

Marketing Seals

Inovação em Produtos

O amplo portfólio de soluções em vedações da Parker Seals é enriquecido por uma linha completa de compostos e perfis em PTFE

Desde o seu descobrimento, o politetrafluoretileno (PTFE) tem sido o material escolhido para aplicações que requerem baixas fricções, compatibilidade com produtos químicos e utilização em amplas faixas de temperaturas. Por este motivo, o PTFE é uma excelente escolha para aplicações em vedação de fluidos.

O PTFE não é um material elástico. A fim de ser eficaz em aplicações com vedações dinâmicas, os energizantes Parker em borracha altamente resilientes são

utilizados em conjunto com o PTFE. O elemento em borracha mantém a vedação em PTFE em constante contato com a superfície da vedação. Para aumentar as características físicas do PTFE são incorporadas cargas de materiais de alta qualidade para se criar compostos únicos em PTFE, oferecendo ótima resistência à extrusão e desgaste, resiliência e estabilidade.

- PTFE Puro
- PTFE Puro com Pigmentação
- PTFE com Cargas Mineraias
- PTFE com Fibra de Vidro
- PTFE com Dissulfeto de Molibdênio e Fibra de Vidro
- PTFE com Grafite
- PTFE com Carbono-Grafite
- PTFE com Bronze
- PTFE com Fibra de Carbono
- PTFE com Poliester Aromático

A família de produtos em PTFE da Parker Seals, adicionada ao já tradicional portfólio de sistemas de vedações em borracha e poliuretano, oferecem aos clientes a possibilidade de adquirir sistemas completos de vedações de um único fornecedor. As vedações Parker Seals em PTFE fornecem benefícios extras que só podem ser oferecidos pelas características do PTFE. Consulte nossa Engenharia de Inovação para obter mais informações técnicas necessárias. ■



Mesa Redonda

Colaborador Parker participa de mesa redonda com o tema 'Strategic Pricing'



O Supervisor Administrativo de Vendas & Pricing da Parker Seals, Wilson Ricoy, participou de uma mesa redonda sobre "Estratégias de crescimento para indústrias - oportunidades no contexto global", promovida pelas Faculdades Integradas Rio Branco em parceria com a FIESP. Durante o encontro os palestrantes abordaram o processo de internacionalização das empresas em que desenvolvem suas atividades. O representante da Parker Seals dissertou sobre o programa de Strategic Pricing adotado pela corporação.

O colaborador da Parker Seals também já foi convidado especial, em duas oportunidades, para ministrar palestras sobre Strategic Pricing para os alunos de pós-graduação da Universidade Presbiteriana Mackenzie, para os cursos de Marketing e Gestão Estratégica de Vendas.

A Parker Seals se orgulha por poder contribuir com a formação dos futuros profissionais, através da demonstração e explicação das atividades que fazem parte do nosso dia-a-dia.

Strategic Pricing
À procura de preços perfeitos No início de 2001, logo após assumir como CEO da Parker Hannifin Corporation, Donald Washkewicz chegou a uma conclusão alarmante: a política de preços dos grandes fabricantes

de autopeças era uma 'loucura'. Desde que ele se lembra, nos 89 anos da empresa, a Parker utilizou uma simples fórmula para determinar os preços de suas 800.000 peças - desde vedações resistentes a altas temperaturas para motores de jatos até válvulas de aço para acionamento em máquinas de doces. Os gerentes da empresa precisavam apenas calcular o quanto custaria para produzir e entregar tal produto e adicionar uma porcentagem padrão. Muitos gerentes gostavam deste método porque era prático e lhes dava autoridade ampliada para negociações.

O Sr. Washkewicz chegou à conclusão que a Parker estava estagnada em uma fórmula lucro-margem. A Parker precisava começar a pensar como um negociante, determinando preços pelo quanto o cliente desejava pagar ao invés do quanto custava para fabricar o produto. Tal 'estratégia' de preços era utilizada por muitas empresas, por que a Parker não poderia fazer

o mesmo? Mudar a política de preços da Parker seria um trabalho muito complexo pois a corporação tem milhares de tipos diferentes de produtos, geralmente customizados para os clientes.

Em outubro de 2001 o Sr. Washkewicz revelou seu grande plano e decidiu que a corporação deveria reestruturar totalmente a sua forma de precificação. Todas as divisões espalhadas pelo mundo deveriam implementar a Gestão Estratégica de Preços, que recebeu o nome de Strategic Pricing.

Foi então contratado um Vice-Presidente para Pricing que coordena as 115 divisões mundiais da Parker que, por sua vez, nomeou para cada divisão um 'guru' do Pricing, ou seja, um especialista em Strategic Pricing ou Gerenciamento de Preços Estratégicos, que age como guardião e propagador da Gestão Estratégica de Preços.

A Parker continua procurando formas de aplicar esta nova filosofia e tem como objetivo identificar e desenvolver produtos que ofereçam o melhor potencial para um ótimo preço. ■

Fonte: The Wall Street Journal - 27/Mar/2007



Novos Produtos Linha Adesivos & Selantes

Adesivos Flexíveis - Silicones

- Silicones Acéticos e Oxímicos:**
- Adesivos e Selantes RTV e neutros prontos para uso;
 - Resistentes ao calor, intempéries e ciclos térmicos sem apresentar endurecimento, encolhimento ou trincas;
 - Possuem fungicida para aplicações em locais com umidade;
 - Excelente resistência à luz UV e ozônio;
 - Apresentam acabamento transparente, preto, vermelho, copper (cobre) ou cinza.

Algumas Aplicações: com adesão e vedação a uma ampla gama de substratos, são largamente utilizados em instalações de box, vidro temperado e vidro comum, cárter, coletor de admissão e bomba de água, coletor de escapamento e admissão, turbinas, tampas de válvulas e diferencial do motor; substitui as juntas convencionais por uma vedação total mas também pode ser usado para vedação de juntas pré-fabricadas; vedação de fornos, estufas e outros equipamentos térmicos. Consulte a tabela de propriedades típicas para a escolha do silicone indicado para sua aplicação de acordo com as condições de aplicação. Para mais informações técnicas, consulte nossos especialistas 11-3915-8505. ■

Código Parker Global	Cor	Temp. de Trabalho (°C)
FS10	Transparente	-55 a 205 / 218
FS15	Preto	-55 a 205 / 218
FS20	Transparente	-45 a 150 / 180
FS30	Vermelho	-65 a 300 / 316
FS40	Transparente	-62 a 177 / 210
FS41	Preto	-61 a 177 / 210
FS42	Cooper	-65 a 260 / 316
FS43	Cinza	-62 a 177 / 210

FEIRA INTERNACIONAL DA MECÂNICA

Bom momento do mercado industrial brasileiro impulsiona MECÂNICA 2008

A 27ª edição da Feira Internacional da MECÂNICA, maior evento do setor de bens de capital do Hemisfério Sul, aconteceu de 13 a 17 de maio, no Pavilhão de



Exposições do Anhembi, em São Paulo. Organizada pela Reed Exhibitions Alcântara Machado em parceria com a ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), a feira teve 1.969 expositores e atraiu cerca de 117.700 mil visitantes/compradores de 43 países. O Brasil continua sendo um dos maiores produtores mundiais de máquinas e equipamentos. Em 2007, o setor registrou faturamento de R\$ 61,6 bilhões, com crescimento de 12,6% em comparação a 2006. Esse cenário deu um tom de otimismo para a realização da 27ª Feira Internacional da MECÂNICA.

"A Feira Internacional da MECÂNICA é um dos eventos mais importantes para a indústria nacional de máquinas e equipamentos. Ela aproxima as principais empresas do setor de seus públicos-alvo e cria um ambiente propício para geração de negócios", comenta Evaristo Nascimento, diretor da feira. Desde sua criação, a MECÂNICA é uma grande vitrine de máquinas, equipamentos e acessórios, soluções para instalações industriais nas áreas de produção, manutenção, transporte, armazenagem, controle de qualidade e automação, de mais de 25 segmentos industriais.

Segundo a Abimaq, os investimentos do setor de bens de capital deverão ser de R\$ 9,3 bilhões em 2008, 19,94% a mais que em 2007. Desse valor, a previsão é que R\$ 5,8 bilhões sejam aplicados em compra de máquinas e equipamentos. As exportações brasileiras desse setor também cresceram, com alta de 21,3% em relação a 2006, totalizando US\$ 10,5 bilhões em vendas. A Parker participou deste grande evento com um estande corporativo, totalmente



estilizado de acordo com os novos padrões de marca da Corporação em uma área de 150m². A Divisão Seals foi representada através de seus especialistas, que estiveram presentes no estande para atendimento aos visitantes, esclarecendo dúvidas e fornecendo informações técnicas sobre os produtos expostos e os lançamentos de produtos da mais nova **linha de Adesivos & Selantes Químicos**, composta por travas e fixadores anaeróbicos, adesivos instantâneos, adesivos ultravioleta, silicones e vedadores anaeróbicos para aplicações em parafusos, roscas, flanges, válvulas, termostatos, engrenagens, transmissões, conexões e eixos, entre outras. ■



BAHIA FARM SHOW

Distribuidor Parker Seals Marca Presença na 1ª. Edição da Feira Bahia Farm Show

Nosso Distribuidor Autorizado **Rech Importadora & Distribuidora Ltda.** marcou presença em uma das feiras que é a nova vitrine do agronegócio do Oeste da Bahia, a **Bahia Farm Show**, com sua 1ª. edição realizada entre os **dias 3 a 7 de junho de 2008** na cidade de Luís Eduardo Magalhães, contando com expositores de máquinas e implementos agrícolas, bem como revendedores de insumos e



aviões utilizados na produção agrícola regional. A expectativa dos organizadores da Bahia Farm Show foi de superar a marca de R\$ 200 milhões em negócios. "A maioria dos produtos oferecidos no evento tinha linhas de crédito especiais com facilidades

de pagamento adequadas à realidade dos agropecuaristas", afirma o presidente da Associação dos Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba), Humberto Santa Cruz.

O Grupo Rech está sempre em sintonia com as mais recentes tendências mundiais de tecnologias em peças para máquinas pesadas, máquinas e implementos agrícolas, e conta sempre com a extensa linha de produtos da Parker Seals para o atendimento de seus clientes. ■



AGENDA

SIMTEC – Simpósio Internacional e Mostra de Tecnologia da Agroindústria Sucoalcooleira

Quando: 1 a 4 de Julho de 2008
Horário: das 14 às 21 horas
Local: Engenho Central – Piracicaba / SP
Estande nº. 222