

Minitrainings definem rumos a end users Siemens

Para Paulo Camargo, gerente geral da Área de Automação da Siemens, a participação da empresa na ISA foi definida de um modo muito peculiar, de um modo de se fazer entender e chegar de um jeito que a tecnologia fosse totalmente descoberta para que todas as suas possibilidades pudessem ser exploradas. “Quando o nosso cliente aprende a tecnologia, ele passa a se interessar no que ela pode representar para a empre-



Stand da Siemens

sa dele. Essa foi a motivação da nossa participação na Feira”. Para isso, a Siemens preparou os minitrainings, subdivididos em 15 temas, cuja abordagem variou de Process Automations à Manufacturing Automation. São produtos para instrumentação à automação, se não for automação é um CCM inteligente. “Os clientes puderam perceber que daqui a seis, oito ou em um ano irão precisar da tecnologia de automação”, alertou Camargo. “O que importa é saber onde se faz ganhar em produtividade com a automação? Qual é o diferencial que ela traz? Qualidade, menor tempo de ciclo de produção, menores custos, é aí que entram as tecnologias. Para MES, a Siemens mostrou a família Simatic IT, e para o gerenciamento de ativos havia o sistema digital de controle híbrido o PCS7, já em nível 7 de maturidade de produto. “A família de radares na área de instrumentação está mais eficiente e



End user passa a se interessar no que a tecnologia pode ofertar à empresa

mais barata. Os lançamentos de sistemas de medição de vazão não-intrusivas estão bem evoluídos”.

“Os *end users* vão exigir cada vez mais a confiança dos seus fornecedores, uma vez que eles não tem recurso e pessoal, para eles mesmos possam tomar certas decisões que exijam expertise – onde entra a Siemens. Além do que a competitividade determina como devem ser os processos produtivos: mais eficientes, o MES, o sistema de batelada e o PCS7 ajuda nisso. Revamps trazem eficiência e uma performance aumentada pode te dar um pay-back do que você investiu.”

