

# NETZSCH *Post*

## Foco na entressafra de clientes

Setor de cana-de-açúcar e álcool aproveita período para fazer manutenção e deixar equipamentos prontos para início de novo ciclo produtivo.

10 e 11



### Aplicação

Bombas NETZSCH utilizadas no segmento do óleo de palma

4/5

### Marketing

Vídeos facilitam manutenção de equipamentos para os clientes

12

### Treinamento diferenciado

LEGO® usado de maneira inovadora e criativa

16/17

# Bomba de Lóbulos

## TORNADO®

Alta vazão com capacidade de aspiração negativa, instalação compacta, confiabilidade e manutenção no local.



Veja o teste de sucção da Bomba de Lóbulos TORNADO®.



# Boas Festas e Feliz 2020!



Estamos chegando ao final de 2019 e temos a sensação de que não vimos o ano passar. Os meses foram se sucedendo e, de repente, estamos na reta final. Particularmente em dezembro estamos atarefados, dividindo as últimas semanas do ano com várias atividades extras: fechar os últimos pedidos do ano, entregar tudo que seja possível antes de 2020, festas de encerramento no trabalho e escola; e não menos importante, os preparativos das festas de Natal e Ano Novo com os familiares e amigos.

A correria do dia a dia nos impede de analisarmos e refletirmos de como foi nosso ano e tudo que aconteceu neste período que está terminando. Na maioria das vezes, não percebemos nem valorizamos os pequenos progressos obtidos em nosso trabalho e família. Para a NETZSCH do Brasil este foi um ano pleno em realizações, com a conclusão de investimentos importantes em nosso parque fabril, como a compra de dois modernos equipamentos: um centro de usinagem e um robô de solda. Continuamos aprimorando e desenvolvendo novos produtos para atender às necessidades dos nossos clientes no Brasil e exterior: NOTOS®, PCP, TORNADO®, N.MAC® e NEMO®. Iniciamos também este ano uma nova filial de vendas na Colômbia com a abertura de uma empresa NETZSCH naquele país.

Os reveses também existiram, porém fomos resistentes. Nem sempre conseguimos entregar no prazo ou fechar aquele pedido importante. Mesmo assim seguimos

lutando porque parte da cultura e do DNA da NETZSCH é a resiliência e perseverança. Construímos nossa história este ano com muita dedicação dos nossos colaboradores, apoio de fornecedores e representantes; e igualmente importante, através da confiança dos nossos clientes.

Da mesma maneira esperamos que todos nós possamos refletir em nosso âmbito pessoal como foi o ano de 2019; analisar todas as conquistas e contratempos para sair em busca de melhorias e superação para entrarmos fortalecidos em 2020.

Nesta edição da revista NETZSCH Post apresentamos nossa empresa irmã na Argentina e adicionalmente trazemos histórias e acontecimentos importantes que marcaram o último quadrimestre do ano. Ao mesmo tempo estamos olhando para frente como na programação das atividades de manutenção que teremos durante a entressafra 2019/2020 das usinas de açúcar e álcool no Centro-Oeste, Sudeste e Sul do país.

Para concluir, desejamos a todos um excelente período de descanso durante Natal e Ano Novo e que possam passar estes dias próximos à família e entes queridos.

E que o ano de 2020 nos traga muitas alegrias e oportunidades pessoais e profissionais.

Em nome da direção da NETZSCH do Brasil desejamos Boas Festas e Feliz 2020!

**Oswaldo Ferreira**  
Diretor Geral

# Bombas NETZSCH no segmento óleo de palma



A NETZSCH do Brasil possui diversos produtos para o segmento de óleo de palma, que se adaptam às necessidades dos clientes com melhor custo-benefício, como por exemplo, as bombas de fusos NOTOS® 2NS, 3NS e 4NS.

Nesta aplicação, as bombas NOTOS® podem trabalhar com viscosidades variadas, em função das características de cada produto e temperatura, vazão constante para não prejudicar o processo do cliente e com tamanho compacto. Como o produto, que é similar ao óleo de soja que muitas pessoas utilizam na cozinha, possui baixo teor de sólidos, a manutenção e custo com peças é quase zero. O consumo de energia, comparado com outros conceitos, como centrífuga e engrenagens, também é menor.

## Vantagens dos equipamentos NETZSCH nesta aplicação

- **Baixo cisalhamento** reduzindo alterações nas características do óleo vegetal, sem formação de espuma ou aeração do óleo.
- **Flexibilidade** para trabalhar com diversos tipos de óleos, viscosidades ou temperaturas com a mesma bomba.
- Dependendo das condições de operação, possui também um **menor consumo** de energia comparado com bombas de engrenagem ou centrífugas.

## Mercados mundiais

A NETZSCH possui clientes no segmento de óleo de palma em alguns países asiáticos e também na Guatemala, na América Central. A empresa atua na Indonésia com bombas instaladas na Musim Mas, desde 2013, e tem quatro bombas de 550.000 litros/hora cada, instaladas, a partir de 2017, no cliente Sinar Mas Agribusiness and Food, maior produtor de óleo de palma daquele país.

Na Tailândia, está em empresas de armazenamento de óleo de palma, desde 2014, e na EGAT (Electricity Generating Authority of Thailand), que usa bomba NETZSCH para geração de energia em termoelétricas. Este cliente utiliza o óleo de palma para queima junto com o combustível.

Na Malásia, a NETZSCH tem bombas instaladas na Cargill a partir de 2012. No Wilmar Group Mianmar instalou bombas para transferência de óleo de palma em 2018 e com este mesmo cliente tem bombas instaladas na China desde 2015.

Na Guatemala, o cliente Olmeca começou a utilizar bomba NETZSCH em 2015 para carregamento de navios, capacidade de 530 m<sup>3</sup>/h, aplicação de óleo de palma e já está em andamento um novo projeto para 220 m<sup>3</sup>/h.



**Olmeca - Guatemala**



**Cargill - Malásia**



**Musim Mas Group - Indonésia**



**EGAT - Tailândia**



**Sinar Mas - Indonésia**

## O óleo de palma

O óleo de palma é um óleo comestível, extraído da polpa dos frutos que crescem nos cachos das palmeiras. A extração do óleo é feita por meio da prensagem dos frutos. O óleo da palma também serve para a fabricação de produtos de higiene e limpeza, cosméticos, fármacos, lubrificantes, além de utilização em biocombustíveis e bioenergia.

A Malásia e a Indonésia são responsáveis

por cerca de 85% da produção mundial. Nigéria, Tailândia, Colômbia, Equador e Papua Nova Guiné representam juntas 6,6% da produção. O saldo de 8,4% divide-se entre outros 36 países, incluindo o Brasil, que produz cerca de 300 mil toneladas de óleo de palma por ano.

*Fonte: Abrapalma – Associação Brasileira de Produtores de Óleo de Palma*

# Os Business Fields da NETZSCH



As áreas de atuação da NETZSCH do Brasil são divididas em cinco Business Fields, lideradas por responsáveis específicos, o que contribui para um atendimento mais personalizado para cada segmento de negócio.

Os líderes de cada Business Field têm como função principal a divulgação dos produtos e suas aplicações em cada segmento nas áreas sob sua responsabilidade, dentro de sua região de atuação, que no caso da NETZSCH do Brasil engloba toda a América Latina.

Essas lideranças apoiam as empresas irmãs (NETZSCH Argentina, México e Peru) e as Filiais de Vendas em workshops, seminários e feiras específicas para cada segmento dando suporte técnico. Também são responsáveis pelo desenvolvimento de novas aplicações, pela realização de treinamentos contínuos, transferência de conhecimento entre as áreas e pelo incremento dos resultados em suas áreas de atuação.

Para atuar como líderes de mercado, todos esses responsáveis passam por treinamentos específicos, incluindo um processo de treinamento na matriz da NETZSCH, na Alemanha, e depois uma atualização anual para uniformização do conhecimento adquirido mundialmente.

Com esse preparo e especialização em um mercado específico, as lideranças conseguem garantir um produto mais customizado aos clientes, com soluções e treinamentos que atendam às necessidades mais peculiares de cada mercado.

## Regional Business Fields

Segmento	Líder
 Meio Ambiente & Energia	Nelson Bertaia
 Químico, Papel & Celulose	Mônica R. Mitterstein
 Alimentício & Farmacêutico	Alan Bacelar H. de Carvalho
 Óleo & Gás Downstream	Vitor Assmann
 Óleo & Gás Upstream	Tomaz A. Ferreira
 Serviço ao Cliente	Petra Lutke



“ Como nossos equipamentos possuem uma aplicação bastante ampla, trabalhar focado nos segmentos de mercado nos permite entender melhor os processos e as necessidades de nossos clientes, oferecendo assim a melhor solução para cada aplicação. Cada segmento de mercado é muito particular, por isso é muito importante realizar um atendimento personalizado, onde temos

que conhecer a fundo as aplicações para gerar um benefício que atenda às expectativas de nossos clientes. Como o mercado está cada vez mais competitivo, poder falar o mesmo ‘idioma’ do cliente, economizar seu tempo e gerar benefício é um grande diferencial que a NETZSCH pode oferecer. Como Business Field, temos o papel de estudar estes mercados, buscar novas oportunidades e divulgar isso para todo time de vendas.”

**Alan Carvalho**

Líder de mercado Alimentício & Farmacêutico



“ Uma das principais vantagens da divisão de Business Fields é o conhecimento mais aprofundado nos clientes do segmento, onde você consegue realmente entender qual a necessidade do cliente, além da possibilidade de nos tornar especialistas em aplicações bem específicas. Com certeza, sendo especialista nas aplicações e processos, a possibilidade de identificar melhorias junto aos clientes, que até então não eram vistas, são bem maiores. Quando você se dedica a um pedaço do mercado, é muito mais fácil focar em determinados assuntos, atraindo a curiosidade do cliente e passando apenas informações relevantes ao dia a dia dele. Quando você entrega produtos que realmente atendem a sua necessidade, que foram preparados para ele, o cliente fica muito satisfeito.”

Quando você se dedica a um pedaço do mercado, é muito mais fácil focar em determinados assuntos, atraindo a curiosidade do cliente e passando apenas informações relevantes ao dia a dia dele. Quando você entrega produtos que realmente atendem a sua necessidade, que foram preparados para ele, o cliente fica muito satisfeito.”

**Mônica Mitterstein**

Líder de mercado Químico, Papel & Celulose

## Especialização em todos os mercados



### Meio Ambiente & Energia

- Agricultura / Biogás
- Geração de Energia
- Indústria de Construção
- Purificação de Água Potável
- Galvanoplastia
- Construção Naval
- Tratamento de Esgoto



### Químico, Papel & Celulose

- Biocombustíveis
- Cerâmica e Vidro
- Química e Bioquímica
- Explosivos
- Couros / Curtumes
- Mineração
- Tintas e Vernizes
- Papel e Polpa / Celulose
- Automotivos



### Alimentício & Farmacêutico

- Panificação e Confeitaria
- Bebidas, Cervejarias e Vinhos
- Laticínios
- Processamento de Peixes e Carne
- Processamento de Frutas
- Produtos Farmacêuticos e Cosméticos
- Açúcar e Amido
- Produtos de Higiene Pessoal



### Óleo & Gás Upstream

- Elevação Artificial
- Extração de Petróleo
- Extração de Metano das Jazidas de Carvão
- Drenagem de Poços Profundos
- Extração de Gás de Veios de Carvão



### Óleo & Gás Mid / Downstream

- On / Offshore
- Bombeamento de Petróleo
- Bombeio Multifásico
- Processamento de Petróleo
- Petroquímicas
- Refinarias / Emulsão Asfáltica
- Armazenamento de Tanques



### Serviço ao Consumidor

- Comissionamento
- Manutenção
- Serviço
- Reciclagem / Logística Reversa
- Treinamento Técnico
- Peças de Reposição Originais NETZSCH
- Rede de Serviço Global

# Entregas sem barreiras

Atender clientes em diferentes pontos do mundo e com necessidades bastante específicas não é problema para a NETZSCH do Brasil. A empresa consegue desenvolver soluções personalizadas e entrega com agilidade e segurança, independentemente da localização geográfica do cliente.

Para garantir a excelência em seu atendimento, a empresa supera

desafios para conseguir levar até o destinatário bombas de tamanhos diferenciados e que exigem logísticas específicas.

Em relação aos produtos enviados para fora do país, cerca de 70% da quantidade total segue para o cliente por transporte aéreo e 30% via o modal marítimo.

A escolha de cada modalidade

vai depender das especificações do produto e das demandas do cliente naquela circunstância.

Às vezes, o procedimento tem suas particularidades em razão do tamanho do equipamento, já que a empresa produz bombas com até 12 metros de comprimento, outras vezes pela necessidade de urgência de recebimento por parte do cliente.

## Quantidades de embarques



**70%**  
aéreo



**30%**  
marítimo



**Equador**



**Equador**



**Indonésia**



**Alemanha**

## Casos diferenciados

Duas bombas NEMO® Multifásicas, projetadas para 100 m<sup>3</sup>/h a 48 bar cada e pesando aproximadamente 10 toneladas, foram enviadas de avião para o Equador. A modalidade mais comum neste caso seria o transporte marítimo, mas pela urgência que o cliente tinha foi feito esse carregamento especial por via aérea.

Já um cliente da Indonésia precisava que as bombas NOTOS® fossem enviadas já armazenadas em contêineres específicos, pois os equipamentos seriam utilizados pelo cliente dentro desses próprios locais de armazenamento. Para atender essa solicitação, a NETZSCH providenciou os contêineres e fez a pintura em verde para que fosse entregue conforme o esperado. O mais usual nesses casos é alugar contêineres da própria companhia marítima só para o momento do transporte. Mas nessa situação o cliente quis comprar os contêineres que precisavam seguir com os equipamentos.

Outro caso que chamou a atenção foi o envio de bombas PCP de 12 metros para um cliente na Alemanha. As bombas precisaram ser colocadas com guindaste em um contêiner open top, sem cobertura, para seguirem até o navio onde foram transportadas para a Europa. No navio, esses contêineres precisaram ser posicionados no topo do empilhamento, sem nenhuma outra carga em cima, em razão de sua abertura na parte superior.



## NETZSCH garante atenção especial para entressafra de clientes

O período de entressafra nas usinas de cana-de-açúcar e álcool, geralmente de novembro a março, é um momento de parada de produção. Na NETZSCH, ao contrário, essa época é de movimentação ainda mais intensa para garantir um atendimento eficiente aos clientes deste segmento.

Muitas usinas aproveitam a entressafra para fazer a manutenção e revisão de peças e equipamentos utilizados em seus processos produtivos, dessa forma tudo fica em perfeita ordem para quando se inicia o novo ciclo de produção, sem riscos de paradas e prejuízos.

A NETZSCH se prepara sempre com antecedência para atender esse público e cria também opções especiais para o

período. Para essa entressafra, a novidade foi a disponibilização de um combo para os clientes, incluindo eixo de ligação + o selo mecânico.

O risco que a utilização de um eixo danificado ou recuperado oferece é muito alto e pode comprometer a performance da bomba, danificando o selo mecânico e demais peças, provocando vazamentos, vibrações e até mesmo quebras. A troca do eixo usado por um eixo novo garante a performance do equipamento com segurança dentro das medidas originais que a peça requer.

A vantagem para o cliente é o preço especial de uma peça que requer alta precisão para performance adequada da bomba.

“

*Nessa época o atendimento da NETZSCH se intensifica, mas é importante ressaltar que ele é contínuo. A empresa presta serviços de assistência técnica e manutenção o ano inteiro, através da Service em Pomerode e também das Services em Goiânia, Natal, Bahia e no interior de São Paulo, pelo Distribuidor Exclusivo Helifab.”*

**Petra Lutke,**

Líder de Peças de Reposição

## A importância das peças originais

Nesse período de entressafra das usinas, a NETZSCH aproveita também para reforçar junto aos clientes a importância da utilização de peças de reposição originais, que oferecem um desempenho garantido e evitam falhas e problemas futuros.

Para isso a NETZSCH oferece uma estrutura completa de Service com peças de reposição genuínas, que garantem a performance do equipamento após a reforma das bombas Helicoidais NEMO®, bombas de fusos NOTOS® e bombas de lóbulos TORNADO®.

A preocupação da NETZSCH é garantir a performance da bomba durante toda a vida útil do equipamento, sempre com serviço especializado e peças genuínas NETZSCH.

Este serviço especializado está estruturado geograficamente para atender com qualidade e rapidez, sempre o mais perto possível do cliente.

Há toda uma estrutura especial preparada para receber estas bombas e estes pedidos de peças de reposição mesmo quando o cliente decide fazer a manutenção na sua própria fábrica, a responsabilidade de fornecer a peça genuína no prazo que ele precisa é essencial para que este atendimento ao cliente seja um sucesso.



# Vídeos orientam clientes



A partir deste ano, os clientes NETZSCH passaram a contar com uma nova opção para esclarecimento de dúvidas sobre manutenção de peças e bombas. A equipe de Marketing da empresa está produzindo vídeos que mostram desde as peças e material necessário até todo o detalhamento da montagem. As instruções são colocadas em legendas. Tudo de modo bastante claro e de fácil compreensão.

Cada vídeo tem cerca de dois minutos de duração. As gravações e produções foram iniciadas em fevereiro de 2019 e já foram divulgados seis vídeos, com um total de cerca de 20 já gravados.

Como têm um tamanho apropriado, podem ser enviados pelo WhatsApp e por e-mail. Os vídeos são encaminhados para os times de Vendas e Assistência Técnica, que repassam para os clientes que necessitam e buscam essa ferramenta para auxílio na manutenção de peças e equipamentos.

## Grande demanda

A Supervisora de Marketing, Cinara Grutzmacher, explica que sempre existiu uma grande demanda por parte do cliente e do time de Vendas para que fossem disponibilizados vídeos de montagem e desmontagem dos equipamentos e acessórios. “Os vídeos auxiliam nosso time nos treinamentos para clientes e também auxiliam o próprio cliente a fazer a manutenção ou troca de alguma peça das bombas instaladas em suas unidades”.





# NETZSCH Argentina completa 20 anos

A NETZSCH Argentina conta com uma equipe de 18 pessoas e atende clientes nos segmentos de Petróleo & Gás, Alimentício & Farmacêutico, Meio Ambiente & Energia, Químico & Papel.

No dia 22 de novembro, a empresa comemorou 20 anos de atuação na Argentina e inaugurou o novo prédio onde está instalado seu escritório comercial. Para marcar a data, foi organizado um evento especial, com a presença dos Diretores da Unidade Bombas & Sistemas do Grupo NETZSCH.

“A NETZSCH Argentina assumiu um compromisso ambicioso de fortalecer sua estrutura comercial. O objetivo proposto é gerar um crescimento contínuo e sustentável ao longo do tempo, focado nas bases das tecnologias das linhas de bombas NEMO®, NOTOS®, TORNADO® e trituradores NMAC®.”, Fernando Fernandez, Presidente da NETZSCH Argentina.



# Mercados e aplicações na Argentina



## Cliente: CAPSA (Companias Asociadas Petroleras S.A)

A CAPSA é o principal cliente da NETZSCH Argentina no segmento de Petróleo. Ao todo, são 426 bombas instaladas neste cliente. Um exemplo de aplicação está na planta de polímeros da companhia, onde são utilizadas cinco bombas NEMO®.

**Bomba:** 5 bombas NEMO®

**Modelo:** NTP150SH145

**Aplicação:** Planta de polímeros



## Cliente: Aguas SantaFesinas

Companhia de Saneamento em Santa Fe

Bomba: TORNADO®

Modelo: T1 XB-2

Aplicação: Tratamento de efluentes de lodo de estação



Aguas SantaFesinas



Aguas SantaFesinas

## Cliente: Granja Tres Arroyos

Bomba: NEMO®

Modelo: NM045B002S12B

Aplicação: CMS - Carne Mecanicamente Separada (Frango)



Granja Tres Arroyos



Granja Tres Arroyos

## Cliente: José Minetti

Bomba: NEMO®

Modelo: NM148SY01L07J

Aplicação: Melaço



José Minetti

# Treinamento com LEGO® no Encontro de Gestores



A primeira vista pode até parecer uma brincadeira de criança, já que muita gente deve usar esses pequenos blocos de montar para se divertir com os filhos. Mas basta olhar de modo mais atento ao conteúdo desse treinamento para entender que a oficina com peças LEGO® é coisa séria e ajuda empresas do mundo todo em atividades com seus principais executivos.

Este treinamento foi aplicado durante o 80º Encontro de Gestores, que aconteceu de 29 a 31 de julho, com 16 lideranças da empresa. A

Metodologia LSP – LEGO® SERIOUS PLAY® é uma facilitação utilizada para acessar o conhecimento escondido dentro de pessoas e organizações por meio de reuniões, sessões de comunicação e processos de resolução de problemas. O objetivo é vivenciar a metodologia aos participantes para pensarem de forma criativa e única, desafiando o status atual dos negócios, identificando oportunidades por meio de uma abordagem orientada ao uso de blocos.

"Trazer essa oficina de LEGO®

para o Encontro de Gestores foi de extrema importância, pois teve o intuito da reflexão e resolução criativa dos problemas expostos durante a atividade, bem como motivar a exploração de ideias, inspirar a inovação e encontrar soluções 'brincando'. Com essa atividade, também foi possível trabalhar o desbloqueio do potencial criativo dos participantes, permitindo a participação de todos no processo de construção", afirma a Supervisora de Recursos Humanos, Stefanie Wandalen.



## Metodologia LEGO® SERIOUS PLAY®

A metodologia LEGO® SERIOUS PLAY® é um processo inovador projetado para aprimorar a inovação e o desempenho dos negócios. Aprofunda o processo de reflexão e apoia um diálogo eficaz para todos na organização. O método LEGO® SERIOUS PLAY® é um processo facilitado de reunião, comunicação e solução de problemas, no qual os participantes são conduzidos

por uma série de perguntas, investigando cada vez mais o assunto. Cada participante constrói seu próprio modelo 3D LEGO® em resposta às perguntas do facilitador usando elementos LEGO® especialmente selecionados. Esses modelos 3D servem de base para discussão em grupo, compartilhamento de conhecimento, solução de problemas e tomada de decisão.

Fonte: <https://www.lego.com/en-us/seriousplay>



“O treinamento foi excelente e proporcionou uma integração muito importante para o time de Gestores de Vendas, onde trocamos experiências e absorvemos dicas valiosas que podem ser aplicadas no dia a dia de trabalho. Através deste treinamento prático, onde todos os participantes tiveram acesso aos mesmos recursos e também as mesmas metas, observamos que mesmo assim, os resultados de cada participante foram diferentes. Contudo, podemos refletir sobre qual é o caminho certo para seguir rumo aos objetivos. Será que existe caminho certo, ou será que existe o melhor caminho? Esta troca de experiências nos faz desassociar de uma visão singular, permitindo uma análise holística para ter compreensão daquilo que o outro tem para apresentar, seguindo os mesmos objetivos. O perfil de cada participante pôde ser observado com esta prática, onde cada um com sua contribuição, proporcionou o resultado positivo alcançado ao final dos trabalhos.”

**Adairton Soethe**, Gerente Regional de Vendas PR/SC



“Uma das partes mais interessantes foi a construção da torre onde percebemos que o grupo está bem coeso, pois todos citaram em seus projetos palavras chaves como segurança, comunicação, solidez, equivalência e visão. Esse workshop proporcionou a todos, através do uso do LEGO®, identificar de uma forma lúdica as habilidades necessárias para a realização de nossas atividades diárias, não só em nosso ambiente de trabalho, como para nossa vida pessoal. Todas as atividades demonstraram ao final que temos que estar comprometidos com nosso objetivo e nos tornarmos facilitadores para as ações necessárias ao alcance dos mesmos.”

**Sidney Guedes**, Gerente Nacional de Vendas

Inicialmente fiquei surpreso com a utilização do brinquedo



LEGO® numa abordagem corporativa. Porém, a medida que toda a equipe entrava no jogo, percebíamos que recriávamos, de forma bem criativa e até divertida, o nosso ambiente de trabalho em vendas. O nosso dia a dia, tendo todos os personagens reais envolvidos e as correlações entre eles. Achei muito interessante como esse método nos faz perceber de forma ampla os nossos objetivos como companhia e como time !!”

**Elon Guimarães**, Gerente Regional de Vendas, NSB - NETZSCH Service Bahia





# Semanas internas incentivam a prevenção de acidentes de forma lúdica e interativa

De 16 a 21 de setembro, a NETZSCH do Brasil realizou sua 39ª Semana Interna de Prevenção de Acidentes (SIPAT). O evento já faz parte do calendário anual da empresa e a cada edição agrega mais conteúdo relevante sobre segurança e saúde para todos os colaboradores. São informações que utilizam não somente dentro da empresa para melhorar seu dia a dia de trabalho, mas também em casa com suas famílias para trazer mais bem-estar e qualidade de vida.

“A SIPAT é sempre uma excelente oportunidade para a NETZSCH do Brasil realizar diversas atividades interativas para reforçar a conscientização dos seus colaboradores sobre a importância da prevenção dos acidentes de trabalho e doenças ocupacionais, para que possam desempenhar melhor as suas atividades diariamente em um ambiente de trabalho seguro e agradável”, diz o Presidente da CIPA - Gestão 2018/2019, Alessandro Raasch.



## Diversidade de atrações

Na edição deste ano foram 16 palestras com oito temas diferentes, incluindo assuntos que vão desde a administração do próprio dinheiro, diálogo com os filhos, atividade física e boa alimentação, até os mais habituais como segurança dos ciclistas e direção defensiva. Também foram apresentadas peças de teatro com foco na segurança do trabalho. As apresentações foram feitas com a utilização de divertidos bonecos, que tornam o assunto mais leve e fácil de assimilar.

Além disso, ainda foram montados estantes de apoiadores e empresas parceiras, incluindo simulador de embriaguez, simulador de impacto, doação de sangue e orientações sobre alimentação.



## O que diz a legislação

Uma das atribuições da CIPA é promover anualmente a SIPAT. De acordo com o item 5.16 da Norma Regulamentadora Nº 5 do ENIT, a CIPA terá por atribuição "promover, anualmente, em conjunto com o SESMT, onde houver, a Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho – SIPAT".

A legislação que implantou a SIPAT é a PORTARIA Nº 3.214, DE 08 DE JUNHO DE 1978

Aprova as Normas Regulamentadoras-NR-do capítulo V, Título II, da Consolidação das Leis do Trabalho, relativas à Segurança e Medicina do Trabalho.

O Ministro de Estado, no uso de suas atribuições legais, considerando o disposto no Art. 200 da Consolidação das Leis do Trabalho, com redação dada pela Lei 6.514, de 22 de dezembro de 1977, resolve:

Art. 1º - Aprovar as Normas Regulamentadoras - NR - do Capítulo V, Título II, da Consolidação das Leis do Trabalho, relativas à Segurança e Medicina do Trabalho:

Inicialmente eram 28 NR's, dentro delas a NR 5. Atualmente são 37 NR's.

## Quase 40 anos de história

A NETZSCH realizou a sua primeira SIPAT em 1980. Em 1997, começou a receber familiares e amigos de funcionários no sábado da semana da SIPAT. O evento ficou conhecido como NETZSCH de Portas Abertas e se mantém até hoje. Este ano, a empresa recebeu 520 visitantes e pela primeira vez abriu seu memorial histórico para o público.

Ao longo dos anos as semanas internas já tiveram inúmeras atrações: como Loteca da Segurança, Gincana da Segurança, concursos de frases entre os colaboradores e até concurso de cartazes envolvendo os filhos dos funcionários. Também sempre houve uma preocupação em trazer atividades diferenciadas para as aberturas da semana, como apresentações da Banda do Exército, Banda Municipal, banda formada por funcionários, apresentação teatral dos alunos da APAE.



# Feliz Natal e um Ano Novo com mais sustentabilidade

Todos fazem suas resoluções de Ano Novo e para nós da NETZSCH do Brasil não é diferente. Em 2020, vamos colocar em prática uma de nossas resoluções bem especiais: **contribuir para um planeta mais sustentável**. No próximo ano vamos iniciar uma campanha para reduzir o consumo de plástico descartável, começando pela eliminação do consumo de garrafas de água e copos plásticos nas dependências da empresa.

*Desejamos Boas Festas e um 2020 com muitas realizações positivas para nossos clientes, colaboradores e parceiros.*



**NETZSCH**  
Verde sempre foi a nossa cor!

**NETZSCH**  
*Post*

NETZSCH Post é um Informativo da NETZSCH do Brasil.  
Endereço: Rua Hermann Weege, 2383 | CEP 89107-000 |  
Pomerode-SC | Fone: 47 3387-8222 | Fax: 47 3387-8400.  
Conselho editorial: Cinara Grutzmacher, Mara Koenig,

Marilise Zeplin e Stefanie Wandalen.  
Jornalista responsável: Gisele Goldacker (DRT/SC 836 JP)  
Projeto gráfico, diagramação/editoração eletrônica:  
Tatiana Cabral | Impressão: Impressora Mayer