

Já é lugar comum discutir os efeitos da globalização, seus prós e contras. Porém, essa acirrada disputa por *market share* ou, simplesmente, ganhar as rédeas do mercado, não é nem um pouco nova. Desde que o mundo é mundo, os povos disputaram a conquista, preservação e ampliação de seu próprio “espaço” de ação. E o que fez a diferença de quem sempre esteve à frente foi, sobretudo, o *know-how* tecnológico e aí se incluem boas estratégias de gestão de recursos, visão empreendedora, criatividade e, sobretudo, capacidade de inovar, para citar alguns. Lembremos, por exemplo, do período das grandes navegações, que revolucionou a tecnologia da época, com o astrolábio, a bússola, a pólvora. Por outro lado, a tônica do novo milênio não se limita mais a isso. A sociedade do conhecimento intensivo, como pontuado na seção Suprimentos; a quantidade enorme de consultas ao site do CIMM; a ousadia de empresas de consultoria em sistemas de gerenciamento e automação como a Adept, que acaba de ganhar o prêmio Talentos Empreendedores; a importância de sistemas

da tecnologia da informação, auxiliares de processo e de produção, como os *softwares* CAD/CAM e as pesquisas constantes em busca de otimização e refinamento de materiais, ferramentas, processos, para redução de custos, facilitação de rotinas de trabalho; o intercâmbio de práticas, etc., nos mostram que a necessidade de informação é muito grande. Estarmos bem informados tornou-se praticamente um dever, cabendo, por exemplo, às empresas, o papel de captar informações, reprocessando-as continuamente e disponibilizando-as a seus respectivos colaboradores e clientes. Em ano de FEIMAFE (9 a 14 de maio) o setor necessita de informações suplementares e atualizadas para suas tomadas de decisão. Nesta edição, a OMU oferece um pouco desse universo, no intuito de continuar contribuindo para a vida profissional de seus leitores. Faça você também essa viagem, lembrando que nossos descobridores lançaram-se aos mares em busca de novas terras e invariavelmente descobriram um mundo bem mais amplo.

Índice



Suprimentos

Vantagem competitiva através da logística:
o ponto de vista de *marketing* pág. 04

Ponto de Vista

Motores, Canetas e Papéis pág. 08

Empreendedores

ADEPT: ousadia para começar e
sustentar um empreendimento de sucesso pág. 12

Produtividade

Fresamento de Bimetálicos pág. 18

Interface

CIMM: Interesse crescente leva portal
a 10 milhões de acessos pág. 23

Pesquisa & Desenvolvimento

Sistemas de Resfriamento influenciam
a produção de moldes e matrizes pág. 25

Gestão Empresarial

CoroMill 210 incrementa parceria com a Valtra pág. 32

OTS

A importância do CAD/CAM na
usinagem contemporânea pág. 36

Destaques pág. 43

Contatos pág. 46



O Mundo da Usinagem

Publicação trimestral da Divisão Coromant da Sandvik do Brasil S.A.
ISSN 1518-6091 RG.BN 217.147

e-mail:

omundo.dausinagem@sandvik.com

SANDVIK DO BRASIL

Presidente: José Viudes Parra

DIVISÃO COROMANT

Diretor Coromant

Cláudio José Camacho

Gerente de Marketing e Treinamento

Francisco Carlos Marcondes

Coordenadora de Marketing

Heloisa Helena Pais Giraldes

Assistência ao Marketing

Cibele Aparecida Rodrigues dos Santos
Daiane Miranda

Conselho Editorial

Nivaldo L. Coppini, Adriano Ventura,
José Carlos Maciel, Tadeu B. Lins,
Francisco C. Marcondes, Roberto Saruls,
Heloisa H. P. Giraldes,
Marlene Suanno, Aryoldo Machado,
José Edson Bernini e Fernando G. de Oliveira

Coordenadora da publicação

Vera Lúcia Natale

Editoria:

Depto. de Marketing da Divisão Coromant

Responsável:

Francisco C. Marcondes

Jornalista responsável

Heloisa Helena Pais Giraldes MTB 33846

Propaganda:

Gerente de contas

Thais Almeida

Tel.: (11) 6335-7558

Cel.: (11) 9909-8808

Fotógrafos

Izilda França

Lio Simas

Criação, Ilustração, Editoração:

Arte Gráfica

Revisor: Fernando Sacco

Fotolito:

Gráfica:

Tiragem: 25.000 exemplares



Av. das Nações Unidas, 21.732
Santo Amaro - São Paulo - SP
CEP 04795-914

O Cerne da Produtividade

O desenvolvimento apresentado pelo mercado brasileiro durante o primeiro trimestre de 2005 só confirma nossas expectativas estabelecidas no final do ano passado. Nosso mercado, apesar dos terríveis problemas de seca que tivemos em uma região tão importante como a região sul, com conseqüências negativas em nossa produção agroindustrial, apresenta fortes sinais de crescimento contínuo, fato este que não vivenciávamos há muito tempo.

O grande crescimento, no entanto, vem de nossas exportações, que batem recordes consecutivos, mês após mês, comprovando que realmente o mundo descobriu o potencial do mercado e do povo brasileiro. Cabe a nós, agora, darmos continuidade a este desenvolvimento, fato este que não é de simples execução. Da mesma forma que as exportações são importantes para o Brasil, outros países também muito competitivos dependem dela para seu próprio desenvolvimento, o que nos traz um desafio enorme na manutenção de nossos planos.

Alguns pré-requisitos muito importantes que nos levaram ao aumento de nossos negócios no âmbito mundial, como baixos custos de produção, flexibilidade e qualidade, já não são mais diferenciais para futuros negócios, pois estes mesmos países que falamos acima, também podem oferecer condições semelhantes. O diferencial de hoje e que também terá uma importância muito maior no futuro é a competitividade que nós poderemos alcançar em cada uma das atividades que executamos. Devemos ser cada dia mais competitivos através do aumento constante de nossa produtividade, em todas as coisas que fazemos, por menores que elas possam parecer.

Muitos autores já afirmaram que a fase das grandes invenções que traziam grandes reduções financeiras já passou, e que agora o vencedor será aquele que conseguir fazer muitas pequenas reduções de centavos, constantemente, pois a diferença entre a vitória e a derrota estará nos centavos. A tarefa é árdua, porém certamente trará resultados positivos.

Embora eu já tenha abordado este tema em outros momentos, acredito deva ser ele repetido inúmeras vezes, até que passemos a incorporar este conceito e aplicá-lo de uma forma muito natural, fazendo parte integrante de nossas vidas. Quando conseguirmos isso, aí sim, teremos certeza de estarmos prontos para os futuros desafios, e que podemos transmitir estes ensinamentos para nossos filhos e para nossas gerações futuras.



Cláudio José Camacho
Diretor - Coromant

Boa leitura!

Devemos ser cada dia mais competitivos através do aumento constante de nossa produtividade, em todas as coisas que fazemos, por menores que elas possam parecer.