

REFRISAT[®]

NEWS

Feira com Queijo

+JPR e Mecânica

+COPA Premiada

+GVINAH

+VALEO

tem IPAD tem Mecânica tem REFRISAT



REFRISAT na JPR

A REFRISAT chega sempre com tudo, marcando presença nos eventos mais importantes do seu setor.

Domínio absoluto! Nossos clientes que acompanham o nosso News bimestral, devem ter percebido como este mês ele está cheio. Pois é, por coincidência os eventos mais importantes dos setores que atendemos ocorrem sempre no mês de maio, e a REFRISAT não falta! Por isso, esse ano, decidimos lançar um News especial falando de nossos eventos.

No início do mês tivemos o prazer de participar do evento JPR ao lado das gigantes do setor, e, apesar do feriado prolongado de 1 a 4 de maio, o stand da REFRISAT bombou!

Em uma localização privilegiada, próxima a entrada principal do evento, a maior parte dos visitantes se sentiram em casa e não pouparam filas para receberem uma lembrancinha com o nome da REFRISAT. Além disso, o stand esteve cheio por boa parte do evento, e os negócios fluíram tão bem quanto o esperado.

Pra completar e fechar tudo com chave de ouro, a REFRISAT sorteou entre seus visitantes um IPAD Air 16GB e o sortudo Mauro F. C. Neto (Guará-SP) faturou o prêmio! Foram 4 dias de ótimos negócios, um stand maior e que reforçou a nossa liderança, qualidade e credibilidade no mercado.

Fomos os primeiros a desenvolverem um projeto nacional de Chiller para o setor, e não à toa somos os líderes absolutos. Se existiam

dúvidas de que a REFRISAT é a empresa mais preparada para atender o setor médico-hospitalar, todas elas desapareceram após a JPR 2014!

No final do mês a Feira da vez foi a Mecânica 2014, maior evento da indústria na América Latina. Este ano a REFRISAT veio com um stand igualmente imponente.

Assim como em outros anos, tivemos um número de visitantes e clientes em potencial bastante alto, superando os dados dos anos anteriores. Além disso, neste ano a feira veio com maior interatividade para os participantes, que ao baixarem o aplicativo do evento puderam acessar os nossos dados e nos visitar com maior facilidade.

A feira ainda teve diversas palestras com empresas, revistas e instituições de ensino do setor, e mais uma vez comprovou que são eventos como esses que ajudam cada vez mais a indústria em seu crescimento e desenvolvimento.

Além de nosso stand individual, a REFRISAT também deu uma 'mãozinha' na demonstração dos equipamentos ROMI, Haitian e Welle, quem visitou o stand dessas empresas também pode ver a nossa máquina funcionando!

Quer saber mais sobre os nossos eventos de maio e ver mais fotos? **Acesse aqui.**



REFRISAT na Mecânica

Valeo e REFRISAT



Fonte: Valeo

REFRISAT dominando o mercado automotivo com a Valeo.

Empresa antiga, que atua desde 1923 no mercado e que fabrica componentes para a indústria automobilística (faróis, aparelhos de ar condicionado automotivo, para-brisas, radiadores, motores de partida e muitos outros), além de ser grande fornecedora de montadoras importantes aqui no Brasil como Fiat, Volkswagen, Chevrolet, Renault, Ford, Jac Motors e muitas outras.

A Valeo é mais uma empresa que mantém uma relação comercial e de parceria com a REFRISAT há bastante tempo. Dentre muitos produtos fornecidos, os que mais se destacam são os de grande porte, como por exemplo, o projeto da Câmara Climática para testes que fizemos há algum tempo e também as diversas máquinas de grandes capacidades como as SATs 100, dentre outras.

Em sua planta, a Valeo possui torres de resfriamento com circuito aberto, as quais tinham problemas grandes em relação à água industrial com sujeiras, tratamento, obstrução nos trocadores de calor e pés de rosca das injetoras. Por isso, a empresa procurou a

REFRISAT em busca de uma solução para resfriamento com circuito fechado (Dry Cooler). Com base nos cálculos de necessidades da Valeo, o modelo de Torre de Resfriamento ECOSAT 50 kW e o Skid Hidráulico de 50 kW foram escolhidos. Neste caso, o processo beneficiado seria o de injeção, o qual teve uma melhora significativa na economia e tratamento de água e na redução das paradas para manutenção, pois o processo fechado não permite a contaminação e ainda não tem evaporação constante.

Confiança e proximidade também são algumas das características das nossas relações de anos. A REFRISAT aprimora projetos, desenvolve soluções com baixo custo e com o melhor desempenho do mercado e ainda se destaca pela boa relação de confiança com seus clientes de anos, os quais exigem ainda mais um atendimento personalizado e próximo.

Uma empresa que está cada vez mais ligada ao que o mercado precisa, e que desenvolve o que o cliente mais precisa.



Fonte: Valeo

COPA PREMIADA

REFRISAT®

A única empresa do setor que te presenteia na compra de peças e serviços!

No mês de maio, a REFRISAT se movimentou! Como se não bastassem os eventos e publicações, não poderíamos deixar a Copa no Brasil passar em branco e por isso lançamos a promoção 'Copa Premiada REFRISAT'. Para participar, é muito fácil: sua empresa ou você devem procurar o nosso departamento de assistência técnica para adquirirem peças ou serviços. Se o seu pedido exceder o valor de R\$ 1.100,00 pronto! Você já pode escolher um brinde. A cada R\$300,00 em pedidos de peças ou serviços acima do valor mínimo você tem direito a mais pontos e a diferentes prêmios. Para saber mais sobre a promoção, regulamento e forma de participação [acesse aqui](#).

Não deixe de participar, vai até a última sexta-feira de Copa do Mundo dia 11 de julho!! São mais de 150 brindes para você escolher!!



Fonte: FIFA



Foto REFRISAT da Revista Danfoss Solutions

REIS DAS PUBLICAÇÕES!

Além das feiras do setor, a REFRISAT veio cheia de novidades esse mês! Tivemos releases nas revistas Plástico Nordeste, Danfoss Solutions e NEI. Enquanto em uma os nossos produtos foram apresentados como referências nos setores em que atendemos, em outra tivemos a oportunidade de falar um pouco sobre o que esperamos para o ano de 2014 e também sobre o lançamento do Smart Chiller REFRISAT no ano passado.

Os nossos seguidores no Facebook já acompanharam tudo isso, e vocês? Leiam a seguir o artigo publicado na edição de maio da NEI, que aborda inovação na indústria e a necessidade deste investimento. E acesse os outros artigos da revista Plástico Nordeste e Danfoss Solutions clicando em suas respectivas imagens ao lado.



Danfoss Solutions n.22

Modernizar ou modernizar

4º de uma série

Um trinômio de sucesso: pesquisa, engenharia reversa e modernização

Guiada pela inovação, a Refrisat analisou os princípios tecnológicos, estruturais, funcionais e operacionais dos seus próprios chillers e de seus concorrentes, identificando os pontos fortes e fracos. Resultado: seis vezes mais vendas

O diagnóstico é unânime – a melhoria da nossa competitividade passa necessariamente pela modernização tecnológica de nosso parque industrial. Os números sugerem, no entanto, que as plantas industriais brasileiras estão obsoletas. De acordo com o Documento Nacional 2013, elaborado pela Associação Brasileira de Manutenção e Gestão de Ativos – Abraman, 30% do parque fabril nacional possui máquinas e equipamentos entre 11 e 20 anos de uso e outros 30%, entre 21 e 40 anos de idade, agravando cada vez mais a falta de competitividade global do País.

O cenário é desafiador, mas existem empresas, de todos os portes e segmentos, que estão superando os obstáculos diariamente, atingindo resultados positivos. Emocionalmente, coragem e iniciativa são os pilares de cada uma delas. Planejamento, revisão de processos e modernização constroem a base da fórmula de sucesso.

A Refrisat, fabricante nacional de equipamentos para controle térmico, é um bom exemplo. Em 2013, após investir em pesquisa, revisão de processos, engenharia reversa, inovação e modernização tecnológica, obteve melhor relacionamento com o mercado, custos mais baixos de produção, inovação e barateamento de seu principal produto, equipamentos sustentáveis, ampliação de portfólio, maior liderança de mercado e faturamento – contrariando a média industrial – 10% maior em relação ao mesmo período anterior.

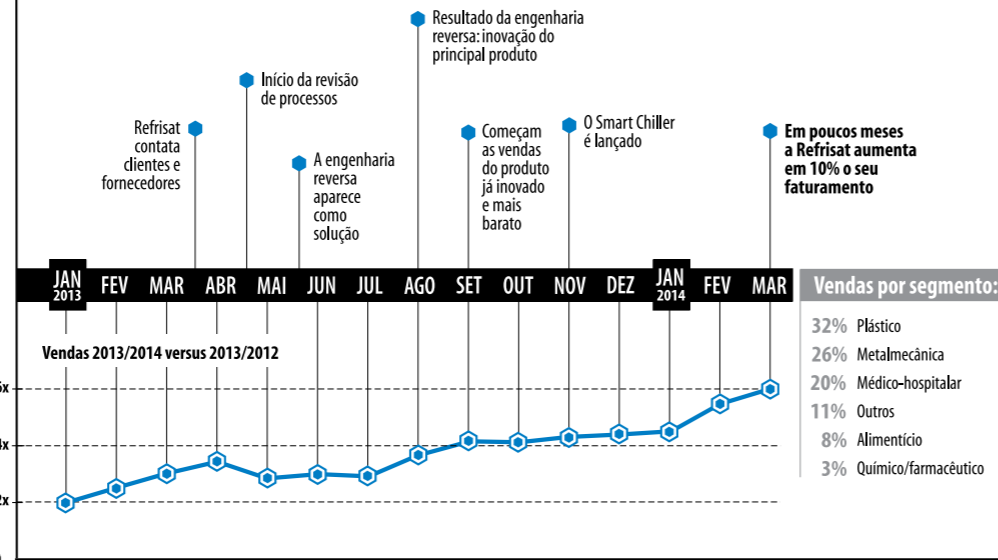
Ouça seu mercado

O start para construir sua fórmula de sucesso foi aproveitar seus próprios colaboradores para pesquisar o mercado, clientes, fornecedores e concorrentes.

Na pesquisa de mercado, três principais constatações indicaram um segmento aquecido: ano de eleições, previsão de calor acima da média e alto investimento na área de saúde. O setor médico-hospitalar, por exemplo, ocupa percentagens cada vez maiores no segmento de refrigeração. Segundo o governo federal, em 2013 foram investidos R\$ 75 milhões na área da saúde. Para 2014, o valor é ainda maior, de R\$ 82 milhões. Na Refrisat, o setor – em contínuo crescimento – representa 20% das vendas.

Já a opinião dos clientes atestou o esperado: a necessidade por produtos de qualidade e mais baratos. O desafio estava lançado, já que a Refrisat, devido à robustez e alta tecnologia incorporada a seus produtos, oferecia custos mais elevados em relação à concorrência. Segundo a diretora de marketing, Jaqueline Pivato, o custo elevado do produto já estava prejudicando as vendas, em especial por-

Raio-X da Refrisat



que muitas empresas no Brasil priorizam comprar produtos mais baratos – mesmo que sejam equipamentos com menor ou pouca qualidade. Era preciso rever processos, produtos e fornecedores.

Boa parte da solução para baratear o principal produto da empresa, o chiller, mantendo a qualidade, chegou através da pesquisa com fornecedores, que sugeriram ideias, novas negociações e, principalmente, apresentaram novidades tecnológicas para o desenvolvimento do produto. “Estudar a boa concorrência também nos ajuda e força a investir em qualidade e tecnologia”, complementa Jaqueline.

Engenharia reversa

Para impulsionar sua competitividade, a empresa, que tem 100 funcionários e se localiza em Guarulhos (SP), reavaliou processos internos, desde os administrativos até os técnicos. Na área administrativa, renegociou com fornecedores de aço e compressores, que ganharam pedidos maiores em troca de custos unitários menores.

A revisão técnica ocasionou a principal estratégia da empresa: a engenharia reversa. Em parceria com fornecedores e clientes, o laboratório de desenvolvimento de projetos e inovação da Refrisat desmontou seus próprios chillers e avaliou os de seus concorrentes, analisando os princípios tecnológicos, estruturais, funcionais e operacionais de cada um deles, identificando os pontos fortes e fracos.

Dois oportunidades foram descobertas: a primeira foi a simplificação do gabinete, eliminando 15% do aço-carbono (chapa, solda, emenda e rebarba). “Fizemos testes internos e com clientes. Nada foi prejudicado, especialmente a qualidade e a segurança – quesitos fundamentais desse projeto”, revela Jaqueline, destacando ainda a importância de os chillers atenderem normas como a NR 12.

O segundo benefício refere-se à substituição dos gases convencionais por gases ecológicos, eliminando 100% a liberação de carbono. Mundialmente reconhecidos – e exigidos – nas fábricas do futuro, os gases sustentáveis permitiram ainda a troca de evaporadores por trocadores a placa, que, por serem menores e mais leves, contribuíram para a redução do preço do produto. “Além disso, produtos sustentáveis são diferenciais de vendas”, reforça Jaqueline, citando ainda a Decisão XIX/6 do Protocolo de Montreal, que exige a eliminação de 100% do consumo de gases convencionais (HCFCs) até 2040, sendo que mais da metade (67,5%) da média do consumo brasileiro deve ser diminuída até 2025.

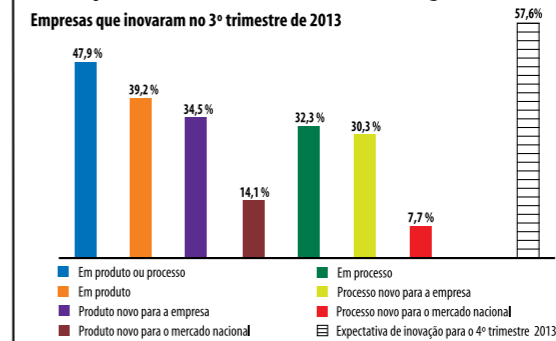
Resultado: os novos chillers com capacidades inferiores a 30.000 kcal/h agora estão mais resistentes, com componentes exclusivos e sustentáveis. Em sua maioria, obtiveram um aumento de capacidade de 4%. Quem antes comprava uma máquina de 30.000 kcal/h por “x” reais, hoje compra por até 20% menos uma de 32.000 kcal/h. Satisfeita, a executiva revela que chegar a vender o mesmo produto seis vezes mais foi a consequência natural.

Em seis meses, a Refrisat conquistou:

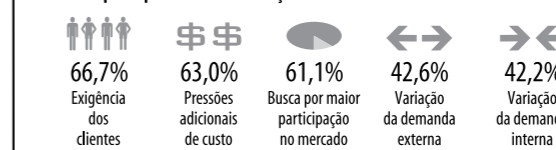
- Melhor relacionamento com clientes e fornecedores;
- Linha de produção mais automatizada e com controles mais precisos;
- Processos administrativos desburocratizados;
- Inovação dos produtos;
- Redução de até 20% no custo do principal produto, o chiller;
- Produtos sustentáveis: uso de gases ecológicos;
- Ampliação de portfólio: o novo Smart Chiller;
- Maior liderança de mercado;
- Até seis vezes mais vendas;
- Aumento de 10% no faturamento.

“Nossa pré-estimativa 2014 de investimentos em máquinas e equipamentos industriais é de mais de R\$ 1 milhão”

Inovação - um diferencial mercadológico



Os fatores que impulsionaram a inovação



Fonte: Sondagem de Inovação da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI

Inovação, modernização

Hoje, considerada um diferencial mercadológico, a inovação – seja de produto ou processo – é implantada por menos da metade das indústrias brasileiras. Segundo a Sondagem de Inovação, divulgada pela Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI, no terceiro trimestre de 2013, somente 47,9% das companhias entrevistadas (indústrias extrativas e de transformação com 500 ou mais funcionários) realizaram algum tipo de inovação. Exigências dos clientes, pressões adicionais de custo e a busca por maior participação no mercado são os fatores que impulsionaram esse seleto grupo de empresas a inovar.

Impulsionada pelos três principais fatores apontados pela ABDI e apoiada pela pesquisa com clientes, a Refrisat identificou a necessidade de lançar um produto mais completo, que incorporasse, principalmente, um sistema personalizável de comando remoto e de fácil operacionalização. Em novembro de 2013 surgiu então o Smart Chiller – um produto com recursos exclusivos criados pelo laboratório de desenvolvimento de projetos e inovação da Refrisat.

Com painel *touchscreen*, o Smart Chiller é dotado, entre outras exclusividades, de novos CLP e software, que permitem o controle da operação do compressor de 10% a 100% da capacidade, possibilitando economia de energia de aproximadamente 30% em relação a qualquer outro concorrente semelhante. Além disso, o novo sistema avisa automaticamente sobre a necessidade da manutenção pre-

ventiva, que, executada, elimina 90% das falhas. “A inovação tecnológica está guiando o mundo. Ter um departamento exclusivo para planejar, projetar e desenvolver inovações é fundamental para o sucesso de um novo produto. Recém-lançado, o Smart Chiller está sendo muito bem aceito pelo mercado”, garante Jaqueline.

Para apoiar a inovação dos produtos, a manutenção da qualidade e a ampliação de portfólio, a Refrisat investiu durante os seis meses do processo mais de R\$ 200 mil em máquinas, equipamentos e serviços industriais, principalmente em Instrumentação & Controle e Tecnologia da Informação - TI.

Um dos processos automatizados pela aquisição de novos instrumentos foi o monitoramento de vácuo. Hoje, o operador que exercia essa função foi indicado para outras tarefas internas.

Já o investimento em TI desburocratizou processos, agilizou troca de dados via rede, facilitou serviços de suporte técnico, organizou informações e integrou todos os setores da empresa, economizando em média 15% do tempo de cada processo envolvido. Para Jaqueline, “o investimento nessa área é contínuo. Diferente de outras indústrias, o departamento de TI não é terceirizado na Refrisat. Ter uma equipe especializada e *full time* nesse setor é primordial para compactar processos e aumentar a produtividade da empresa, desde a área administrativa até a linha de produção”.

Para comunicar todas as mudanças e os benefícios ao mercado, a publicidade e a propaganda são peças fundamentais nesse processo. Atualmente, a Refrisat está presente nas mídias impressa e digital, marca presença nas principais feiras industriais do País e participa das redes sociais Facebook, LinkedIn, YouTube e Twitter. “Além de estreitar o relacionamento com o mercado, posicionamos melhor a marca da empresa”, indica.

Em resumo, os benefícios adquiridos comprovaram que investir em pesquisa, revisão de processos, engenharia reversa, inovação e modernização é um dos caminhos para o sucesso. Em seis meses, a Refrisat conquistou:

- Melhor relacionamento com clientes e fornecedores;
- Produção mais automatizada e com controles mais precisos;
- Processos administrativos desburocratizados;
- Inovação dos produtos;
- Redução de até 20% no custo do principal produto, o chiller, mantendo a mesma qualidade;
- Produtos mais sustentáveis;
- Ampliação de portfólio: o novo Smart Chiller;
- Maior liderança de mercado;
- Seis vezes mais vendas;
- Aumento de 10% no faturamento.

Perspectiva 2014. Investir R\$ 1 milhão

“A importância de investir em novas tecnologias permite aumentar a competitividade global da empresa e ganhar mais e novos mercados. Infelizmente o empresário brasileiro não entende o verdadeiro significado da inovação. Inovar é diferenciar seu produto de todos os outros. Inovar é o gatilho que fará de seu produto um sucesso”, introduz Jaqueline, revelando que a Refrisat pretende continuar investindo em novas tecnologias e processos. “Nossa pré-estimativa 2014 de investimentos em máquinas e equipamentos industriais é de mais de R\$ 1 milhão.”

Agilizar a logística interna de produção também é uma das metas para 2014. Recentemente a empresa implantou um sistema que analisa todo o processo produtivo da máquina, desde o primeiro componente até o momento de venda e distribuição. Ainda em fase de teste, o software promete apontar possíveis falhas e otimizar ainda mais a produção dos equipamentos.

“Este ano pretendemos crescer entre 15% e 25%. Para isso, investir em todas as pontas é fundamental. Já presenciei muitas empresas fechando por falta de modernização, seja de processos ou de tecnologia. Hoje, com certeza, não investir em tecnologia significa falência a longo prazo. Não há outro caminho. É modernizar ou morrer”, sentencia Jaqueline Pivato.

Veja este e outros artigos no NEI.com.br

Reportagem produzida pela Central de Geração de Conteúdo de NEI Soluções.

Quem comeu nosso Queijo?



Fonte: Banco de Imagens da Internet

Nham, Nham!! Queijo processado até sua casa com toque REFRISAT.

Mais uma vez a REFRISAT está presente no seu dia-a-dia. Dessa vez viemos por meio de uma área que ainda não tínhamos mencionado em nossos outros News. A GVINAH fabricante de queijos naturais e processados principalmente para o mercado de alimentos em geral e foodservice, veio nos procurar em busca de uma solução para o resfriamento de sua nova linha.

O processo exigia o repasse de água gelada para várias etapas da fabricação dos queijos e por isso, os clientes nos ofereceram alguns dados técnicos de vazão, diferenças de temperatura e transições como, por exemplo, de uma batedeira para uma misturadora, até as passagens do produto por esteiras e intermediários.

Sendo assim, após uma análise técnica e específica, o melhor equipamento para o processo era o nosso SAT 260 a Ar, o qual saiu de maneira especial por contar com uma temperatura de trabalho de 4°C e partindo do princípio que a temperatura ambiente estaria a 40°C.

No processo de decisão, a REFRISAT saiu na frente, pois já era fornecedora da GVINAH, afinal já forneceu máquinas como a SAT 60 para processos como os relacionados as batedeiras de sua linha antiga. Além disso, nossos engenheiros, sempre bem preparados, oferecem soluções de confiança e com detalhamento único em relação ao projeto, um diferencial da REFRISAT perante seus concorrentes.

Poucas empresas conseguem enxergar sua real necessidade frente a processos de fabricação, e a REFRISAT é uma dessas. Anos de mercado, uma marca reconhecida, qualidade e confiança são os valores que reunimos para sermos a empresa mais diferenciada quando o assunto são projetos especiais, análise de dados técnicos e projetos fabris, tudo isso em diferentes aplicações.

Uma empresa grande e estruturada está no patêzinho de gorgonzola até o pneu do seu carro. Essa é a REFRISAT.



Fonte: Banco de Imagens da Internet

Edição 221 - Ano 2014 - Maio/Junho

REFRISAT[®]

NEWS

refrisat@refrisat.com.br

(11) 2423-5900

f

**You
Tube**

in

R