



Um guia de referência que se tornou presença obrigatória no balcão das vendas

# Itatex: pioneirismo em especialidades minerais

*Investindo fortemente em pesquisa e desenvolvimento, empresa cresceu em ritmo acelerado, oferecendo produtos de qualidade.*

A Itatex Indústria e Comércio de Minerais nasceu em 1982, em Campinas (SP), a partir da idéia inovadora de um engenheiro italiano para calcinar caulim. A nova técnica substituiu o processo tradicional, que envolve investimentos muito elevados em fornos.

A empresa funcionou durante alguns anos em caráter praticamente experimental, até ser adquirida pelo engenheiro de minas Antonio Alonso Ribeiro, em 1989. "Fizemos investimentos pesados para transformá-la numa indústria de verdade. E quase morremos ali mesmo, pois o governo Collor baixou a alíquota de importação a zero, abrindo o mercado de uma vez", relembra o eng. Alonso. "Foi o período mais difícil de nossa história. Reduzimos todos os custos e encontramos a nossa salvação com o processo de implantação da ISO 9000, que gerou muitas melhorias e nos colocou numa posição de destaque".

Desde então, a empresa vem se expandindo em ritmo acelerado: nos últimos 10 anos, esse crescimento foi de 1.500%. Alonso atribui essa expansão à ênfase dada à pesquisa e ao desenvolvimento. "Eram apenas seis produtos e hoje já são 170. Desenvolvemos muitos produtos, como os extensores de dióxido de titânio, que permitem reduzir até 20% do seu uso nas tintas", explica. Esse trabalho é conduzido por três laboratórios de pesquisas próprios, que trabalham em cooperação com instituições de ponta: as universidades de São Paulo (USP), Estadual de Campinas (Unicamp) e Federal de

São Carlos (UFSCar). A busca pela inovação é constante, como revelam as recentes pesquisas com o uso de nanotecnologia.

A sólida formação de Alonso, que estudou na tradicional Escola de Minas de Ouro Preto, desde o início foi um diferencial no momento do contato e da venda aos clientes. "Conquistamos muito respeito no mercado em função do conhecimento que tínhamos e da possibilidade de orientar clientes em relação à aplicação", conta.

Com seu conhecimento, o engenheiro Alonso explica que, ainda hoje, as cargas minerais são vistas de maneira negativa no Brasil, como produtos para economizar. E faz questão de destacar que, por isso mesmo, optou por trabalhar com especialidades minerais, como o caulim calcinado. "As especialidades existem para agregar características aos produtos. No caso das tintas, elas contribuem para aspectos como brilho, resistência à abrasão, a raios ultravioleta, à corrosão e muitos outros", ressalta. Justamente por essa vocação para o aprimoramento, a Itatex incorporou-se logo ao grupo de fornecedores que apóia o Programa Setorial da Qualidade da ABRAFATI. "Os clientes de especialidades minerais são justamente as empresas que estão preocupadas em produzir com qualidade", diz.

## Foco em tintas

Ocupando uma ampla área de 52.700 m<sup>2</sup>, a Itatex produz hoje 1,5 mil toneladas/mês, mas tem capacidade para o dobro disso. "Acredito que o potencial do Brasil seja de 6 mil t/mês. Mas ainda existem muitas empresas e técnicos que não enxergam as vantagens da qualidade e por isso não utilizam especialidades minerais", assinala. A empresa atende o mercado brasileiro e uma pequena parte do Mercosul. "O Custo Brasil é im-



Alonso antecipa que serão lançados novos produtos para o setor de tintas

pedimento para exportação, juntamente, hoje, com a questão cambial. Essa é uma possibilidade para o futuro", diz.

A indústria de tintas é o seu principal cliente, respondendo por metade das vendas. Os setores de borracha e plásticos contribuem com 20% cada, cabendo o restante a áreas como cosméticos, defensivos agrícolas e farmacêuticos.

Pela importância que o setor tem, a Itatex participa da Exposição e do Congresso da ABRAFATI. "Nosso cliente é o técnico da empresa. E esses eventos são a melhor possibilidade de encontrar todos eles ao mesmo tempo", garante.

Depois de um ótimo resultado em 2007, Alonso mantém cautela em relação a 2008, aguardando uma melhor definição do panorama. Mas isso não significa ficar parado. "Acreditamos no País, estamos investindo, pesquisando, desenvolvendo, comprando novos equipamentos", assegura. "E já podemos anunciar que em breve apresentaremos novos produtos para o setor de tintas." ▲