, em São José dos Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba.

Quando olhamos aqueles sistemas de sustentação de pontes não imaginamos que algo ali está se sacrificando para protegê-lo. O zinco impede que o ferro presente na estrutura seja corroído. O objetivo é impedir o contato do metal-base com o meio corrosivo. O zinco galvanizado está presente em estruturas e peças que dependem da zincagem por imersão a quente para protegê-las contra a corrosão, como torres de transmissão, suportes aéreos para eletrificação, sistemas de sustentação de pontes, de refrigeração. Há também a zincagem eletrolítica que pode ser aplicada em várias áreas da construção civil e automobilística. “Tudo que você vê em ferro nas ruas é galvanizado”, explica Minutillo.

A Zintec, segundo o empresário, é especialista em pequenas peças zincadas a fogo, como parafusos, porcas,

abraçadeiras. Sediada em uma área de 3 mil m², tem capacidade de produzir de 100 a 150 toneladas/mês de produtos galvanizados. A indústria fornece para todo o Paraná e Santa Catarina, que é carente nessa área. “O ideal seria abrir uma filial no estado catarinense, mas ainda é muito difícil por causa da falta de mão de obra especializada”, disse Umberto Minutillo.

No ano passado, a Zintec foi atrás do projeto Tecpar/Sibratec para passar por uma adequação. “Precisávamos definir os critérios de qualidade, tornando-os mais claros em uma linguagem comum entre clientes, a Zintec e os fornecedores”, explicou Priscila Rodrigues, gerente administrativa. Como a indústria exporta indiretamente, pois seus artigos são componentes de produtos exportados por outras empresas, a Zintec precisava ter seus produtos e processos aprovados por esses clientes. “Com esse trabalho, nosso processo produtivo melhorou em 90%”, afirmou a gerente.

Segundo Umberto Minutillo, no momento a indústria passa por ajustes técnicos para iniciar novos projetos em 2014. “Este ano tem sido muito difícil, pois a área de galvanização depende de projetos de infraestrutura. Se o governo não investe, não temos muito trabalho”, disse o diretor da empresa, salientando que este ano está sendo destinado a poupar recursos para ganhar fôlego no ano que vem.



Empresas atendidas pelo SIBRATEC

Agreste Cosmética Brasil Ltda.
Agroindústria Keli Abranches Shopping Rural – Rositos
Águia Sistemas de Armazenagem S/A
Ailton Brizola – EPP
Alexandre Betiatto
Aliança Processadora de Reciclados Ltda.
All Brands Indústria de Alimentos Ltda.
ALR Indústria de Tintas e Sinalização Viária Ltda.
Altevir Buhner de Campos / Crâmica ABC
Amafil Indústria e Comércio de Alimentos Ltda.
Amafil Indústria e Comércio de Alimentos Ltda. (Filial)
Ana Jorge dos Santos Fávaro – ME / Cerâmica São Jorge
Ana Maria Petermann Marrega – ME / Cerâmica Nossa Senhora Aparecida
Angela Aparecida Pasian Santos – Cerâmica São Lucas
Angelus Indústria de Produtos Odontológicos S/A
Anne Marie Exp. Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.
Antonio F. de Oliveira / Olaria Cerâmica Paraná
Antonio Valdir Pilado e Cia. / Cerâmica Santo Antônio
Aogusti Fabricação e Proteção Solar Ltda.
Arroba System Sistemas Integrados Ltda.
As Ervas Curam Produtos Fitoterápicos
Baggio & Baggio Ltda.
Balflex Brasil Ltda.
Barion Indústria e Comércio de Alimentos S/A
Beetech Software House Ltda.
Beladri Massas e Confeitos
Bercamp Implementos Rodoviários Ltda.
Bio Carb - Indústria Química Ltda. – EPP
Biosmart Desenvolvimento de Produtos Tecnológicos Ltda.
Bolachas Vovó Elza Ltda.
Brandt Medical Ltda.
Braslar do Brasil Ltda.
Bulle e Genaro Ltda. – Cerâmica Andirá
Buschle Alimentos Ltda.
C H C Indústria de Panificação Ltda.
Caemmun Indústria e Comércio de Móveis Ltda.
Casa Nossa Indústria Cerâmica Ltda. – Cerâmica Progresso
Casex Indústria de Plásticos e Produtos Médicos Hospitalares Ltda.
Celplac Indústria e Comércio Ltda.
Center Pool Indústria e Comércio Ltda.
Cerâmica Altônia Ltda.
Cerâmica Barela Ltda.
Cerâmica Bom Jesus Ltda.
Cerâmica Canabrava Ltda.
Cerâmica Cianorte Ltda.
Cerâmica Cotia
Cerâmica Cunha Ltda.
Cerâmica Curiúva
Cerâmica Erechim
Cerâmica Gelinski
Cerâmica Gerei Ltda.
Cerâmica Guerini Ltda. – ME
Cerâmica Ivaszek / Cerâmica Nossa Senhora
Cerâmica J E Freitas Ltda.
Cerâmica J Marco e Cia. Ltda.
Cerâmica La Salle Ltda.
Cerâmica Lex Comércio e Exportação Ltda.
Cerâmica Macuco Ltda.
Cerâmica Maleski
Cerâmica Marim Mazzuco Ltda.
Cerâmica Maringá
Cerâmica Mazzuco Ltda.
Cerâmica Milenium Ltda.
Cerâmica P R Buhner Ltda.
Cerâmica Pantanal Ltda.
Cerâmica Paraíso das Serras
Cerâmica Pinhal Ltda.
Cerâmica Porto Paraíso Ltda.
Cerâmica Pytlak Ltda.
Cerâmica Santa Helena
Cerâmica Santini / A. Santini e N. Bergamasco Ltda.
Cerâmica São Francisco Ltda.
Cerâmica São José / Adir José Grebogi
Cerâmica São Luiz
Cerâmica Vale das Serras
Cerâmica Vale do Ivaí
Cerâmica Valsan Ltda. – EPP
Cerâmica Ventania
Cervejaria Curitiba Ltda.
Chemvet do Brasil Ltda.
Chita Brasil Indústria e Comércio de Confeções Ltda.
Cielo Indústria de Embalagens Plásticas Ltda.
Cimflex Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.
Colorfio Indústria e Comércio de Malhas Ltda.
Compensados Drabecki Ltda.
Comtrafo Indústria de Transformadores Elétricos S/A.
Concrelp Concreto Ltda.
Cooperativa Agroindustrial de Londrina – Cativa
Cooperativa Agropecuária Castrolanda
CostaFrio Indústria e Comércio de Acessórios para Sorveterias Ltda. – EPP
Cristófoli Equipamentos de Biossegurança
CSM Calderaria Saneamento e Montagens Ltda.
Da Capo Inovações em Saúde Ltda.
Dalplast Indústria de Plásticos Ltda.
DBE Natural do Brasil
Decormade Indústria e Comércio de Madeiras Ltda.
Dermelyne Comércio de Produtos Químicos Ltda. – EPP
Derplastik Comércio de Recicláveis Ltda.
Dicas Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.

Dissenha S/A Indústria e Comércio
 Domínio Equipamentos Rodoviários Ltda. – ME
 Durabrax Indústria e Comércio de Tintas Industriais Ltda.
 E A Cunha & Cunha Ltda. - EPP
 E B Lemes & Cia. Ltda. ME
 E. Moser & Filhos Ltda.
 Embalagens Rosso Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda.
 Empinotti e Pereira Ltda.
 Engrenapeças Indústria e Comércio de Peças Ltda.
 Espargibrás Metalúrgica Ltda. – ME
 Estação Esporte Indústria e Comércio de Materiais Esportivos Ltda.
 Evolutec Indústria e Comércio de Eletrônicos Ltda.
 F. Frazatto & Frazatto Ltda. – Cerâmica Novo Horizonte
 F.V. de Araújo S/A - Mad. Agricultura Indústria e Comércio
 Fábio Marcelo Castelli Astrath – ME / Olaria Renascer
 Fator Usinagem Ltda. – ME
 Festplast Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.
 Fhortsol Indústria e Comércio Ltda.
 Fiasini Indústria e Comércio de Móveis Ltda.
 Flexitron Brasil Sistemas Eletrônicos Ltda.
 Flexoprint Etiquetas Ltda.
 Fonte Tec Equipamentos Industriais Ltda. – ME
 Formaplast Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda.
 Frango Sabor Caipira Ltda.
 Frigorífico Bizinelli Ltda.
 Funes e Pereira Indústria e Comércio Ltda.
 G. Stark Empreendimentos – ME
 Galenika Indústria e Comércio de Cosmético Ltda.
 H Dias Indústria e Comércio de Móveis Ltda. – EPP
 Haplos Indústria e Comércio Ltda.
 Heide Indústria e Comércio Ltda. – ME
 HIT Tecnologia em Saúde Ltda.
 Ieklo Estruturas Metálicas Ltda.
 Inbeb Industrial Norte Paranaense de Bebidas Ltda.
 Inblapar Indústria de Embalagens Paraná Ltda.
 Indústria e Comércio de Laticínios Quatiguá Ltda.
 Indusbello Indústria de Instrumentos Odontológicos Ltda.
 Indústria de Cerâmica Gabriel
 Indústria de Plásticos Europa Ltda.
 Indústria e Comércio de Bebidas Valle Ltda.
 Indústria e Comércio de Bolsas TN Ltda.
 Indústria e Comércio de Salgados Gladstone Ltda.
 Indústria Metalúrgica Delca Ltda.
 Indústria Metalúrgica RPER Ltda.
 Indústrias Todeschini S/A
 Inforline Indústria e Comércio de Móveis Ltda.
 Innovaplast Ind. de Peças Plásticas Ltda.
 Inquibra Indústria Química Brasileira Ltda.
 J. C. Afonso / Cerâmica São Jorge
 J. Maranhão Indústria e Comércio de Móveis Ltda.
 J. R. Schiochet & Cia. Ltda.
 Jeverson Jeniel Regly Fabricação de Embalagens Plásticas – ME
 Joel de Souza Campos – ME / Cerâmica Souza
 Joelini Indústria de Produtos Plásticos e Metais Ltda.
 Jorge Eduardo Bonato
 José Mauro Perbiche - ME
 Karilu Indústria e Comércio de Confeções Ltda.
 Karoli Fábrica de Pipocas Ltda.
 Kato & Cia. Ltda. – Cerâmica Alvorada
 KL do Brasil Componentes Elétricos Ltda.
 L. Frazatto & Cia. Ltda. / Cerâmica Paranaipoema
 L.F. Pasini / Fundação
 L.F.R. Carli & Cia. Ltda.
 La Bonelli Sorvetes Ltda.
 Laboratório Affinitá Ltda.
 Laborclin Produtos para Laboratório Ltda.
 Laticínio Simionato Ltda.
 Leonardo Ávila de Mattos – ME
 Leplast – Acessórios para Móveis Ltda. – EPP
 Levevida Equipamentos Ltda.
 Libender Laboratório de Manipulação, Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.
 Ligúria Indústria e Comércio de Alimentos Ltda.
 Lotus Indústria e Comércio Ltda. – EPP
 Lotus Indústria e Comércio Ltda. Filial
 Loydi Embalagens Plásticas Ltda.
 LW Produtos de Limpeza Ltda. – ME
 M.R. Indústria e Comércio de Etiquetas Ltda.
 Macasil Indústria e Comércio de Compensados Ltda. – EPP
 Madalozo & Madalozo Alimentos Ltda.
 Madeplast Indústria e Comércio de Madeira Plástica Ltda.
 Majlab - Comércio e Manutenção de Equipamentos para Laboratório Ltda. – EPP
 Marcello Nenci – ME
 Marcos Rudney de Liz
 Margutti Industrial Ltda.
 Marlene Silvana de Souza – EPP
 MBF Embalagens Ltda.
 MD Foods Ltda.
 Medequip Systems Indústria e Comércio de Equipamentos e Sistemas Médicos Ltda.
 Medplast Importação e Exportação de Produtos Hospitalares Ltda.
 Merpe Indústria de Peças Metalúrgicas Ltda.
 Meta Metalúrgica e Equipamentos para Tratamento de Água Ltda.
 Metal Pet Produtos Para Animais Domésticos Ltda. – ME
 Metalúrgica Pojda
 Metalúrgica Temari Ltda.
 Metalúrgica Voigt Ltda.
 MGL - Mecânica de Precisão Ltda.
 Movalaria Paranista Ltda. – ME
 MSB Indústria e Comércio Ltda.
 Multiquímica Produtos Químicos Ltda. – EPP
 Mundiplásticos Indústria e Comércio Ltda.
 Natuphitus – Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.

Naturefibras Indústria de Alimentos Ltda.
 Nekplast Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda.
 Nelson Nagarotto – Cerâmica Nagarotto
 NewProv Produtos para Laboratório Ltda.
 Newton Luciano Wojastyk
 Nina Giovanelle Ltda.
 Nível Som Comércio de Equipamentos Acústicos Ltda.
 Olaria Man Ltda.
 Olaria Tortato Ltda.
 Ortus Indústria e Comércio Ltda.
 OTM Controle Eletrônico de Plantio Ltda.
 Ouro Negro Alimentos Ltda.
 Pablo Henrique Rossoni – ME
 Palmali Industrial de Alimentos Ltda.
 Panifício Brunet Ltda.
 Paulo Joel Claudino Barbosa e Cia. Ltda. – ME / Olaria P J Barbosa Ltda.
 Peccin Agro Indústria Ltda.
 Perfilados Pinhais Ltda.
 Perfilit Indústria, Comércio, Importação e Exportação de Perfis Técnicos Ltda.
 Perfinorte Indústria e Comércio de Perfilados Ltda.
 Perfisa Indústria e Comércio de Perfilados Ltda.
 Perin Plásticos Ltda.
 Pevesul Indústria de Tubos e Conexões Ltda.
 Pharu Perfumes Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.
 Piasentim – Máquinas e Implementos Rodoviários Ltda.
 Pimacol – Piquiri Materiais de Construção Ltda. – Cerâmica Grisa
 Plasflex Indústria e Comércio Ltda.
 Plasma Tech Indústria Metalúrgica Ltda.
 Plastbel Ltda.
 Polixpan Reciclagem Ltda.
 Powertrans Industrial Ltda.
 Pro Solus do Brasil Ltda.
 Projeluz Luminárias e Artefatos de Metais Ltda.
 Qualinova Indústria e Comércio de Bebidas Ltda. – ME
 Queijo Mais Fábrica de Pão de Queijo Ltda.
 Quimilaus Indústria e Comércio de Produtos Químicos Ltda.
 R&A Equipamentos Ltda.
 R. C. Finatto e Cia. Ltda.
 R. C. Pires e Cia. Ltda. – Cerâmica e Serraria Santa Luzia
 R. Prado Pereira Alimentos
 Raul Niero Astrath – EPP / Cerâmica Falcão
 Rebouças Indústria de Plásticos Ltda.
 Recycle Polímeros do Brasil Ltda.
 Retintas Indústria de Tintas e Vernizes
 Reymann Indústria e Comércio de Acessórios Elétricos Ltda.
 Rodorocha Indústria e Comércio Ltda.
 Rodrigo Cleto Pimpão – ME
 Romanha Indústria de Alimentos Ltda.
 Rosso Plásticos Ltda.
 Rpsavi Indústria de Softwares Ltda.
 S. Peterman & M. Peterman – Olaria Dois Irmãos
 Safetronic Equipamentos Eletrônicos Ltda.
 Sandra Maria Ternoski – ME / Cerâmica Pérola
 Sanex Comércio e Indústria Veterinária Ltda.
 São Geraldo Plásticos Ltda.
 SDI Tintas Ltda.
 Seivarte – Artesanato e Decoração Ltda.
 Shampoo Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda. – Tricofort
 Sieger Equipamentos Médicos Laboratoriais Ltda.
 Signo Vinces Equipamentos Odontológicos Ltda.
 Silicone: Indústria e Comércio de Silicone, Instrumentos e Materiais Médicos, Cirúrgicos e Hospitalares Ltda.
 Sindicato das Indústrias de Plásticos no Norte do Paraná
 Skanparts do Brasil Ltda.
 SLM – Componentes Industriais Ltda.
 Softcenter Sistemas e Informática Ltda.
 Solis Industrial de Máquinas e Equipamentos Ltda. – ME
 Solusoft Informática Ltda.
 Sonoco do Brasil Ltda.
 Sordi Plásticos Ltda.
 Sorvety Indústria e Comércio de Sorvetes Ltda.
 Star plast Indústria e Comércio paranaense de plásticos Ltda.
 Steel Metais Maringá Corte e Dobra de Perfilados Ltda.
 Stermax Produtos Médicos Ltda.
 Superspuma do Brasil Ltda.
 Takinutri Produtos Naturais Ltda.
 Techno Training S W Ltda.
 TecnoBarras Indústria e Comércio Ltda.
 Tec-snacks Indústria e Comércio de Produtos Alimentícios Ltda.
 Terra Brasilis Sabonetes e Cosméticos Ltda.
 Terrabras Indústria Metalúrgica e Fibreglas Ltda.
 Teston Mecanização Agrícola Ltda.
 Tijotelhas Frazatto Indústria Cerâmica Ltda.
 Triglau Ltda.
 Ultra Indústria Comércio Importação e Exportação de Plásticos Ltda. – EPP
 Urio Plásticos Ltda.
 Usicampo Indústria Metalúrgica Ltda.
 Usiplast Indústria e Comércio Ltda.
 V.V. Indústria e Comércio de Cosmético Ltda.
 V.R.A Confecções Ltda.
 Vapza Alimentos S/A
 Veneza Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.
 Verdde Cosméticos Ltda.
 Versare Plásticos Ltda.
 Viabrasil Fabricação e Comércio de Tintas Ltda.
 Vidal Life Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.
 Visaplas Indústria e Comércio de Embalagens Ltda.
 Visium Biossegurança Ltda.
 Way Beer Indústria e Comércio de Bebidas Ltda.
 Wensky Beer Microcervejaria Ltda.
 Wever Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda.
 Zincatura do Brasil Ltda.
 Zintec Zincagens Técnicas Ltda.