

# parker news

**Parker**

- JAN/FEV/MAR 2007
- ANO VI
- NÚMERO 24

## FACCHINI PROPAGA TECNOLOGIA E O PESO DA MARCA



### ESPECIAL

3 anos de  
Parker Road  
Show

### DESENVOLVIMENTO

Meg Metalgráfica:  
Eletrossoldadora  
SAC-20



# TODOS NÓS COM UM ÚNICO OBJETIVO



Há um ano, inauguramos as nossas instalações de São José dos Campos (SP), que abrigam os escritórios do Grupo Latino Americano e as Divisões Filtration e Aerospace.

Para nós, da Divisão Filtration, essa inauguração foi o fato mais marcante de nossas vidas profissionais, porque representou a consolidação de uma divisão que passou por inúmeras mudanças desde a aquisição da Filtros Irlemp, há mais de vinte anos.

Representa, também, uma dose extra de responsabilidade, pois em meio às incertezas do mercado brasileiro, taxa de câmbio valorizada e competição de asiáticos, um investimento dessa natureza significa que a Parker acredita em nosso potencial e na nossa capacidade de atingir resultados.

Em nossa casa podemos, pela primeira vez em nossa história, consolidar todas as operações em um único local; melhorar a comunicação e o controle da divisão. Desenvolvimento de produtos e sistemas de filtração e serviços associados, respeito ao meio ambiente e excelência no serviço ao cliente, para nós, hoje é normal.

Ainda há muito que fazer, não obstante nosso desempenho financeiro reflete melhora significativa devido às alianças estratégicas estabelecidas com fornecedores, técnicas modernas de gestão de produção e, principalmente, por praticarmos preços e condições comerciais justas.

O conjunto dessas ações já demonstra um crescimento de aproximadamente 20% no ano fiscal, que se encerra em junho de 2007, e propiciou a criação de um ambiente favorável à segunda etapa de investimentos, quando triplicaremos a capacidade de produção de filtros automotivos e iniciaremos a produção em escala contínua de filtros industriais.

A receita de nosso sucesso está em seguirmos fielmente a "Estratégia WIN" da Parker e nos mantemos em sintonia com as políticas e procedimentos internos. Levamos muito a sério uma das citações de Arthur Parker: "Trabalhe duro e seja justo com seus clientes".

**Trabalhe duro e seja justo com seus clientes.**

**A. Parker**

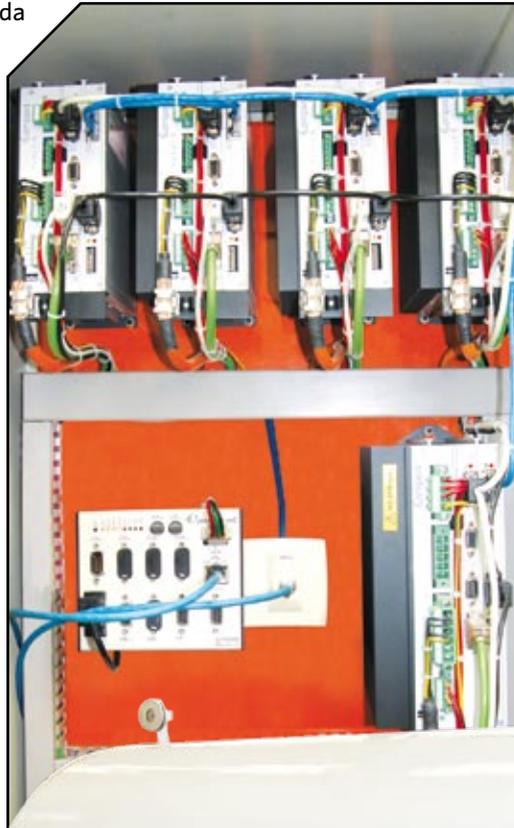
# ELETROSSOLDADORA FAZ ATÉ 500 LATAS/MINUTO

Da fabricação de máquinas de solda convencionais ao desenvolvimento de uma linha completa para a confecção de latas. Assim foi o crescimento da Meg Metalgráfica, empresa situada em Campinas (SP), que iniciou suas atividades em 1983.

O aperfeiçoamento das máquinas resultou, recentemente, na parceria com a Parker para a concepção da Eletrossoldadora SAC-20.

A eletrossoldadora tem capacidade para fabricar corpos de latas com diâmetros que vão de 53 mm a 105 mm, com velocidade de fio de até 50 m/min. Seu principal diferencial está no came eletrônico, pois com os drives Compax 3, IHM e servomotores Parker instalados, a SAC-20 atinge o sincronismo dos motores em alta velocidade, sistema inexistente em equipamentos desenvolvidos por outros fabricantes desse mercado.

“O nível tecnológico dos produtos Parker nos permitiu alcançar a performance da máquina, capacitando-a para produzir até 500 latas/minuto. Quando iniciamos o projeto, senti que com o apoio da parte técnica e da comercial conseguiríamos implantar esse sistema, o que de fato ocorreu”, comenta Justo Echeverria, Diretor Técnico da Meg. E completa: “temos a intenção de aumen-



tar a participação da Parker em nossos equipamentos, já que através da integração de seus produtos pode oferecer ainda mais à Meg. Somos parceiros da Parker porque o atendimento é diferenciado e plenamente satisfatório”.

Componentes da Linha Eletromecânica Parker



# PARKER ROAD SHOW

## HÁ TRÊS ANOS DISSEMINANDO A TECNOLOGIA PARKER POR TODO O BRASIL

Foram mais de 1.000 dias, muitos quilômetros rodados e diversos conhecimentos aplicados. Assim pode-se definir a existência do Parker Road Show, que completou três anos em março de 2007.

As novidades e a alta tecnologia Parker chegaram a todos os cantos do Brasil através das palestras, treinamentos e visitas à exposição itinerante.

De 2004 ao início de 2007, o Parker Road Show esteve em 16 feiras/eventos, recebeu a visita de mais de 26.000 pessoas, sendo que cerca de 12.000 participaram das palestras e treinamentos técnicos. No itinerário, mais de 100 visitas a empresas e instituições de ensino, que se mostraram plenamente satisfeitos com o conteúdo apresentado pelos instrutores técnicos e, principalmente, pela preocupação da Parker em disseminar sua tecnologia através dessa ferramenta de comunicação e negócio.

Alguns distribuidores autorizados, que receberam a visita do Parker Road Show, declararam sua satisfação:

“Essa presença nos possibilitou exibir todos os produtos Parker em um mesmo local para clientes e possíveis novos parceiros, fato tão importante para nós quanto para os distribuidores autorizados. Através dele foi possível conhecer e aprender

sobre itens que somente são vistos em catálogos. Sempre que possível oferecemos aos nossos clientes palestras ministradas pelos instrutores do Parker Road Show. O número de participantes é bastante expressivo. Muitos clientes manifestam satisfação e agradecimento por essa oportunidade de crescimento que proporcionamos”. João Raimundo, proprietário da Control Tech.

“Recebemos o Parker Road Show em setembro de 2005 por quatro dias em nossa região, com acompanhamento de nosso pessoal técnico. Foi uma ótima oportunidade para prepararmos nossos futuros clientes, já que recebemos visitas principalmente de alunos formandos e parceiros”. Sérgio Pacífico, Coordenador da Fero Hydroair.

“Em 2004, recebemos o Parker Road Show e o acompanhamos às visitas a indústrias moveleiras de Braço do Norte. Já em novembro do ano passado, a exposição esteve na feira Tecnometal, também em nossa região. No ato da visita atendemos inúmeros clientes que conheciam apenas uma linha de produto, e que mostraram-se surpresos com a diversidade de componentes fabricados e comercializados pela Parker. Foram muitas as consultas a materiais, antes não consultados, tanto para reposição quanto para substituição de produtos concorrentes.

Esse contato informal, fora do local de trabalho, deixou ainda mais claro para a equipe Tecdráulica que o cliente necessita de atendimento personalizado para ter confiança naquele que o atende”. Roberto Sessim, Diretor da Tecdráulica.



Feiras e eventos



Instrutores com o astronauta  
Marcos Pontes



Olimpíada do Conhecimento



Treinamentos

“Em nossa região, a carreta foi levada até as cidades de Anápolis, Rio Verde e Goiânia, no início deste ano. Na ocasião, houve forte interesse de estudantes e entidades de ensino técnico profissionalizante e superior, para que o Parker Road Show lhes concedesse subsídio curricular teórico. Especificamente, não houve retorno imediato nos negócios, pois a grande massa foi de estudantes, porém temos grande expectativa de retorno a médio e longo prazos, devido as palestras representarem o lançamento da “semente” a futuros técnicos, engenheiros e empresários. Também considero o Parker Road Show um apelo de mídia

fortíssimo que precisa capitalizar retorno de negócios na conquista de novos clientes, aliando exposição a treinamento prático e técnico, específico para pessoal selecionado”. Irland Ferreira, Gerente de Vendas da Ciperbras Hydropneumax.



Palestras técnicas



Visitas a instituições de ensino

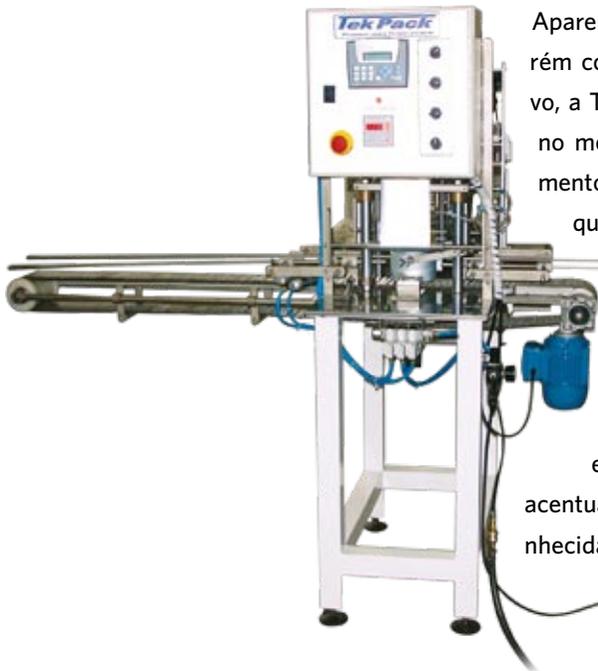


Demonstrações em empresas



**TEKNIZA**

## RECONHECIMENTO E QUALIDADE EM TERMOSELAGEM



Aparentemente pequena, porém com potencial significativo, a Tekniza já é reconhecida no mercado pelo desenvolvimento da Tekpack, máquina que realiza a termoselagem de potes e frascos através de fusão térmica.

Utilizando mangueiras, cilindros, pistões e FRL Parker, a Tekniza acentua a parceria que é reconhecida pelo Sócio-Proprietário

da empresa, Erivaldo Sampaio, “a Parker sempre esteve conosco e colabora com a qualidade inquestionável de seus produtos”, afirma.

O grande diferencial da Tekpack, máquina patenteada, é a fusão térmica utilizada na selagem das embalagens plásticas. Sendo assim, uma vez violado o selo, a reutilização torna-se praticamente inviável, o que garante aos fabricantes e consumidores um produto seguro. Além disso, a máquina trabalha com grande variedade de filmes termoseláveis, aluminizados ou não, inclusive Pet, que impede a formação de abas na tampa, evitando a violação do produto final.

A Tekniza possui aproximadamente 100 máquinas semelhantes no mercado e, a cada dia, acentua a sua participação nesse e noutros segmentos industriais.

**MAUTIN**

## CURVADORA DE TUBOS MTH-CT-3D COM ALTA TECNOLOGIA PARA DOBRA

Indústria metalúrgica fundada em 1988, a MAUTIN está situada no Distrito Industrial de Jacanga (SP) e fabrica máquinas para transformação de arames e tubos, além de projetos especiais. Os equipamentos desenvolvidos utilizam sistemas mecânicos, pneumáticos, hidráulicos, eletroeletrônicos e computadorizados com CLP e CNC.

Exportadas para o Mercosul e Europa, as máquinas MAUTIN atendem os fabricantes de aramados e utensílios domésticos em geral, peças para carros, motos e bicicletas, móveis e equipamentos para fitness centers.

A parceria com a Parker foi iniciada em 2005 e, desde então, são utilizados componentes hidráulicos e pneumáticos em toda a linha de maquinário. “Optamos pelos produtos Parker pela relação custo-benefício. Consideramos o aten-



dimento ótimo e estamos satisfeitos”, comenta Robson Ribeiro, Diretor Comercial da MAUTIN.

Os produtos Parker são responsáveis por parte dos movimentos da curvadora de tubos que integram o sistema servo-hidráulico, permitindo dobrar o tubo em múltiplas formas bi ou tridimensionais automaticamente, bastando ao operador alimentar, programar e retirar a peça pronta. Os ajustes de ângulo, distância entre curvas, quantidade de curvas e posicionamento de planos são realizados via programação por Controle Lógico Programável com interface gráfica. Apresenta memorização de peças com até dez curvas e possui cabeçote curvador único eletrohidráulico programável. Os modelos da série MTH-CT-3D trabalham com tubos de 10 até 38 mm de diâmetro, parede de 2,0 mm e comprimento de até 3.000 mm, dobrando até 180°.

**GEVITEC****SOPRADORAS COM CREDIBILIDADE NACIONAL E INTERNACIONAL**

A Gevitec, situada em Joinville (SC), foi fundada em setembro de 2003 com foco no desenvolvimento de máquinas para fundição. Neste mercado, especializou-se em equipamentos para machos e moldes em Cold-Box (Caixa-Fria), que utiliza areia, resina e catalisador gasado, produzindo sopradoras, moldadoras, misturadores e projetos especiais para clientes do mercado de fundição de não-ferrosos, ferro e aço.

Hoje, a Gevitec é a única fabricante nacional do setor homologada pela certificação CE "Comunidades Européias" e a única a exportar tecnologia para a Europa. Em parceria com a Hottinger, da Alemanha, a Gevitec atua na venda e assistência técnica para clientes no mundo todo, utilizando-se da rede alemã.

Junto à Gevitec desde o surgimento da empresa, a Parker é fornecedora de componentes pneumáticos e unidades hidráulicas que compõem o sistema de acionamento das máquinas sopradoras.

"A parceria com a Parker é muito útil para a Gevitec, pois além do bom atendimento em vendas, corpo técnico e pós-vendas, supre as nossas necessidades com uma gama de produtos padronizados internacionalmente. Nos orgulhamos quando dizemos que nenhum cliente solicitou outra marca no fornecimento de nossos equipamentos, pois a Parker é aceita por 100% deles e é um forte parceiro no desenvolvimento de novos produtos", pontua Gerson Luis Vick, Diretor Técnico.

**ICEMS****SONDA ICEMS I-800 GARANTE ACIONAMENTO E MOVIMENTAÇÃO PRECISOS**

A ICEMS, de São Carlos (SP), iniciou suas atividades em 1974 no ramo de tornearia, com serviços de terceirização às indústrias da cidade. A partir de 1996 ampliou suas instalações para aperfeiçoar seu negócio, quando deixou os trabalhos de usinagem para dedicar-se ao desenvolvimento e fabricação de máquinas destinadas aos segmentos de mineração e sondagens.

Em 2005 lançou no mercado a sonda ICEMS I - 800, quando optou por equipamentos de primeira qualidade e buscou na Parker suporte técnico que atestasse essa garantia.

A bomba de pistões variáveis, a bomba de engrenagens e o comando direcional múltiplo fornecidos pela Parker são responsáveis pelo acionamento e movimentação da sonda.

"Optamos pela Parker, principalmente, pela qualidade e projeção que a empresa desfruta no mercado e estamos plenamente satisfeitos. O atendimento de toda a equipe é feito sempre com muita seriedade, competência e presteza. Esperamos manter a parceria por um longo período", comenta Edson Toma, Sócio-Proprietário da ICEMS.



**FACCHINI**

# COLETORES DE LIXO REPRES INVESTIMENTO E PROPAGA



Certamente, em alguma estrada, você já se deparou com um produto dessa empresa. Isso porque diversos implementos rodoviários, destinados a todos os segmentos de mercados no Brasil, carregam o nome Facchini. A abrangência da linha de produtos sob chassi e semi-reboques da empresa atinge uma produção média mensal de 2.500 itens.

São 57 anos de mercado, cinco fábricas - localizadas no interior do Estado de São Paulo, três em Votuporanga e duas em São José do Rio Preto - 30 distribuidores exclusivos e 11 distribuidores no exterior, exportando, hoje, 6% da produção para 30

países em três continentes: África, América e Europa. Tais dados conferem à Facchini uma referência no mercado.

"O produto para exportação é totalmente diferente do desenvolvido para o mercado interno, pois cada equipamento atende, em primeiro plano, às normas, legislação e características técnicas e culturais do país, 95% do material utilizado na confecção destes é nacional e 5% importado", comenta Cláudia Brandão, do Departamento de Marketing da Facchini.

A empresa faz constantes investimentos, a exemplo das ampliações e capacitações das unidades industriais, com grande verticalização para gerar baixo custo e desenvolver peças, antecipando-se no mercado com as novas tecnologias.



# SENTAM NOVO ÇÃO DA MARCA

Sendo assim, aposta em parcerias como a da Parker, iniciada em 2002, através de componentes pneumáticos. “Na escolha pelo fornecimento, destacamos o lado inovador da Parker, que sempre procura simplificar métodos e melhorar performances”, ressalta Antônio Pianheri, Gerente de Suprimentos da empresa.

Recentemente, Facchini e HeilTrailer Internacional – fabricante multinacional norte-americana de coletores e compactadores de lixo – selaram acordo para o desenvolvimento de um novo produto para coleta de resíduos sólidos. E, nessa empreitada, a Parker foi escolhida como fornecedora de conexões e mangueiras hidráulicas para o novo equipamento.

“Os coletores de lixo Facchini são semelhantes aos atuais disponíveis no mercado, porém devido à tecnologia empregada no projeto, houve redução de peso e aumento nos índices de compactação”, enfatiza Dílson de Souza Lima, Engenheiro Responsável da Facchini.

Com estes equipamentos para coleta de resíduos sólidos, a empresa entra em um novo segmento de mercado com a intenção de propagar ainda mais sua tecnologia e a força de sua marca.



# FERO HYDROAIR



Já com uma ParkerStore em Uberlândia (MG), que atende a região do pontal do Triângulo Mineiro e sul de Goiás, a Fero Hydroair investiu novamente no conceito de vendas diferenciado e inaugurou, em setembro de 2006, uma nova loja, desta vez em Uberaba (MG).

A nova ParkerStore Fero Hydroair distribui produtos das Divisões Automation, Fluid Connectors, Hidráulica e Filtration para o triângulo mineiro, Alto Parnaíba e noroeste do estado, regiões onde são predominantes os mercados de mineração, agronegócio e alimentício. “Com a nova loja estamos mais perto de nossos principais clientes”, afirma Sérgio Pacífico, Coordenador da Fero Hydroair.

A nova instalação possui infra-estrutura com área de atendimento de 350m<sup>2</sup> e mais um galpão de 600m<sup>2</sup>, para montagem e manutenção de dispositivos industriais. “Não só vendemos produtos Parker, mas fabricamos dispositivos para automação industrial nas áreas de hidráulica e pneumática, utilizando toda a linha Parker. Fluxo, pressão e automação: estes são os componentes do nosso negócio”, enfatiza Sérgio Pacífico.

# TECDRÁULICA



A nova ParkerStore Tecdráulica, localizada em Criciúma (SC), foi inaugurada em novembro de 2006 em uma região onde o predomina o mercado de reposição. A loja distribui as linhas Filtration, Fluid Connectors e Hidráulica para clientes dos setores de mineração, florestal e cerâmica.

Conciliando o atendimento nas novas instalações, a participação na feira Tecnometal em conjunto com a passagem do Parker Road Show na região, a inauguração da loja contou com a presença de Ademilson Soares, Gerente de Distribuição, Afonso Raitez, Gerente Regional de Vendas, Sérgio Sabanelli, Consultor de Negócios, Pablo Rieth, Vendedor Técnico e Julio Roveda, Vendedor Técnico, todos da Parker.

“Além de oferecer melhor apresentação dos produtos e atendimento diferenciado, a Tecdráulica está preparada para que os usuários de todos os produtos Parker tenham a solução de seus problemas em um só local”, comenta Roberto Sessim, Diretor da Tecdráulica.

## MASTER BRASIL

Agregando valor e diversidade à sua distribuição de produtos hidráulicos, a nova ParkerStore Master Brasil, inaugurada em dezembro de 2006, também inicia o fornecimento da linha Fluid Connectors Parker.

Atende aos arredores de Cotia, Itapevi, Jandira, Vargem Grande Paulista, Caucaia do Alto, Taboão da Serra e Embu das Artes. Segundo Flávio Miranda, Gerente da ParkerStore, a região conta com empresas atuando em diversos setores como, por exemplo, farmacêutico e automotivo.

Miranda afirma que as empresas não contavam com um canal de distribuição onde pudessem encontrar produtos integrados, um dos grandes diferenciais das linhas Parker.

Durante a inauguração, a equipe da Master Brasil contou com a presença de Ademilson Soares Gerente de Distribuição e Moises Zanetti, Consultor de Vendas, ambos da Parker, além de representantes das empresas Perfurac, Maxbeton Concreto, Pimenta Terraplenagem, entre outros.



## EXATIDÃO

Especializada na distribuição de produtos das Divisões Automation, Filtration e Fluid Connectors, a ParkerStore Exatidão, em Lages, atende a todo o planalto serrano de Santa Catarina.

Diante de um mercado promissor, voltado à indústria madeireira, a carteira de clientes da Exatidão é composta por empresas como Madepar, Klabin, Kimberly Clark, Zapelline, Pisani, entre outros. Segundo Roberto Réus, Gerente da Parker Store, a nova loja veio atender às necessidades da região, carente dessas linhas de produtos, oferecidas pela Parker.

Em inauguração realizada em novembro de 2006, a ParkerStore Exatidão recebeu a visita de Ademilson Soares, Gerente de Distribuição Parker, Afonso Raitez, Gerente Regional de Vendas da Parker, além de representantes de seus principais clientes.



## HIDROMATIC

O distribuidor autorizado Hidromatic reforça sua atuação na região do Paraná inaugurando a segunda ParkerStore, desta vez em Londrina.

Com 150m<sup>2</sup>, a loja iniciou suas atividades em setembro de 2006 e distribui as Linhas Pneumática, Eletromecânica, Filtration, Fluid Connectors, Hidráulica e Seals. Complementando a distribuição destas linhas, dispõe de soluções em painéis de comando elétrico, sensores CLP e IHM.

Segundo Alberto Shinohara, Diretor da Hidromatic, a integração das linhas possibilita a entrega do pacote completo de automação. "Buscamos sempre a total satisfação dos nossos clientes", afirma.



# BENEFÍCIO QUE VEM EM DOBRO



A fim de oferecer ainda mais facilidade, rapidez, praticidade e economia ao cliente, a Parker Filtration lança no mercado os Kits Filtros do Combustível.

Atualmente, os pré-filtros do combustível separadores de água Racor Parker são itens originais de fábrica dos caminhões e ônibus desenvolvidos pela Mercedes-Benz, Scania, Volkswagen e Volvo e, em algumas aplicações como MWM e Volkswagen, a Parker é fornecedora do filtro final de combustível. Com o lançamento dos kits, o objetivo é disseminar a tecnologia Racor agregando maior rendimento e alta performance aos veículos, além da facilidade e economia na reposição, já que a associação do pré-filtro separador de água ao filtro final do combustível torna prática a manutenção para o consumidor final e, no caso dos frotistas, diminui

a quantidade de itens de estoque, pois estarão adquirindo um kit único com os dois filtros.

“Um veículo diesel utiliza uma série de componentes para filtração e o que estamos lançando é um kit apenas para os filtros do combustível. A expectativa é que essa estratégia de negócio traga bons resultados e, caso isso se confirme, lançaremos kits diferenciados para o veículo inteiro. Queremos agregar filtros em um pacote único e oferecer ao cliente um kit de componentes exclusivo para ele”, comenta Edevaldo Bonfim, Gerente de Vendas e Marketing Divisão Filtration.

Exclusivamente destinado ao mercado de reposição, os novos Kits Filtros do Combustível estão disponíveis desde novembro de 2006 na rede de distribuição Parker e serão oficialmente lançados na Automec 2007.



# DIVISÃO AUTOMATION SUPERA OUTRO DESAFIO

A Divisão Automation acaba de atender a um importante requisito para alavancar e sustentar novos negócios no mercado automotivo, a certificação ISO/TS 16949:2002.

Esta certificação é mais abrangente e complexa que a Norma ISO 9001:2000, pois requer não só o atendimento aos requisitos da especificação técnica (TS), mas incluem também os específicos de cada cliente.

A certificação ISO/TS 16949:2002 somente pode ser requerida e obtida se a organização efetivamente projeta, desenvolve ou produz itens

relacionados ao mercado automotivo, além de demonstrar que seu sistema de gestão da qualidade está eficazmente implementado, como é o caso da Divisões Automation, Filtration e Seals.

“Para a Parker, a certificação não significa tão-somente a continuidade dos negócios mas, acima de tudo, possibilita compreender profundamente que o conteúdo dos requisitos e as intenções da ISO/TS, adequadamente implementados, são de grande valia para o desenvolvimento de toda a orga-

nização”, afirma Benedito Andrade, Auditor de Qualidade da Divisão Automation.

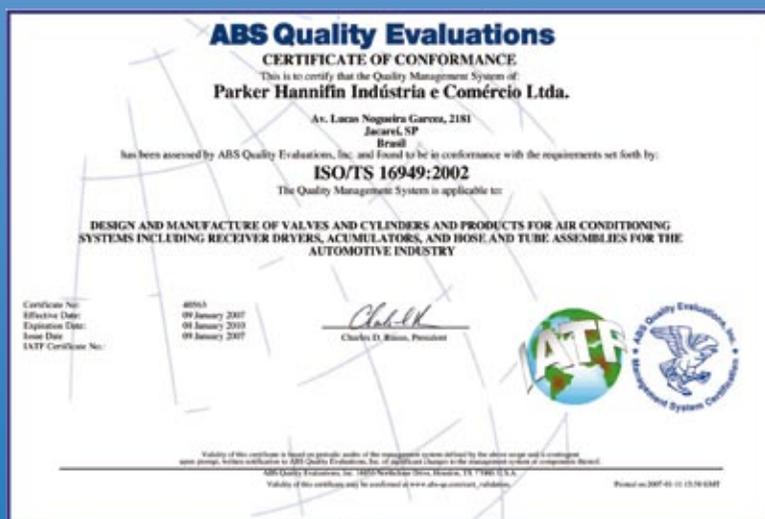
Dentre as várias soluções e aplicações disponibilizadas pela Parker ao mercado automotivo, destacam-se:

- Válvulas solenóide para acionamento do freio motor, parada do motor, reduzida e trava do diferencial;
- Válvula botão para bloqueio do diferencial e acionamento da tomada de força;
- Válvula de expansão termostática, filtro secador e conjunto mangueira montada para sistema de ar-condicionado;

montada para sistema de ar-condicionado;

- Cilindros simples ação/retorno mola para acionamento da reduzida e sistemas corta combustível e bomba injetora;
- Conjugado cilindro e válvula solenóide para trava do trambulador.

Benedito ainda conclui: “o processo de certificação exige que toda a organização esteja voltada para tal, portanto todos os colaboradores, sem exceção, cada um exercendo bem a sua função, foram parceiros importantíssimos para a obtenção deste resultado”.



ção”, afirma Benedito Andrade, Auditor de Qualidade da Divisão Automation.

## ACUMULADORES CERTIFICADOS

# A 1ª FABRICANTE DO BRASIL

A nacionalização de um produto como estratégia de crescimento de uma empresa e o intuito de oferecer melhor suporte e atendimento ao cliente é realidade também da Parker. A expansão de mercado da Divisão de Acumuladores Hidráulicos da Parker Hannifin inclui a nacionalização dos acumuladores na América Latina - através do Brasil, China e Europa.

Sendo assim, durante os dias 6 e 7 de março, a Divisão Hidráulica Brasil realizou um treinamento voltado ao novo produto, que começará a ser fabricado na unidade de Cachoeirinha (RS). Ao todo, 45 profissionais entre vendedores, distribuidores autorizados e clientes potenciais da Parker para o mercado de acumuladores conheceram a tecnologia e as aplicações do componente, com a realização de cálculos e dimensionamentos, juntamente à equipe dos EUA representada por Robert Lorance, Gerente de Marketing e Walter T. Flippo, Engenheiro de Aplicações Sênior, ambos da Divisão de Acumuladores Hidráulicos.

“Com a nacionalização, além de o produto tornar-se mais competitivo em relação ao preço, podemos atender mais rapidamente nossos clientes. Existe a confiança da Parker Hannifin para fabricarmos acumuladores dentro do padrão de qualidade da empresa e atender às normas legais do Brasil”, comenta Fábio Alves, Projetista Linha Hidráulica Industrial.

Em maio, protótipos dos acumuladores desenvolvidos no país serão enviados à divisão americana para certificação e

análise do processo de fabricação. “Apesar de ser um produto simples, a aplicação de um acumulador é complexa. Alguns cuidados são necessários porque pode tornar-se um produto perigoso se mal aplicado. Tínhamos uma deficiência técnica no Brasil para aplicar o produto. Porém, com confiança, a divisão americana está nos ajudando a capacitar tanto o nosso corpo técnico quanto a distribuição e alguns clientes, como Alstom, Petrobras, Bardella, entre outros clientes-chave que fazem parte da estratégia de crescimento da Divisão Hidráulica Brasil”, enfatiza Renato Cabral, Gerente de Unidade de Negócios de Hidráulica Industrial.

Robert Lorance completa: “um diferencial que teremos nesse projeto é que a Parker será a primeira fabricante de acumuladores no Brasil a fornecer o produto certificado. Lógico que, com a nacionalização, visamos a redução do custo, mas o foco é agregar valor ao cliente, ter um suporte local e uma distribuição maior”.



Walter T. Flippo exemplificando cálculo de dimensionamento



## FEIRAS E EVENTOS

Programe-se para visitar a Parker nas maiores feiras do mercado:

### Automec - 10 a 14/04 - São Paulo (SP)

[www.automecfeira.com.br](http://www.automecfeira.com.br)

### Agrishow - 30/04 a 05/05 - Ribeirão Preto (SP)

[www.agrishow.com.br](http://www.agrishow.com.br)

### Feimafe - 21 a 26/05 - São Paulo (SP)

[www.feimafe.com.br](http://www.feimafe.com.br)

### Fispal Tecnologia - 12 a 15/06 - São Paulo

[www.fispal.com](http://www.fispal.com)

### Fenainst - 13 a 15/06 - Salvador (BA)

[www.ainst.org.br/snca](http://www.ainst.org.br/snca)

### Fenasucro - 18 a 21/09 - Sertãozinho (SP)

[www.fenasucro.com.br](http://www.fenasucro.com.br)

### Mec Minas - 06 a 09/11 - Belo Horizonte (MG)

[www.mecminas2007.com.br](http://www.mecminas2007.com.br)

## NOVO TREINAMENTO

Durante a semana de 12 a 16 de março, a Divisão Fluid Connectors realizou mais um treinamento na fábrica de Jacareí (SP). Ao todo, 15 participantes entre representantes dos distribuidores autorizados Control Tech, Hipress, MGA, Qualyfiltros, Unitec e profissionais da Parker.

Ministrado por Bruno da Mata, Especialista de Produto, o conteúdo do curso focou os temas: Conexões para tubos; Mangueiras e terminais; Produtos de baixa pressão; Programa Vazamento Zero, Sistema Parkrimp, Identifica-

ção de roscas e sede de vedação; Engates, mangueiras industriais e tecnologia SensoControl.

O próximo treinamento está agendado para o período de 18 a 22 de junho.



## "O MILAGRE DA LUBRIFICAÇÃO"

Em 2007, profissionais de onze localidades brasileiras participarão de diversas palestras com foco em lubrificação industrial.

Realizado pela Silubrin, empresa do Grupo Somma que realiza serviços de lubrificação, o evento tem entre os patrocinadores a Parker Filtration.

"O Milagre da Lubrificação" é um evento inédito no Brasil e levará ao conhecimento dos participantes a soma da nova teoria da lubrificação à apresentação de cases e estudos de campo.

Os distribuidores Parker poderão aproveitar esta ferramenta para convidar seus parceiros e potenciais clientes a conhecerem melhor os produtos e, assim, oferecer soluções diferenciadas. A Parker disponibilizará, gratuitamente, convites para o evento. Para adquirir, basta o distribuidor entrar em contato no endereço eletrônico

abaixo identificando-se como convidado Parker, e fazer sua inscrição.

Abaixo, o calendário anual. Para informações adicionais acesse: [www.milagredalubrificacao.com.br](http://www.milagredalubrificacao.com.br)

São Paulo (SP)	24 de abril
Porto Alegre (RS)	29 de maio
Curitiba (PR)	28 de junho
Vitória (ES)	24 de julho
Ribeirão Preto (SP)	28 de agosto
Florianópolis (SC)*	17 a 20 de setembro
São José dos Campos (SP)	9 de outubro
Salvador (BA)	20 de novembro
Santo André (SP)	4 de dezembro

\*na EXPOMAN 2007/AbraMan

## **EXPEDIENTE**

Parker News Ano VI

Nº 24 | Janeiro/Fevereiro/Março de 2007

Tiragem: 15 mil exemplares

e-mail: parkernews.brazil@parker.com

### **Parker Hannfin Ind. e Com. Ltda.**

#### **Jacareí/SP**

Av. Lucas Nogueira Garcez, 2181 - Esperança

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](http://www.parker.com.br)