

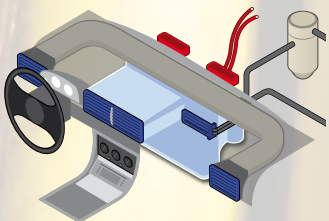
parker news

Parker

- JUL/AGO/SET 2006
- ANO VI
- NÚMERO 22

CANA-DE-AÇÚCAR

De matéria-prima a “riqueza” de um mercado comprovadamente promissor



COMO FUNCIONA?

Conheça as curiosidades de um sistema de ar-condicionado de automóveis e onde você encontra produtos Parker

ENTREVISTA

Newton de Mello, Presidente da Abimaq, fala sobre o setor de máquinas e equipamentos



KÁTIA ARANTES

MOVIMENTO ESSE GRANDE GRUPO: O SEU!



Quase todos nós, em alguma época, fizemos parte de uma grande equipe, um grupo de pessoas que trabalhavam em equipe de maneira extraordinária – que confiavam umas nas outras, que complementavam suas forças e compensavam suas limitações, que tinham um objetivo maior que os objetivos individuais e que produziam resultados extraordinários. Conhecemos muitas pessoas que participaram desse tipo de trabalho em grupo – no esporte, na escola, na política, nos negócios. Tenho certeza que gostaríamos de repetir e conviver com essas experiências.

À medida que o mundo torna-se mais interligado e os negócios tornam-se mais complexos e dinâmicos, o trabalho está cada vez mais ligado ao aprendizado, e já não basta ter uma única pessoa aprendendo pela organização toda. As melhores organizações do futuro serão aquelas que descobrirão como despertar o empenho e a capacidade de aprender em todos os níveis da organização.

Podemos dizer que a comunidade global do mundo dos negócios está aprendendo a aprender em grupo, transformando-se numa comunidade de aprendizagem. Antigamente, muitos ramos de atividade eram dominados por uma única empresa líder, atualmente, existem dezenas de empresas excelentes nos vários segmentos da indústria.

Os profissionais da Parker e também os líderes desta nossa organização sentem que fazem parte de uma profunda evolução na natureza do trabalho. Estou há poucos meses na Parker Hidráulica e, aqui, revi e conheci pessoas que me contaram suas experiências de tantos trabalhos e de tantas soluções que foram oferecidas a nossos clientes e a nossa própria empresa.

Desejo a todos que possamos aprender juntos, com integridade, com foco e muita criatividade.

“Podemos dizer que a comunidade global do mundo dos negócios está aprendendo a aprender em grupo, transformando-se numa comunidade de aprendizagem.”

Ricardo Rossini
Gerente de Vendas Hidráulica Industrial

SETOR SUCROALCOOLEIRO

O BRASIL É O MAIOR PRODUTOR MUNDIAL DE CANA-DE-AÇÚCAR

Com a mesma rapidez do ciclo de seu cultivo, a cana-de-açúcar aumenta sua participação no agronegócio brasileiro e, hoje, movimenta cerca de R\$ 40 bilhões por ano, gerando 3,6 milhões de empregos diretos e indiretos no setor.

O bom momento do setor sucroalcooleiro, com o aumento das exportações de açúcar e álcool, da demanda interna — devido aos carros bicomcombustível — e da mecanização no corte e plantio de cana, reflete-se na realidade de 50 mil empresas brasileiras. Estas são beneficiadas pelo alto volume destinado a investimentos (R\$ 4 bilhões/ano) com compras de equipamentos/insumos e contratação de serviços por parte das usinas de açúcar e álcool.

A preocupação com o meio ambiente e o objetivo de implantar, em grande escala, um combustível renovável alternativo ao petróleo, trouxe grande visibilidade ao país, colocando o álcool em destaque no cenário mundial. Hoje, o Brasil está na posição de maior produtor mundial de cana-de-açúcar.

No setor sucroalcooleiro, a Parker é sempre lembrada. Seus componentes estão presentes desde o plantio da cana-de-açúcar até a produção industrial de açúcar e álcool. Hoje, é comum ver a aplicação de um produto ou soluções Parker, seja em uma colhedora ou no processo de transformação da matéria-prima dentro de uma usina.

Movimenta	R\$ 40 bilhões
Representa	2,35% do PIB
Gera	3,6 milhões de empregos
Envolve	72.000 agricultores
Produce	4 milhões de ton. de açúcar 14 bilhões de litros de álcool

Moe	380 milhões de ton. de cana
Exporta	14,3 bilhões de ton. de açúcar 2,5 bilhões de litros de álcool
Recolhe	R\$ 12 bilhões (impostos e taxas)
Investe	R\$ 4 bilhões/ano
Compõem-se de	334 usinas e destilarias

Fonte: JornalCana



NEWTON DE MELLO

Presidente da Abimaq fala sobre a importância do setor de máquinas e equipamentos e seu atual cenário econômico.



Arquivo Abimaq

PN - Qual foi o cenário econômico do setor de máquinas e equipamentos no fechamento do primeiro semestre de 2006?

NM - O faturamento do setor sofreu queda de 2,6% no primeiro semestre deste ano, quando totalizou R\$ 26,1 bilhões, contra o mesmo período do ano passado, que foi de R\$ 26,8 bilhões. Mas é importante verificar também que o consumo aparente registrou queda de 0,6% no período, ao passar de R\$ 26,6 bilhões (2005) para R\$ 26,5 bilhões (2006). Isso é um reflexo claro da falta de estímulo ao investimento produtivo no Brasil, sobretudo devido à forte apreciação do real. O dólar abaixo de 2,6 reais reduz a competitividade do produto brasileiro nos mercados externo e doméstico. O resultado é que não se compra máquina, seja nacional ou importada, porque fica mais barato importar o produto final do que produzi-lo no mercado local.

Já as exportações cresceram 5% porque os empresários do setor não querem perder espaços duramente conquistados. É muito difícil abrir os mercados no exterior para máquinas. Outro aspecto importante é que, a despeito da falta de lucratividade e até de prejuízos, abrir mão desses mercados para algumas empresas fortemente exportadoras significa expressiva redução da escala de produção, o que pode gerar prejuízos ainda muito significativos. No primeiro semestre de 2006, as vendas externas totalizaram US\$ 4,5 bilhões, contra US\$ 4,11 bilhões, no mesmo período de 2005.

As importações de máquinas e equipamentos também mantiveram o crescimento no primeiro semestre: 15,4%, ao passarem de US\$ 4,03 bilhões para US\$ 4,66 bilhões. Como o consumo de máquinas declinou, a conclusão é que houve uma certa substituição de nacionais por importadas. Essa elevação, porém, está concentrada em máquinas originárias da China (+ 116%), Hong Kong (+60%) e Coréia do Sul (+46%). Isso demonstra que os equipamentos brasileiros perdem espaço no mercado interno para produtos de baixa evolução tecnológica e baixo preço, principalmente chineses. Esses dados desmentem a falsa tese de que a indústria brasileira está aproveitando a baixa cotação do dólar para investir em máquinas modernas e sofisticadas e, assim, aumentar sua produtividade. Tal fenômeno não está acontecendo.

PN - Quais são as principais ações tomadas pela Abimaq para engrandecer e alavancar o setor de máquinas e equipamentos?

NM - Procuramos desenvolver ações que contribuam para o desenvolvimento das empresas do setor. Nesse sentido, a Abimaq atua em várias frentes, mas podemos destacar o forte apoio que oferece nas áreas do desenvolvimento tecnológico e das exportações dos associados, incluindo ainda as negociações internacionais.

Recentemente, a entidade saiu na frente na atualização tecnológica do setor. Por meio do IPD-Maq (Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Máquinas e Equipamentos), e com apoio do Ministério da Ciência e Tecnologia, está desenvolvendo um amplo programa em vários Estados do país em três frentes de atuação: patenteamento, extensionismo e tecnologia industrial básica (TIB).

Além do Núcleo de Patenteamento, que funciona na sede central, em São Paulo, e oferece atendimento sobre patentes, a Abimaq promove um curso itinerante sobre o tema em várias cidades do país, com vistas a orientar e esclarecer dúvidas de associados e não-associados.

Outro projeto é o de extensionismo, que leva técnicos especializados de institutos de pesquisa renomados, como o IPT, às empresas para a realização de um diagnóstico de seus sistemas de gestão, estado de qualifica-

ção de produtos, processos de fabricação, entre outros aspectos. As ações propostas de curto prazo contribuem para a redução de custos e ganhos de produtividade e têm ajudado muito as empresas. Aplicado em companhias do setor em São Paulo, Rio Grande de Sul e Santa Catarina, por meio de agentes parceiros regionais, o extensionismo atingirá, numa segunda fase, o Nordeste, em especial os Estados de Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte.

Os esforços para aumentar o nível tecnológico e a produtividade do setor de máquinas não param por aí. Começamos também a primeira fase do programa de capacitação em Tecnologia Industrial Básica (TIB). Precisamos ampliar o conhecimento da mão-de-obra sobre a utilização de normas técnicas, metrologia e avaliação de conformidade, temas que envolvem a TIB, com o objetivo de utilizar esses conceitos no desenvolvimento de novos produtos

ou no aperfeiçoamento daqueles que já existem, em novos processos industriais e na inovação da gestão empresarial.

Com relação ao comércio exterior, a ação mais visível, para destacar uma delas, é o Programa de Promoção de Exportações (Apexmaq), desenvolvido com o apoio da Apex-Brasil (Agência de Promoção de Exportações e Investimentos). Com essa operação conjunta, ações como prospecção de novos mercados, realização de cursos, seminários, feiras, fortalecimento de imagem e missões comerciais ao exterior, entre outras, estão contribuindo principalmente para a entrada de pequenas e médias empresas no mercado internacional. Lembrando que a indústria de máquinas e equipamentos ocupa a segunda colocação no ranking dos principais exportadores industriais brasileiros, dessa forma contribuindo para a maior participação de produtos manufaturados na pauta das exportações brasileiras.

PN - Recentemente, pode-se citar alguma ação de sucesso

que atingiu diretamente os fabricantes de máquinas?

NM - Abrimos, recentemente, um escritório em Pequim, na China. A abertura desse escritório foi anunciada durante o lançamento do estudo "China e o seu efeito sobre a indústria de máquinas

e equipamentos no Brasil". Baseado em ampla pesquisa, o estudo elaborado pela economista Patrícia Marrone detalha as razões do desenvolvimento chinês, mostrando as políticas industriais e planos de governo que impulsionaram 12 setores, entre eles o de máquinas, nas últimas décadas.

Acreditamos que toda ameaça traz embutida uma oportunidade. Por isso, o estudo contém informações que contribuirão para que o associado tenha condições de aproveitar e conquistar espaços no imenso mercado chinês. Nossa tarefa é transformar a difícil concorrência chinesa em oportunidade, procurando abrir portas e atuar nesse imenso mercado, para o qual não podemos ficar indiferentes. Com o escritório, temos a chance de nos aproximar dessa nação e promover ações mais imediatas voltadas para o desenvolvimento dos negócios da indústria de máquinas brasileira. ■



As importações de máquinas e equipamentos mantêm o crescimento no primeiro semestre: 15,4%



STARA

PARA ALTO RENDIMENTO NA DISTRIBUIÇÃO DE FERTILIZANTES, SÓ O HÉRCULES 24000

Hércules 24000 é o mais novo equipamento da Stara, empresa situada em Não-Me-Toque (RS). Lançado na Agrishow 2006, consiste em um inovador implemento sobre um caminhão que oferece precisão e alto rendimento na distribuição de fertilizantes. Permite o trabalho com diversos produtos, tais como calcário seco ou úmido, gesso agrícola, fertilizantes, diversos tipos e tamanhos de sementes, inclusive em pequenas dosagens. Além disso, admite a instalação do kit taxa variável, que otimiza os custos com insumo, oferece qualidade superior na distribuição, alto rendimento diário de trabalho e grande autonomia de carga.

No projeto, a Stara optou por utilizar componentes da linha Hidráulica Mobil Parker. Os componentes têm a função de movimentar a esteira e os pratos de distribuição. O lançamento do Hércules foi tão efetivo que, logo no segundo dia de feira, três equipamentos já haviam sido vendidos.

“Hoje, a Parker é vital. A Stara é uma empresa que necessita de companheiros que também sejam pioneiros, busquem projetos de altíssima tecnologia e velocidade de engenharia para conseguir nos acompanhar. Ficamos felizes em colocar no mercado máquinas que têm a qualidade dos produtos Parker”, afirma Cristiano Paim Buss, Gerente do Departamento de Tecnologia da Stara.



O lançamento do Hércules foi tão efetivo que, logo no segundo dia de feira, três equipamentos já haviam sido vendidos.

ANTONIOSI

LIDERANÇA NO TRANSBORDO DE CANA

Há oito anos atuando efetivamente no setor sucroalcooleiro, a Antoniosi, situada em Matão (SP), possui tecnologia 100% nacional para projetar e desenvolver equipamentos destinados ao carregamento e transporte de produtos agrícolas. Estes se destacam pela operação hidráulica que realizam como, por exemplo, o transbordo de cargas e elevação de “big bags” através de guindastes acoplados aos implementos.

Dentre os produtores agrícolas, 35% utilizam o transbordo Antoniosi, tornando-a líder de mercado.

“A conquista dessa posição deve-se ao trabalho contínuo

de nossos colaboradores e, também, à parceria com nossos fornecedores, sempre rigorosamente selecionados, em busca de qualidade e competitividade do produto”, afirma Alex Antoniosi, Sócio-Gerente da empresa. E complementa: “Com a evolução do setor, temos nosso transbordo de cana como carro chefe da empresa, tanto na questão volume de vendas quanto na participação de mercado”.

O implemento, que utilizava apenas filtros Parker, a partir de 2005 passou a usar também produtos da Linha Fluid Connectors. Assim, todos os transbordos fabricados levam a tecnologia das mangueiras e conexões Parker.

“Fizemos uma afinação comercial, pois já conhecemos a qualidade dos produtos Parker, o atendimento, a garantia, o serviço pós-venda e a programação de entrega do material. Quando o cliente adquire nossas máquinas, sabe que também está adquirindo Parker. Para a Antoniosi, a Parker é, além de um fornecedor, um consultor, pois especifica e dá orientação sobre qual o melhor produto para nossa aplicação. Isso fez com que criássemos uma relação que vai além do comercial”, ressaltou Antoniosi.

**STAR**

LANÇAMENTO DA COLHICANA 2006: SIMPLICIDADE EM COLHEITA MECANIZADA

A Star, instalada em Serrana (SP), foi inaugurada em 2003 e desde então produzia implementos acoplados a tratores. Hoje, avança em tecnologia com o lançamento da ColhiCana 2006.

Autopropelido, o equipamento é destinado aos pequenos e médios produtores e mantém o conceito de simplicidade, atendendo às necessidades da colheita mecanizada.

A Star conta com produtos Parker, que equipam a nova ColhiCana. As linhas Filtros, Fluid Connectors e Hidráulica Mobil Parker são responsáveis pelo acionamento, que envolve a alimentação de todo o sistema hidráulico e do motor a diesel. O projeto da ColhiCana 2006 promete intensificar a parceria entre as empresas.

“Essa máquina está em fase de desenvolvimento. O primeiro protótipo exposto na Agrishow criou grande expectativa, a procura no evento foi grande”, ressaltou Roberto Gritti, Gerente de Produção da Star.



K.O.

PULVERIZADOR COM ACIONAMENTO PNEUMÁTICO



No início, a K.O. fabricava apenas pulverizadores para cultura de tomate, mas o avanço do mercado a fez adotar modernas técnicas de produção para ampliar sua linha de equipamentos.

Instalada em Jaboticabal (SP), produz pulverizadores e atomizadores para os mais diversos tipos de cultura, atendendo os principais produtores do Brasil, América do Sul, América Central e Ásia.

Com a Parker, o resultado alcançado traz ótimas perspectivas tanto para a K.O. quanto para os produtores, que terão a oportunidade de conhecer o primeiro pulverizador do mercado agrícola com barras acionadas pneumaticamente. Esta característica atende às exigências do setor, onde a utiliza-

ção de componentes eletrônicos, a necessidade do ganho de produtividade e a aplicação correta de insumos com menos impacto ambiental passaram a ser uma constante.

Lançado na Agrishow, o novo equipamento tem a capacidade de movimentação das barras com apenas três cilindros hidráulicos, já que o comando hidráulico acionado com tecnologia pneumática faz a “alimentação” do sistema para movimentar os cilindros. Um mesmo implemento, que possui a mesma área de cobertura, chega a utilizar até oito cilindros para fazer todo esse trabalho de movimentação. “Quando iniciamos o projeto, nosso principal desafio era a geração de ar dentro da máquina. Em parceria com a Parker, que paralelamente desenvolvia o comando VO40, conseguimos produzir a nova máquina de pulverização, que dispensa controle elétrico a distância”, explica Luis Otávio Segnini, Gerente Industrial e Projeto & Desenvolvimento da K.O.

A parceria no projeto teve início em setembro de 2005 e a expectativa da empresa é estreitar cada vez mais o relacionamento com a Parker. “Agora chegou nosso casamento”, diz Segnini.

DMB

LANÇAMENTO DA PCP 6000

Por ocasião da Agrishow, a DMB, situada em Sertãozinho (SP), fez o lançamento da nova plantadora de cana PCP 6000. O projeto, desenvolvido em conjunto com o Centro Tecnológico Canavieiro (CTC), realiza todas as etapas do plantio da cultura da cana-de-açúcar em uma única operação. O desempenho da nova máquina foi comprovado por todos os visitantes da feira, durante as demonstrações de campo.

Com vendas para todo o Brasil, a DMB aposta há mais de 10 anos nos produtos Parker que, hoje, compõem 100% da parte

hidráulica dos equipamentos. Os motores, válvulas, comandos, mangueiras e terminais hidráulicos fornecidos são responsáveis pelo acionamento de todo o sistema. “Não abrimos mão da qualidade Parker, do ótimo atendimento e excelente suporte”, comenta Ricardo Borges, da Engenharia DMB.

Hoje, além de implementos para a cultura de cana-de-açúcar, a DMB desenvolve soluções para o setor de reflorestamento, onde as aplicações também exigem robustez dos implementos e eficiência comprovada.

PCP 6000 em demonstração de campo na Agrishow



PROTON PRIMUS

COMPACTADORES VIBRATÓRIOS CONQUISTANDO MERCADO

Com a aquisição da Müller, a Proton Primus conquistou a posição de única fabricante de máquinas rodoviárias, agrícolas e florestais genuinamente nacional. Situada em Mesquita (RJ) e com quatro anos de atuação, a empresa desenvolve projetos para aplicações nos setores de mineração, metalurgia, química, projetos industriais e materiais para construção. O destaque são os compactadores vibratórios, que detêm 70% do mercado.



“Esse é um setor sazonal, que depende da liberação de verbas do governo. São dois grandes compradores: o exército, onde temos atuação praticamente predominante, e construtoras de

estradas. Neste governo, o mercado aqueceu-se muito, fato que favoreceu nosso negócio”, comenta Alejandro Iwanczuc, Engenheiro Desenvolvimento de Novos Projetos da Proton Primus.

Os componentes hidráulicos da Parker são responsáveis por todo o sistema de direção e vibração dos compactadores. “A parceria já veio da Müller e nós não tivemos nenhum motivo para não continuar com ela, pois os produtos fornecidos são de excelente qualidade. Classifico esse trabalho em conjunto como muito importante, pois sem a Parker, assim como sem outros parceiros, não teríamos máquinas”, enfatiza Iwanczuc.

Durante a M&T Expo 2006, os visitantes conheceram no estande da Proton Primus os novos modelos VAP 120 (rolo compactador de 12 toneladas), AP 26H (rolo de pneus com transmissão hidrostática) e o VAP 70 (uma versão revitalizada do modelo).

CATERPILLAR BRASIL

250 MÁQUINAS VENDIDAS NA M&T

O sucesso da Caterpillar na M&T Expo 2006 foi marcado pela venda de mais de 250 máquinas. No estande estavam os seis lançamentos da empresa: as Carregadeiras de Rodas 950H, 962H e a IT62H, o Trator de Esteiras D6R III, a Escavadeira Hidráulica 330D L e a Retroescavadeira 416E, equipados com a última geração de motores.

Norte-americana, a Caterpillar atua há 80 anos e, em 1955 anunciou as atividades da fábrica brasileira em São Paulo (SP), que representou o segundo investimento da empresa fora dos Estados Unidos.

A fábrica brasileira tem

grande parte de sua produção enviada para 120 países. Essas exportações dão destaque à Caterpillar Brasil nos mercados de construção, mineração, florestal, de motores diesel, gás natural e turbinas industriais de gás, tornando a empresa a 16ª maior exportadora brasileira.

Em conjunto com a engenharia da Caterpillar Brasil, a Parker participa dos desenvolvimentos da empresa e fornece equipamentos hidráulicos. Para Roberto Cassanha Pinto, Gerente de Desenvolvimento de Novos Produtos e Engenharia da Caterpillar, o apoio que a Parker oferece é indiscutível. “Todas as vezes em que precisamos de novos equipamentos hidráulicos normais ou especiais, tivemos um suporte muito bom; realmente a parceria está funcionando”, diz.



A nova
Retroescavadeira
416E

WOLF

NOVO PROJETO: PERFURATRIZ DE ROCHA



De peça em peça, até a máquina completa. Assim foi a evolução de mercado da Wolf Metalúrgica. Com 32 anos de atuação, a empresa começou fabricando peças como pistões, buchas e cabeçotes, destinadas às áreas de perfuração, mineração e construção civil, mas o aperfeiçoamento de seus projetos resultou no desenvolvimento de uma

perfuratriz de rocha, totalmente nacional.

Com isso, a Wolf expandiu sua estrutura, instalada em Indaiatuba (SP), aumentando em 15% sua capacidade produtiva.

Participante dessa evolução da Wolf, a Parker, através dos componentes das linhas Fluid Connectors e Hidráulica Mobil, oferece toda a força, robustez e desempenho de que a perfuratriz de rocha necessita.

“Optamos pela Parker pois em qualquer lugar do mundo você encontra os produtos que ela fabrica. Se exportamos, por exemplo, nosso cliente tem a facilidade de encontrar o produto Parker onde quer que ele esteja”, comenta Ricardo Wolf, Diretor da empresa. E complementa: “Para nós, a Parker não é somente mais um fornecedor, é realmente um parceiro. Nossa intenção é continuar com a parceria visando ao seu fortalecimento”, finaliza Wolf.

LIEBHERR BRASIL

O SALTO DE QUALIDADE NAS BETONEIRAS

Quando o assunto é a movimentação de grandes cargas, Liebherr é um reconhecido nome do setor. Sua tecnologia é empregada em aplicações que vão desde construções de arranha-céus a construções subterrâneas. De origem alemã, no Brasil está sediada na cidade de Guaratinguetá (SP), região do Vale do Paraíba, onde produz máquinas para construção.

A Parker é fornecedora de mangueiras e conexões hidráulicas que fazem todo o acionamento e funcionamento das betoneiras desenvolvidas pela Liebherr. “A parceria ini-

ciou-se em 1999, quando precisávamos de um salto de qualidade em relação aos componentes hidráulicos do equipamento. A decisão por Parker foi resultado do atendimento e de a empresa ser sempre referência para os produtos que fornece. A Parker oferece a união de dois diferenciais importantes: qualidade em relacionamento e em produtos”, comenta Guilherme Zurita, Gerente de Vendas e Exportação.

Para José Cardoso, da Engenharia de Produto, “os componentes Parker são as veias da betoneira”.



PINTURA COM CONTROLE E LIMPEZA

Localizada em Santo Amaro (SP), a Cetec iniciou sua produção com uma máquina de pintura eletrostática a pó. Depois disso, passou a desenvolver equipamentos para pintura líquida e a complementação do sortimento para atender aos segmentos de pintura Airless, HVLP e convencional.

Hoje, além dessas máquinas, a Cetec atua no mercado de usinagem de peças e calderaria, através de projetos e desenvolvimento de produtos e serviços que atendam aos diversos segmentos da pintura industrial, incluindo a pintura para terceiros de peças de pequeno porte.

A Parker é responsável pela regulagem de vazão de todas as máquinas da Cetec desde 1994, através do fornecimento de FRLs, válvulas solenóide e de fluxo, que compõem o sistema pneumático.

“Nossa principal missão é projetar, produzir e comercializar produtos e serviços, voltados à pintura industrial e usinagem, que atendam e superem as expectativas dos clientes, tanto em qualidade quanto em performance e preço, além de apresentar diferenciais que estimulem um uso mais racional dos recursos. Por isso somos parceiros da Parker, um fornecedor que acompanha nosso conceito. Posso dizer que essa é uma parceria de confiança e sucesso. Hoje utilizamos pneumática 100% Parker”, comenta Ruy Morelli, Gerente de Vendas da Cetec.



Powertec: equipamento digital de pintura a pó microcontrolado

JOCAR

MERCADO NORTE-AMERICANO ATRAI GRANDES NEGÓCIOS

Há 30 anos fabricando máquinas e equipamentos para torrefação de café, a Jocar, situada em Araraquara (SP), ampliou seus negócios com a participação na “18th SCAA (Speciality Coffee Association of America)”, feira especializada na produção de café, realizada em Charlotte (EUA).

O evento aconteceu no centro financeiro da Carolina do Norte entre 7 e 10 de abril, e contou com a visita de 500 expositores de todo o mundo.

Expondo alguns de seus principais produtos, como a empacotadora automática JCM 60F e um torrador 20kg/torra, especialmente projetado e vendido na feira, a Jocar foi a única representante brasileira no evento.

Há 10 anos com a Parker, a Jocar utiliza componentes pneumáticos em seus equipamentos, incluindo FRLs, cilindros, válvulas, conexões e mangueiras, principalmente nas máquinas empacotadoras automáticas, que possuem alto grau de automação. “A parceria vem mostrando-se bastante sólida a ponto de ser desenvolvido um “kit automação”

específico, tornando mais fácil a comunicação entre as empresas e o controle das compras”, afirma Neyl Mattos, Gerente de Operações da Jocar.

A Jocar atuava na reforma de torradores de café e investiu na aquisição de um tradicional fabricante de máquinas para torrefação de café, a Incafé, que tinha 50% de participação no mercado brasileiro. Assim, a empresa conquistou sua auto-suficiência.



FECHE OS VIDROS, AQUI TEM PARKER

O sistema de ar-condicionado de automóveis funciona de maneira muito mais simples do que muitas vezes pensamos. Basicamente, todo o conjunto possui cinco componentes funcionais: **compressor, condensador, filtro secador, válvula de expansão e evaporador**.

A Parker possui Divisões que fabricam diversos componentes para ar-condicionado automotivo, tais como mangueiras e conjuntos de mangueiras montadas (com tubo interno de borracha butílica, por exemplo, para a condução de fluidos refrigerantes), conjunto montado de tubulação de alumínio, válvulas de expansão (Série TXV) e filtros secadores.

Além das aplicações automotivas, a Parker também participa de projetos na área residencial e industrial.

1 PAINEL DE COMANDO

Aqui dá-se início ao único processo acionado por um ser humano. É a sensação de frio ou calor que faz com que o motorista, ou passageiro, acione os botões do ar-condicionado e regule a temperatura interna do veículo.

6

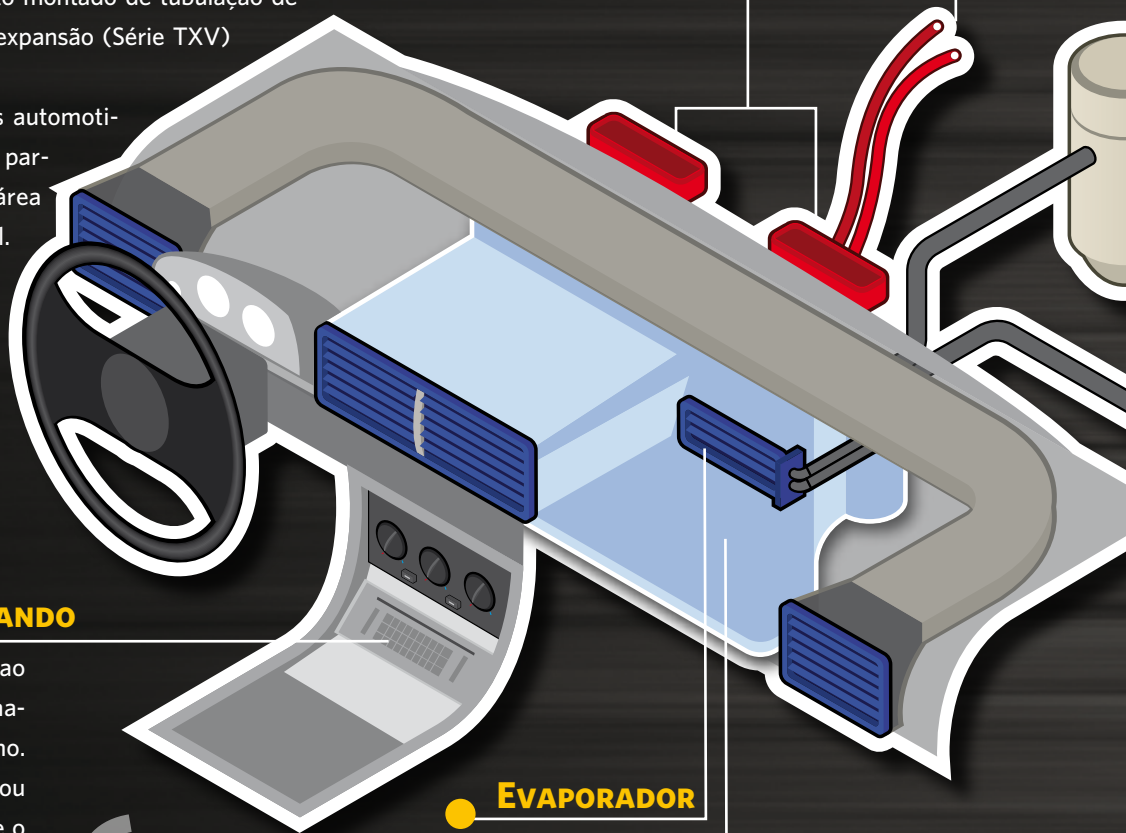
Por fim, chegamos ao componente final e mais importante do sistema, o evaporador. Embora tenha o princípio muito parecido com o do condensador, tem a função de absorver o calor, fazendo o gás ganhar energia e passar da fase líquida para fase gasosa, permitindo o resfriamento da cabine.

SISTEMA DE AR QUENTE

DIFUSORES DE AR

EVAPORADOR

CAIXA EVAPORADORA





3 CONDENSADOR

Após a compressão, o fluido chega ao condensador, que tem a mesma função do radiador (na verdade um trocador de calor).

5 VÁLVULA DE EXPANSÃO

Após o filtro secador, o fluido passa pela válvula de expansão que é, na verdade, o componente que regula o fluxo de fluido dentro do sistema de ar-condicionado e também é responsável pela expansão do gás dentro do evaporador.

2 COMPRESSOR

O sistema começa pelo compressor, que tem a função de comprimir e movimentar o fluido refrigerante (atualmente é usado o gás R14 que não tem um impacto ambiental tão relevante) e encaminhá-lo para o condensador.

Aí vem a famosa pergunta: por que quando ligamos o ar-condicionado o veículo consome mais combustível? A resposta é simples. Geralmente, o compressor é ligado através de uma correia diretamente no motor do veículo, que passa a "trabalhar" dobrado e, conseqüentemente, gasta mais combustível.

4 FILTRO ACUMULADOR-SECADOR

O próximo componente que faz parte deste sistema é o filtro secador, que possui três funções distintas dentro do sistema de ar-condicionado:

- responsável pela retirada de umidade (água) do fluido refrigerante, que é muito importante para garantir o tempo de vida útil do sistema, devido às oxidações;
- filtração do fluido refrigerante;
- armazenamento do fluido refrigerante na fase líquida.



GOSTOU DA MATÉRIA?

Quer saber como funciona alguma coisa?

Envie um e-mail para

vocale@vocalepress.com.br com uma sugestão de pauta. Sua idéia pode ser publicada no Parker News.

CONTROL TECH

Reforçando o conceito de atendimento personalizado e variedade de produtos, a ParkerStore Control Tech inaugurou uma filial em Santa Cruz do Sul (RS). Com a matriz instalada em Caxias do Sul, a nova representante dos produtos Parker atenderá a região do Vale do Rio Pardo, que abrange 24 cidades como: Santa Cruz do Sul, Vera Cruz, Candelária e Venâncio Aires. A maioria das empresas ali instaladas atuam no ramo fumageiro — que representa 50% da produção agrícola da região — e são responsáveis por boa parte dos empregos industriais.

A nova ParkerStore Control Tech possui infra-estrutura e vendedores capacitados para prestar total assistência aos clientes que procuram componentes das Divisões Automation, Filtration, Fluid Connectors, Hydraulics e Seals.

Estiveram presentes na inauguração 100 convidados, entre eles Ricardo Machado, Presidente do Grupo Latino Americano da Parker; Eduardo Rampinelli, Gerente Geral e Rodrigo Portes, Gerente de Marketing, ambos da Divisão Automation e Eduardo Castro, Gerente Geral da Divisão Hydraulics, além de representantes da Philip Morris, Souza Cruz, Universal Leaf, Premium Tabacos, Alliance One, CTA, KBH&C e Mercur.

A EMPRESA

A Control Tech Indústria e Comércio Ltda. iniciou suas atividades em Caxias do Sul em 21 de setembro de 1998 com apenas dois colaboradores. A matriz foi conquistando a distribuição das linhas da Parker ano após ano.

No ano de 2003 iniciou-se a construção da nova sede da empresa, inaugurada em 16 de abril de 2004. A partir de outubro do mesmo ano, a Control Tech passou a ser uma ParkerStore.

A REGIÃO

Nos últimos anos, a região do Vale do Rio Pardo vem mantendo sua participação na produção do Rio Grande do Sul. Em termos de setores produtivos, segundo o Conselho Regional de Desenvolvimento do Vale do Rio Pardo, destaca-se a contribuição da agropecuária (6,83%) — da região para o PIB estadual — e da indústria (6,21%). Ao observar isoladamente a economia da região, constata-se a importante participação da indústria (46,9%), seguida pelos serviços (29,0%) e pela agropecuária (18,9%).

“Acredito que é a hora certa de fazer investimentos. A região de Santa Cruz do Sul é muito fértil em oportunidades e vamos destinar todos os nossos recursos e esforços para transformar essa ocasião em uma realidade de negócios.”

João Raimundo Vieira, Diretor da Control Tech.



PROCESSOS, MELHORIAS E AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL

Existem algumas perguntas a respeito de Automação Industrial que são frequentemente levantadas: Quais as vantagens? Como ter certeza do retorno do investimento realizado? Vale a pena investir em Automação? Em que investir? Qual fabricante escolher? Produto importado ou nacional? A dúvida é maior nas micro e pequenas indústrias que não conhecem as vantagens e a facilidade que a Automação traz ao processo, sendo uma ferramenta na solução de nove entre dez problemas industriais.

Mas afinal, o que é Automação? É o conjunto das técnicas baseadas em máquinas e programas, com objetivo de executar tarefas programadas pelo homem e de controlar operações sem a intervenção humana.

Através de seqüências de programação, o usuário consegue maximizar com qualidade e precisão seu processo produtivo, controlando variáveis como temperatura, pressão, nível, vazão e gerenciando a distância toda a cadeia produtiva.

Entendo que Automação, e sua influência em um processo industrial, seja uma simples monitoração de variáveis ou um controle sofisticado do processo, o que requer avaliação das vantagens diretas na hora de investir em equipamentos ou na melhoria de processos existentes.

O QUE UMA EMPRESA DESEJA AO AUTOMATIZAR SEUS PROCESSOS?

Atualização tecnológica, diminuir riscos ambientais e de segurança no trabalho, ampliar produtividade e qualidade, diminuir custos com mão-de-obra e melhorar a competitividade. Muitas também já possuem um parque automatizado, mas investem em ampliações e atualizações para melhorar ainda mais as condições de produção.

QUANDO É HORA DE INVESTIR?

A escolha da tecnologia, bem como a área a ser automatizada, requer atenção e competência técnica em processos. Muitas iniciativas não têm o retorno adequado devido a projetos e escolhas equivocadas.

O primeiro passo é identificar os gargalos da produção. Pontos que por não operarem mais rapidamente ou de maneira eficiente prejudicam toda a linha de produção.

O segundo passo é idealizar a futura performance industrial. Nesse ponto devemos avaliar velocidade, produção, receitas do sistema, bem como otimização da matéria-prima.

No terceiro, devemos realizar o levantamento técnico de campo, onde avaliamos todos os pontos de controle, sensores de campo, acionamentos, cilindros e válvulas, etc., que queremos automatizar. Essas informações são essenciais para um correto dimensionamento do hardware e software de Automação. Muitos projetos falham nessa etapa, uma vez que a definição dos pontos de controle influencia a escolha da melhor tecnologia a ser aplicada.

Por fim, especificamos o hardware e software de Automação para melhor operar o sistema. Diversas tecnologias estão disponíveis no mercado e, dependendo da solução, muitos fabricantes já possuem rotinas de controle desenvolvidas. O técnico, ou engenheiro responsável pelo projeto, deve pensar principalmente na integração total do processo para que a tecnologia escolhida não limite o sistema em relação a possíveis expansões futuras.

O Brasil já possui diversos equipamentos e instrumentos sendo fabricados em território nacional, tais como os produtos da Parker, muito utilizados nos projetos de Automação Industrial por oferecerem total integração das linhas de produto.



Domingos Gonçalves Neto é Diretor da Escola Senai Luiz Simon, em Jacareí. Engenheiro Eletrônico, trabalhou durante 21 anos projetando escolas profissionalizantes com foco em novas tecnologias na área de automação industrial. Fez cursos de especialização no Canadá, USA, Inglaterra, Áustria e Suíça, todos voltados para a mesma área.

EXPEDIENTE

Parker News Ano VI

Nº 22 | Julho/Agosto/Setembro de 2006

Tiragem: 15 mil exemplares

e-mail: parkernews.brazil@parker.com

Parker Hannfin Ind. e Com. Ltda.

Jacareí/SP

Av. Lucas Nogueira Garcez, 2181 - Esperança

Caixa Postal 148 - CEP 12325-900

Telefone: 12 3954-5100

Fax: 12 3954-5262

São José dos Campos/SP

Estrada Municipal Joel de Paula, 900

CEP 12247-004

Telefone: 12 4009-3500

Cachoeirinha/RS

Av. Frederico Ritter, 1100 - Distrito Industrial

CEP 94930-000

Telefone: 51 3470-9144

Fax: 51 3470-9281



CONSELHO EDITORIAL

Divisões Automation e Fluid Connectors

Eduardo Rampinelli

Divisão Filtration

Sérgio Monteiro

Divisão Hydraulics

Eduardo Castro

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Lindsey Bueno - Mtb 41.854

COLABORAÇÃO

Janaina Lacerda

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Cabrillano Comunicações

GRÁFICA

Makrokolor

FOTOS

Arquivo Parker Hannifin e Clientes

www.parker.com.br