

ENTREVISTA - Ilseo Rafaeli, presidente da Simovale, fala sobre soluções pós-crise

REFERÊNCIA INDUSTRIAL

madeira

PRODUTIVIDADE AFIADA

NOVA GERAÇÃO DE FORNECEDORES GANHA ESPAÇO E
OBTÉM DESTAQUE ATRAVÉS DE ALTA DURABILIDADE
E QUALIDADE DE FERRAMENTAS

SHARPENED PRODUCTIVITY

A NEW GENERATION OF SUPPLIERS GAIN MARKET SPACE AND ARE
HIGHLIGHTED BY TOOL HIGH DURABILITY AND QUALITY

JOTA
EDITORA



26 ANOS

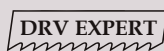
ESPECIAL

Entenda a importância do design
na indústria moveleira

NÓS TEMOS A SOLUÇÃO
QUE VOCÊ PRECISA PARA
CORTES, PICADORES
E AFIAÇÕES



Serra fita bimetálica | Serra fita dente temperado | Serra fita larga | Serra circular | Facas para picadores | Facas para plaina | Acessórios para afiação | Rolo guia e celeron | Corrente para moto serra | Serviço de retífica | Fresas | Máquinas para afiação | Re-pastilhamento | Lubriserra



www.drvferramentas.com.br

Rua Pedro Dorigo 154, Curitiba - PR | 41 3278-8141



COMÉRCIO DE FERRAMENTAS

TECNOLOGIA ROBUSTA

NOVA GERAÇÃO DE FORNECEDORES DE FERRAMENTAS NO SETOR MADEIREIRO. A DRV GANHA ESPAÇO NO MERCADO COM UM TRABALHO QUE MESCLA QUALIDADE, PRODUTIVIDADE E ASSISTÊNCIA PRÓXIMA AOS CLIENTES

Fotos: Fabiano Mendes

ROBUST TECHNOLOGY

A NEW GENERATION OF TOOL SUPPLIERS IN THE WOODWORKING SECTOR. DRV GAINS MARKET SPACE WITH AN EFFORT THAT MERGES QUALITY, PRODUCTIVITY, AND SERVICE TO CUSTOMERS

As serras fitas da DRV duram, em média, cinco afiações a mais que a marca anterior que fornecia para a Entre Ilhas. “As serras da múltipla Pilana aguentam 8 horas de produção tranquilamente, além de empenar menos”, elogia Thaiana Orso, gerente de produção da serraria, localizada em Curitiba (PR). “O segredo da serra é a boa afiação.”

Localizada em São José do Norte (RS) e no distrito Bojuru, a Florestal Pinus Sul Brasil surgiu em 1995 e atualmente conta com 150 funcionários. O carro-chefe é a madeira de pinus para exportação, com o principal mercado nos EUA (Estados Unidos da América). O trabalho é todo feito com o auxílio das serras fitas Expert, de duas polegadas.

Desde 2011 no ramo de ferramentas industriais, a DRV Ferramentas ganha a cada ano mais espaço no mercado madeireiro, devido ao trabalho cuja essência é ter grandes parceiros que presam por qualidade e durabilidade. Especialista em serras e facas, a DRV trabalha no mercado com marcas diferenciadas: Pilana, Lion, Wikus e Expert.

A Pilana utiliza na fabricação de facas a mais moderna tecnologia e as melhores matérias-primas, tendo assim resistência a abrasão, aumentando a produtividade e qualidade do material picado. Todas as facas são testadas e aprovadas pela qualidade padrão imposta pelo mercado europeu, estando aptas portando a trabalhar com materiais diversos.

A serra Expert é fabricada com aço de alta liga e tratamento térmico nos dentes de 62HRC de dureza, proporcionando um corte preciso, resistência ao desgaste e maior durabilidade entre as afiações. “Somando à tecnologia das fitas com afiações usando o rebolo CBN e a afiadora desenvolvida pela DRV, conseguimos reduzir o consumo destas ferramentas em até 50%, isso nos tornou referência no mercado nos últimos tempos”, explica o diretor comercial da DRV Ferramentas, Diego Ricardo Vieira. A serra Expert é desenvolvida nas medidas 32, 54 e 63 mm (milímetros) derrubando o paradigma de serras descartáveis, mudando este conceito para serras duráveis.

A serra Lion é desenvolvida com matéria-prima de siderúrgicas europeias e dimensões de 3” a 12” (polegadas). O aço tem componentes específicos que facilitam o manuseio da ferramenta pelo afiador, pois se trata de um material plano e macio para o recalque, com excelente resistência a abrasão.

A marca Wikus é sinônimo de precisão e máximo desempenho. Utiliza as melhores matérias-primas e os mais modernos processos de fabricação e controles de qualidade desde 1958. As lâminas de serra Wikus possuem excelente custo benefício.

“A Wikus fabrica lâminas de serras bi-metal e metal duro para a linha metal mecânico e madeira, com grande portfólio de produtos e com venda especializada, conseguimos identificar a aplicação da serra correta aumentando o rendimento e agilidade no processo de nossos



“TEMOS NOSSO SUPORTE
TÉCNICO, ALTAMENTE
ESPECIALIZADO PARA GARANTIR AOS
CLIENTES O MELHOR CUSTO
BENEFÍCIO”

DIEGO RICARDO VIEIRA,
DIRETOR COMERCIAL DA DRV FERRAMENTAS

Since 2011 in the field of industrial tools, every year, DRV Ferramentas has gained more space in the woodworking market, owing to the essence of its work in creating great partners who strive for quality and durability. A specialist in saw and knife blades, DRV works with differentiated brands: Pilana, Lion, Wikus, and Expert.

Pilana uses the most modern technology and the best abrasion resistance raw materials in the manufacture of its knives, thereby increasing productivity and quality of the material being chipped. All the knives are tested and approved according to a quality standard enforced by the European market, being able to work with diverse materials.

The Expert saw blade is manufactured using high alloy steel and heat treated hardened 62HRC teeth, leading to a clean cut, wear resistance, and longer life between sharpening. Coupled with a band saw blade technology with sharpening using a CBN grinding wheel and sharpener developed by DRV, we managed to reduce the wear of these tools by up to 50%, which has made us a reference in the market in recent times. The Expert blade is available in 32, 54 and 63 mm measurements breaking down the disposable blade paradigm, changing this to a durable blade concept.

The Lion saw blade is made using raw materials from European steel mills with dimensions from 3 to 12 inches. The steel has specific components that facilitate the handling of the tool by the sharpener, because it is a flat and soft material easy to set, with excellent resistance to abrasion.

The Wikus brand blade is synonymous with precision and maximum performance. Since 1958, the blade has used the best raw materials, the most modern manufacturing processes, and quality control. Wikus saw blades have an excellent cost-benefit ratio.

Wikus manufactures bi-metal and hard metal saw blades for metal mechanic and wood lines, with a large portfolio of standard and specialized products. We are able to identify the correct saw blade to be used increasing yield and agility for our customers' processes.

“Also, we have our highly specialized technical support team to guarantee our customers the best cost-benefit ratio,” says Diego Ricardo Vieira, Director of Sales for DRV Ferramentas.



clientes”, garante Diego. “Somado a isso, temos nosso suporte técnico, altamente especializado para garantir aos clientes o melhor custo benefício”, afirma Diego.

Parceiro da DRV e trabalhando no ramo há mais de 30 anos, com sede no município de Telemaco Borba, fazendo prestação de serviço da serra fita larga, Herock Nunes Costa é especialista no preparo de serras. “Hoje mesmo, estou fazendo nove serras da DRV, serras novas. O cliente compra da DRV e preparamos para ele. Indicamos devido à qualidade do produto, que é muito alta”, elogia. “A serra é boa, tem um recalque bom, a durabilidade em média de 4 h (horas), que é uma boa média para a serra trabalhar.”

Essa afiação, ressalta Herock, é necessária como parte da rotina do trabalho. “Se a madeira estiver limpa, sem sujeira, sem prego, a média dela de trabalho é de 4 h. Nunca trabalhamos acima deste limite para não gerar danificações e trincas na serra”, orienta. “Após 4 h, a retiramos, reafiamos e essa afiação tem uma trava que três afiações são possíveis. A durabilidade dessas serras é de 3 a 4 meses”, revela Herock.

Tradicional parceira da DRV, a Serraria Entre Ilhas tem cerca de 20 anos: começou serrando pinus para construção civil e, há dois anos, conta com uma linha de fabricação de madeira para exportação e outra para construção civil. São em torno de 50 funcionários operando, com alta rotatividade de funções, todas com presença forte da serra Lion, fornecida pela DRV.

“Hoje o carro-chefe é a madeira de pallet para exportação: fazemos o bloco principal com uma geminada e múltipla, as costaneiras são processadas em uma desdobra 2 cabeçotes, além da refiladeira”, destaca Thaiana.

Herock Nunes Costa is a DRV customer, working in the business for more than 30 years, based in Telemaco Borba, providing wide-band saw services specializing in saw blade preparation. “Today, I’m working with nine DRV blades, new blades. The customer buys the blades from DRV, and we prepare them for the customer. And we indicate DRV to people due to product quality, which is very high,” he acclaims. “The blades are good; they have a good setting, with a durability of 4 hours, on average, which is a good average for a working saw blade.”

Herock highlights that sharpening is a required part of the work routine. “If the wood is clean, no dirt, and no nails, the average number of working hours is four. You should never work above this limit so as to not generate damage and cracks in the blade,” he notes. “Thus, the blade works for 4 hours and is removed for sharpening. The sharpener has a lock so that only three sharpenings are possible. The durability of these blades is 3 to 4 months.”

A traditional DRV customer, the Serraria Entre Ilhas in Curitiba (PR) has been in operation for about 20 years: it began with sawn pine wood for construction and, two years ago, began a line for manufacturing wood for export and another for building construction. The Company has around 50 operating employees, with a high rotation in functions, all with a strong presence of the Lion blades, provided by DRV.

“Today, the flagship product is wood for pallets for export: we make the main block using a twinned gang saw and the slabs are processed with a two headed saw, along with an edging machine,” highlights Thaiana Orso, Production Manager. “Since the founding of DRV, we have bought their saw blades and chipper knives. Today we work with

“Desde a fundação da DRV compramos serras e facas para picador. Hoje trabalhamos com serra fita larga Lion, serra circular e facas Pilana para picador.”

Para Paulo Ricarte, diretor da Florestal Pinus, a DRV se tornou parceira da empresa após uma proposta desafiadora. “Era uma época em que estávamos com dificuldades com outros fornecedores. E a DRV fez uma proposta de teste dos produtos e se tivéssemos um bom resultado seria firmada a parceria”, relembra.

“Na verdade não temos como dizer quantas serras temos deles. Usamos por um número determinado de vezes e depois afiamos a serra para durar mais. Foi aí que a DRV se diferenciou, pois o produto consegue um número de reafiações bem superior aos outros. A produtividade cresceu em torno de 20 a 25%.”

A DRV sempre foi muito presente na assistência para novas afiações, destaca Paulo. “Nos auxiliaram sempre, quando preciso. É uma empresa parceira e presente. Recomendando sem dúvidas o pós-venda. As serras da DRV se mostraram muito superiores às dos outros concorrentes.”

A Potencial Florestal é especializada em cavaco e atualmente trabalha em parceria com a DRV. As facas Pilana são fornecidas e, desde sempre, representaram alta performance e melhoria na produtividade da empresa, cuja maior unidade está localizada em Limeira (SP). Desde 2010 no ramo de cavaco e biomassa, a Potencial conta com 200 funcionários.

“A nossa parceria começou a partir de uma dificuldade nossa com as facas disponíveis no mercado, neste período conheci o Fabiano, vendedor que atende a nossa região”, conta Miller Souza da Silva, supervisor de Operações Florestais e Manutenção. “Ali, ele trouxe facas e todos os materiais de corte para conhecermos. Testamos e ficamos muito satisfeitos com o material deles.”

wide Lion band saw blades, circular saw blades, and Pilana chipper knives.”

On average, DRV band saw blades last five sharpenings more than the earlier brand used by Entre Ilhas. “The Pilana multiple saw blades can easily handle 8 hours of production, as well as with much less blockage,” lauds Thaianá. “The secret of the blade is a good sharpening.”

Located in São José do Norte (RS) and in Bojuru, Florestal Pinus Sul Brasil began operating in 1995 and, currently, has 150 employees. The flagship product is sawn pine wood lumber for export, with the main market in the United States. The work is completely carried out with the aid of two-inch Expert band saw blades.

For Paulo, Director, the Company became a DRV customer after a challenging proposal. “It was at a time when we were having trouble with other suppliers. DRV made a proposal for testing their products, and, if we had good results, we would become a firm customer,” he recalls.

“Actually, we can’t tell you how many of their blades we have. We use one for a given number of times, and then we sharpen the blade to last longer. That’s where DRV provides a difference because the product can be resharpened a number of times, many more than that from others. Productivity has increased around 20 to 25%.”

DRV has always been very present in assisting in new sharpening, says Paulo. “DRV has always helped us out when needed. It is a partner company and always present. Without a doubt, I can recommend their aftersales. DRV blades have proven to be far superior to those from other suppliers.”

Potencial Florestal specializes in chips and, currently, is a DRV customer. DRV supplies Pilana knives, which have always provided the Company with a high performance and improved productivity. The Company’s largest unit is located in Limeira (SP), and since 2010 has been in the business of supplying chips and biomass. Potencial has 200 employees.

“Our partnership began from a difficulty we had with the knives available on the market, in this period I met Fabiano, the sales representative that caters to our region,” says Miller Souza da Silva, Forestry Operations and Maintenance Supervisor. “So, he brought knives and all the cutting



Hoje, a Potencial tem em torno de 30 facas Pilana rodando nos seus equipamentos, fazendo rodízio. “A produtividade melhorou. O tempo de troca também. Fazíamos troca de facas com 8 h de trabalho. Agora, a faca fornecida pela DRV chegou a rodar até 20 h sem precisar trocar”, enaltece Miller.

A produtividade aumentou perceptivelmente. Ao menos 20% de melhoria nos processos foi constatada, na Potencial. “Usamos, em média, 16 h a faca da DRV e, na hora de afiar, demora no máximo uns 20 min (minutos), porque ela não está no seu extremo de gasto”, conta Miller. “Já essa questão do pós-venda é muito boa: é na hora. A gente liga e o suporte deles é de imediato.”

Devido a alta qualidade as facas Pilana mantêm o corte mesmo depois de 7, 8 h de trabalho na Potencial. “Mantém a qualidade do cavaco, o que não acontecia com as outras facas em que depois de 2, 3 h trabalhadas o fio ficava ruim e começava a sair um cavaco sem qualidade. Desta forma, a faca consegue manter a qualidade do produto final do começo ao fim do turno da operação.”

Criada em 2002, a Resimad é de Fazenda Rio Grande (PR) e trabalha com uma linha de serraria para fabricação de embalagens de pallets. São mais de 70 colaboradores diretos, que trabalham desde a fabricação da madeira serrada até o beneficiamento da mesma.

“Temos uma linha de processo para cavaco e biomassa e outra, que é a serraria, localizada na mesma planta. Hoje devido à alta do dólar, nosso carro-chefe sem dúvida é a fabricação da madeira serrada”, reflete Junior, gerente da Resimad.

“Nossa parceria com a DRV vem devido ao Alexandre, vendedor da empresa. Foi ele quem nos vendeu nossa primeira linha do processo, descascador e picador, em 2009. Assim que começou a representar a DRV, ele veio até nós oferecendo as lâminas de serras de nossa geminada. Tivemos problemas logo no começo, por não conseguirmos alinhar as lâminas na máquina.” Esses problemas, no entanto, foram rapidamente resolvidos. “O representante e o Diego Vieira vieram para sanar o problema: eles nos explicaram qual o ângulo de afiação e travas ideais. Gostei muito da atitude, pois todas as outras marcas que fizemos o teste apenas queriam vender a ferramenta e não nos auxiliar.”

“AS SERRAS DA MÚLTIPLA PILANA AGUENTAM 8 HORAS DE PRODUÇÃO TRANQUILAMENTE, ALÉM DE EMPENAR MENOS”

THAIANA ORSO,
GERENTE DE PRODUÇÃO DA
SERRARIA ENTRE ILHAS

materials for us to get to know the product. We tested them, and we were very satisfied with their material.”

Today, Potencial has around 30 Pilana knives running in their equipment, “Productivity has improved. The change time also. We change the knives after 8 hours of operation. Now, with the knife provided by DRV we can operate up to 20 hours without changing,” adds Miller

At Potencial, productivity has increased noticeably; at least a 20% improvement in process procedures has been noted. “On average, we use the knives supplied by DRV for 16 hours after which it takes at most 20 minutes to sharpen the knife because it is long way near wearing out,” says Miller. “This issue of aftermarket is very good: it is timely. We contact them and their support is immediate.”

Due to the high quality of Pilana knives, they maintain their cutting edge even after seven or eight hours of work at Potencial. “Maintaining the quality of the chips, which was not the case with the other knives, as after two or three hours working, the cut was bad and chip quality was starting to fall. In this way, the knife can maintain the quality of our final product from the beginning to the end of an operating shift.”

Created in 2002, Resimad is based in Fazenda Rio Grande, PR and works with a sawmill line for the manufacture of pallet packaging. There are more than 70 directly employed, who work with sawn wood up to its final preparation.

“We have a process line for chips and biomass, and another line, which is a sawmill, located in the same plant. Today because of the high dollar value, our flagship product is without a doubt finished lumber,” reflects Junior, Manager of Resimad.

“Our partnership with DRV is due to Alexandre, sales representative for DRV. He was the one who, in 2009, sold us our first process line, debarker and chipper. So when he began to represent DRV, he came to us offering saw blades for our twinned saw. We had some problems early on, as we couldn’t align the blades properly on the machine.” However, these problems were quickly solved. “The representative and Diego came to remedy the problem: they explained to us about the sharpening angle and ideal tooth offset. I very much liked their attitude, because the representatives from all the other brands tested only wanted to sell us the tool and not help us.”

