

# parker news



- ABR/MAI/JUN 2007
- ANO VI
- NÚMERO 25

## PARKERSTORE

NOVAS LOJAS E MUITO MAIS PARA O CLIENTE



### FEIRAS

Eventos e negócios a perder de vista.

### LANÇAMENTO

Posicionador eletropneumático PKR.



# CRESCIMENTO E CONQUISTAS SEMPRE EM FOCO



Encerrado mais um ano fiscal da Parker, é hora de comemorar as conquistas alcançadas e logo encarar os novos desafios que teremos pela frente.

O contínuo crescimento da economia mundial influencia positivamente a situação no Brasil, resultando em uma boa fase para os mercados mais representativos da nossa economia.

O setor automotivo está batendo recordes de produção e vendas, a agricultura retomou o ciclo de crescimento e o setor industrial, de forma geral, dá sinais claros de progresso. A exceção são alguns setores que enfrentam forte concorrência

de países asiáticos ou que são negativamente afetados com a valorização do Real.

Ainda assim, devemos estar atentos e prontos para enfrentar eventuais contratemplos que possam surgir na economia e afetar os nossos negócios.

E é com esse intuito que devemos pautar nossas diretrizes, buscando converter idéias em ações, esforços em resultados e oportunidades em conquistas.

Com o envolvimento de todos, seremos ainda mais fortes e competitivos e superaremos as nossas expectativas, as dos nossos clientes e as dos acionistas.

Temos muito a crescer e conquistar. Queremos isso para nós e nossa empresa e, acima de tudo, somos capazes.

**“Temos muito a crescer e conquistar.”**

*Marcos Venanzi de Almeida  
Gerente de Produto Fluid Connectors*

# EXPECTATIVAS SUPERADAS E PRODUTOS DE QUALIDADE



Há 26 anos atuando no mercado, a Vab Indústria e Comércio de Equipamentos mantém parceria com a Parker desde sua fundação.

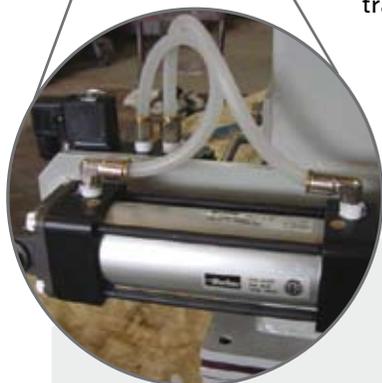
Situada na região do ABC, em Santo André (SP), a Vab é fabricante de máquinas e equipamentos necessários ao processamento de chapas e laminados de aço para produção de válvulas de controle, transportadores helicoidais, transportadores através de roletas, trombas telescópicas para carrega-

mento a granel de caminhões, vagões de trem e navios. A Vab atua hoje no fornecimento para mercados de cimento, cal, açúcar e papel.

“A Parker é nossa parceira desde nossa fundação, sempre atendendo nossas reivindicações, com preços negociáveis e prazos justos. Temos preferência pela especial atenção, visitas e, principalmente nos casos em que ambos temos que atender ao cliente tanto em preço, como prazo”, afirma Alberto Gudín Filho, Sócio-Gerente da Vab.

A Vab utiliza cilindros pneumáticos, válvulas solenóide, produtos para tratamento de ar, filtros reguladores e lubrificadores Parker em seus equipamentos. “Pela permanente qualidade, nunca tivemos problemas com os produtos Parker, sempre atenderam nossas expectativas”, ressalta Alberto.

Os principais clientes da Vab são: Camargo Corrêa, Votorantim, Ciplan, Belocal, Alcoa, Jari Celulose, Internacion Paper, FFE, Lanxess, Usina da Barra, Usina São Francisco, Usina Nova América, entre outros.



Detalhes de produtos Parker aplicados em equipamentos produzidos pela Vab.



## CAVOUR

# LIDERANÇA E QUALIDADE NO MERCADO DE MÁQUINAS

Há três anos a Cavour utiliza unidades hidráulicas Parker em 100% de sua linha de laminadoras, buscando a produção de equipamentos robustos e diferenciados. “Escolhemos Parker pela facilidade e qualidade, sem falar no produto e equipe de vendas, que atendem nossas necessidades e de nossos clientes perfeitamente”, diz Renato Apostolopoulos, Diretor Industrial da Cavour.

Referência no mercado de laminadoras, a Cavour desde 1968 é pioneira no setor e hoje é líder nacional em máquinas e ferramentas de perfis. O compromisso de buscar sempre novas alternativas para melhorar o desempenho de seus produtos tornou-se a justificativa do slogan da empresa: “de fato, a melhor”. Para isso, parcerias com fornecedores como a Parker tornam-se necessárias.

Renato afirma que a exclusividade Parker no fornecimento de unidades hidráulicas agrega valor a seus equipamen-

tos, já que a marca é forte no mercado e a união das duas forças traz grandes resultados. “Temos ainda a vantagem de contar com assistência técnica em todo o Brasil, somos prontamente atendidos quando há necessidade e esse é um grande referencial”, afirma.



Renato Apostolopoulos, Diretor Industrial da Cavour

## WITZKE

# EQUIPAMENTOS MARCADOS POR INOVAÇÃO E CONFIABILIDADE

A recente trajetória de sucesso da Witzke Gravações Industriais tem como destaque o empenho na satisfação do cliente e, para tanto, a opção por produtos Parker foi fundamental.

“Alguns de nossos clientes exigiam Parker no desenvolvimento dos equipamentos que produzimos, então chegamos a um acordo e, desde a fundação da empresa, a parceria existe”, afirma Christian Witzke, Diretor.

A empresa investe em tecnologia de ponta para garantir precisão e agilidade em seus produtos entre eles punções, tipos, carimbos, numeradores, etc. Atendendo os mais variados segmentos, esta diversidade é apontada como um dos estímulos para o desenvolvimento de novos equipamentos, de acordo com as necessidades dos clientes. Para isso, a Witzke utiliza produtos pneumáticos e hidráulicos da Parker.

“O atendimento prestado e o relacionamento com a Parker sempre foi excelente e, com certeza, continuará por muito tempo”, afirma Christian.



Christian Witzke e Manoel Duarte, Vendedor Técnico da Parker

## NA ESTRADA

# ESTREITANDO PARCERIAS

No mês de junho, entre os dias 4 e 6, o Parker Road Show esteve nas dependências da ThyssenKrupp Metalúrgica, de Campo Limpo Paulista (SP), cliente atendido pelo distribuidor autorizado Aroplan, de Jundiaí (SP).

Na visita, a equipe da Parker realizou palestras técnicas promovendo a integração de produtos e soluções, além de fortalecer a parceria com a ThyssenKrupp Metalúrgica, que já utiliza componentes Parker.

“Gostaria de agradecer à Aroplan pela oportunidade de trazer o Parker Road Show. Durante a visita muitas dúvidas foram esclarecidas, muitos produtos e aplicações passaram a ser conhecidos, fortalecendo ainda mais o relacionamento entre a ThyssenKrupp e a Parker. Posso assegurar que o evento foi um sucesso”, afirma



Carlos Alberto da Silva, Encarregado de Manutenção da Área e Engenharia Industrial e Meio Ambiente da ThyssenKrupp.

## Roteiro Parker Road Show

Fique atento, o Parker Road Show pode estar passando por perto de você. Não perca a oportunidade de conhecer a exposição itinerante que transporta conhecimento e novidades para os quatro cantos do país.

Há três anos disseminando as soluções integradas dos produtos Parker.

## Visitas realizadas

### ABRIL

Cliente: Petrobras  
Local: Aracaju (SE)

Cliente: Associação dos Fornecedoros de Cana de Açúcar  
Local: Recife (PE)

Cliente: Queiroz de Oliveira  
Local: Natal (RN)

Cliente: Queiroz de Oliveira  
Local: Mossoró (RN)

### MAIO

Cliente: Facchini  
Local: São José do Rio Preto (SP)

Cliente: Bertin  
Local: Lins (SP)

Cliente: SENAI  
Local: Lençóis Paulista (SP)

Cliente: Hidrara  
Local: Araraquara (SP)

### JUNHO

Cliente: ThyssenKrupp  
Local: Campo Limpo Paulista (SP)



## FEIRAS

# PODE CONFERIR, ESSE

A participação da Parker nas feiras Automec, Feimafe, Agrishow, Fispal, Fenainst e Brasil Offshore promoveram contato com milhares de visitantes presentes nos pavilhões de exposições durante o primeiro semestre de 2007.

Alta tecnologia, lançamentos, novidades para os setores e diversos negócios fechados. A Parker destacou-se durante os eventos e mostrou que o posto de líder mundial não é conquistado por acaso.

A 8ª edição da Automec - Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços, aconteceu de 10 a 14 de abril em São Paulo (SP), e mostrou os avanços tecnológicos e de novos serviços do setor de autopeças na América Latina, além de ser um dos mais importantes centros realizadores de negócios.

Em Ribeirão Preto (SP), a 14ª Agrishow, considerada a maior feira do agronegócio da América Latina, movimentou R\$ 710 milhões, desempenho 42% superior ao resultado da edição anterior (R\$ 500 milhões). O público atingiu 140 mil visitantes, conforme dados da organização do evento e destacou a vitalidade do mercado agrícola, entre os dias 30 de abril e 5 de maio.

A 11ª Feimafe - Feira Internacional de Máquinas-Ferramenta e Sistemas Integrados de Manufatura, maior feira destinada ao setor da América Latina, aconteceu entre os



Agrishow

dias 21 e 26 de maio em São Paulo (SP). A Parker participou com estande inovador, demonstrando toda sua tecnologia em sistemas hidráulicos, pneumáticos, eletromecânica, controle de fluidos e secadores de ar.

A primeira participação da Parker na 24ª Fispal Tecnologia - Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas, de 12 a 15 de junho em São Paulo (SP), foi marcada pela exposição de sua inovadora tecnologia de geração de nitrogênio na maior mos-



Automec



Brasil Offshore

# E É O NOSSO SUCESSO

tra de embalagens da América Latina, além das últimas inovações e tendências do mercado.

Em Salvador (BA) durante os dias 13 e 15 de junho, ocorreu a 7ª Fenainst – Feira Nacional de Automação e Instrumentação, reforçando os negócios e inovações do mercado na região, e a Parker também estava lá.

No período de 19 a 22 de junho foi a vez da 3ª Brasil Offshore – Feira e Conferência Internacional da Indústria Offshore de Petróleo e Gás, sediada em Macaé (RJ). Apresentando aos representantes do mercado de exploração do petróleo e gás as novas soluções para o segmento, o evento consolida-se como o terceiro maior do mundo. Os participantes puderam conferir o que a Parker tem de melhor em suas linhas de produtos.



Fispal Tecnologia



Feimafe

## H&P

A ParkerStore H&P, otimizou seu atendimento, com a ampliação do estoque de produtos das Divisões Automação, Fluid Connectors, Hidráulica e Filtração. Inaugurada em 28 de março, a nova loja com sede na cidade de Macaé (RJ), atende a região norte fluminense.

Contemplando o mercado offshore e açucareiro, a H&P tem como principais clientes Acergy Brasil, Baker Hughes, BJ Services, Cooper Cameron, Halliburton Serviços, K-lund, Mg de Macaé, National Oilwell, Noble do Brasil, Petrometal, Pride International, Schlumberger Serviços, Sparrows BSM, Transocean do Brasil, Weatherford, entre outros.

A inauguração da nova ParkerStore contou com a presença de representantes da Parker e de seus principais clientes.

“A partir de 2000 mudamos definitivamente do Rio de Janeiro para Macaé, visando a dedicação total na região. Com o apoio e incentivo da Parker começamos um grande investimento na compra de nossa atual sede”, afirma William Mendonça, Gerente Comercial da H&P.



## HIDRARA

O distribuidor autorizado Hidrara inaugurou duas ParkerStore instaladas no interior das usinas Dedini, uma na unidade de Pirassununga (SP) e outra em São João da Boa Vista (SP).



Com o intuito de melhorar o atendimento e cultivar uma relação mais próxima com o cliente, as unidades ParkerStore Hidrara distribuem produtos das Divisões Filtração e Fluid Connectors.



“Estas unidades dentro da Dedini são um mostruário para pensarmos em novas lojas no interior de outras usinas ou indústrias, o que facilita o atendimento personalizado e focado no mercado de nossos clientes”, afirma João Carlos de Almeida, Diretor da Hidrara.

## CONTROL TECH

Inaugurada em 14 de abril, a filial em Bento Gonçalves (RS) da ParkerStore Control Tech distribui produtos das Divisões Automação, Filtração, Fluid Connectors, Hidráulica e Vedações.

O atendimento engloba as seguintes cidades: Bento Gonçalves, Boa Vista do Sul, Carlos Barbosa, Fagundes Varela, Garibaldi, Nova Bassano, Nova Prata, Veranópolis, entre outras.



Segundo João Raimundo Vieira, Diretor da Control Tech, a região comporta uma grande diversificação de empresas mas a principal atividade é a indústria de móveis e vinícolas.

A ParkerStore tem como principais clientes: Adria Alimentos, Bertolini, Borrachas Vipal, Farina, Ferrari Válvulas, Medabil, Metalúrgica Martinazzo, Rinaldi, Telasul, Todeschini, Tramontina, entre outros.

Para a inauguração houve um evento que contou com a presença de representantes dos principais clientes e profissionais da Parker.

## MGA



A ParkerStore MGA, inaugurada em Lavras (MG), irá atender às necessidades das empresas da região, fornecendo produtos das Divisões Automação, Filtração, Fluid Connectors e Hidráulica, enfatizando o fornecimento de mangueiras e conexões de alta pressão no conceito "just in time" de entrega.

O evento de inauguração, em 25 de maio, contou com a presença de 50 pessoas representando os principais clientes como: Magneti Marelli, Camargo Corrêa Cimentos, TRW Automotive, Ciclope e Mecomolas. O evento também contou com a presença dos representantes da Parker.

Em breve, a MGA irá inaugurar mais uma ParkerStore em Poços de Caldas, com o mesmo conceito aplicado em Lavras.



## AKRON

Em busca de melhores negócios, distribuindo componentes das Divisões Automação e Fluid Connectors, a ParkerStore Akron foi inaugurada no início de junho para atender cidades da região de Campinas (SP).

Para Marcos Magalhães, Sócio-Gerente da Akron o mercado da região é muito bom, principalmente na área de papel e celulose, já que a ParkerStore fornece produtos aos principais fabricantes do ramo, além dos clientes de auto-peças, siderurgia, entre outros.



"A inauguração da loja, após 11 anos da fundação Akron, visa principalmente a uma maior aproximação com clientes que desconhecem a nossa existência, apesar de nossa constante atenção ao atendimento direto a todos os segmentos de mercado onde atuamos. Estamos situados em uma região em desenvolvimento, e isso cria oportunidades de investimentos para melhorar o nosso relacionamento como o mercado industrial", afirma Marcos.

## AENCO

A nova ParkerStore Aenco, localizada em São Bernardo do Campo (SP), iniciou as atividades em 30 de maio e distribui produtos das Divisões Automação e Filtração, incluindo itens para tratamento de ar, válvulas, cilindros, sistemas de vácuo e conexões de baixa pressão para ar comprimido.

Segundo Luciano César Nápoli, Gerente de Vendas da ParkerStore, o mercado nesta região é potencial, composto de indústrias de vários segmentos. "É uma variedade muito grande e poucos concorrentes podem oferecer soluções em todos os segmentos. Estamos transformando nossos clientes em parceiros através do atendimento diferenciado, prazo de entrega e custo benefício justos", afirma.



## NORLESS

Localizada na Zona Leste de São Paulo (SP), a ParkerStore Norless está preparada para suprir as necessidades dos diversos segmentos industriais da região, tais como: metalúrgicas, indústrias de borrachas, plásticos e vidros, siderúrgica e eletroeletrônicos.



Distribuindo produtos das Divisões Automação, Filtração e Fluid Connectors possui como principais clientes empresas como ARMCO, Lorenzetti, Owens Illinois e ThyssenKrupp.

A loja foi inaugurada em 15 de junho com coquetel que teve a presença de representantes dos principais clientes, da Parker e dos distribuidores Arbela e HMC.

“A nossa expectativa é o incremento dos negócios, com maior interação com os clientes da região por meio de uma extensa linha de produtos de qualidade aliada aos serviços prestados por nossa empresa nestes 20 anos de existência”, afirma Carlos Anselmo, Diretor da Norless.

## VALINOX



Em uma região direcionada principalmente para a indústria alimentícia, onde estão instalados vários fabricantes de máquinas frigoríficas, foi inaugurada a ParkerStore Valinox, no dia 27 de junho, na cidade de Chapecó (SC).



Tendo como principais clientes a Cooperativa Central Oeste Catarinense (Aurora), Seara Alimentos e Sadia, as expectativas para a nova loja são as melhores. Segundo Celso Brandl, Gerente Comercial, “com a Parker Store, estamos alcançando a melhoria constante no atendimento ao cliente, principalmente no processo de estoque, além da qualidade do relacionamento”.

A Valinox distribui produtos das Divisões Automação e Filtração.

## HIPRESS

A nova ParkerStore Hipress, localizada em Barão de Cocais (MG), segue conceito de lojas pequenas com estoque totalmente voltado às necessidades dos clientes.

Inaugurada em 25 de junho, o objetivo desta nova loja é atender as mineradoras e empreiteiras da região, que já eram atendidas pela unidade da ParkerStore em Belo Horizonte (MG). Contudo seus proprietários sentiram a necessidade de estar mais próximos para oferecer soluções ainda mais rápidas aos clientes.

Distribuindo produtos das Divisões Fluid Connectors, Vedações e produtos para preparação para ar comprimido, a equipe da ParkerStore espera superar as expectativas dos clientes. “Hoje a nossa estrutura conta com uma loja de 90m<sup>2</sup>, máquina de prensagem de mangueiras Parkrimp2, mais de 1500 itens em estoque, um veículo, dois vendedores e o respaldo em estoque e conhecimento da Hipress ParkerStore Belo Horizonte”, afirma Cristiano Souto, Sócio-Proprietário da Hipress.



## POSICIONADOR ELETROPNEUMÁTICO PKR

# ALTA CONFIABILIDADE NO CONTROLE DE FLUIDOS

Inovando e idealizando as melhores soluções para o mercado industrial, a linha Fluid Control da Parker acaba de lançar o Posicionador eletropneumático série PKR.

Desenvolvido com alta tecnologia, para atender as mais diversas aplicações, o posicionador eletropneumático é indicado para o controle de atuadores rotativos ou lineares, posicionando o curso da válvula por meio de ar comprimido de acordo com um sinal elétrico de 4 a 20 mA, enviado por controlador elétrico em um sistema.

Suas características são a facilidade de ajuste, facilidade de conversão entre dupla e simples ação e vice-versa, conexão de fácil instalação e baixo consumo de ar. É indicado para aplicações em áreas classificadas, ou seja, com risco de incêndios devido à concentração de gases combustíveis e também para as não classificadas, pois possuem grau de proteção IP-66. O invólucro em alumínio com baixo teor de cobre garante durabilidade em áreas salinas e de alta corrosão.

A Parker disponibiliza o posicionador eletropneumático avulso ou juntamente com atuador e válvula esfera, globo ou borboleta para as mais diversas aplicações em indústria de processo que requerem alta confiabilidade em controle de fluidos.



Descrição	Código	Código	Código
	PKR-1000R/Ln	PKR-1000R/Lm	PKR-1000R/Li
Sinal de entrada	4-20 mA DC	4-20 mA DC	4-20 mA DC
Impedância	250 +/- 15 Ohm	250 +/- 15 Ohm	250 +/- 15 Ohm
Pressão de alimentação de ar	1,4 ~ 7,0 Kgf/cm <sup>2</sup>	1,4 ~ 7,0 Kgf/cm <sup>2</sup>	1,4 ~ 7,0 Kgf/cm <sup>2</sup>
Curso	0-90°	0-90°	0-90°
Conexão de ar	1/4 NPT	1/4 NPT	1/4 NPT
Conexão do manômetro	1/8 NPT	1/8 NPT	1/8 NPT
Conexão elétrica	1/2 BSP	1/2 BSP	1/2 BSP
Classificação de área	-	ExdmII BT6	Exiall BT6
Grau de proteção	IP66	IP66	IP66
Temperatura ambiente	-20°C ~ 70°C	-20°C ~ 70°C	-20°C ~ 70°C
Linearidade	+/-1%F.S	+/-2%F.S	+/-2%F.S
Histerese	1%F.S	1%F.S	1%F.S
Sensibilidade	+/-0.2%F.S	+/-0.5%F.S	+/-0.5%F.S
Repetibilidade	+/-0.5%F.S	+/-0.5%F.S	+/-0.5%F.S
Consumo de ar	3 LPM (1,4 Kgf/cm <sup>2</sup> , 20 psi)	3 LPM (1,4 Kgf/cm <sup>2</sup> , 20 psi)	3 LPM (1,4 Kgf/cm <sup>2</sup> , 20 psi)
Capacidade de fluxo	80 LPM (1,4 Kgf/cm <sup>2</sup> , 20 psi)	80 LPM (1,4 Kgf/cm <sup>2</sup> , 20 psi)	80 LPM (1,4 Kgf/cm <sup>2</sup> , 20 psi)
Material	Alumínio fundido	Alumínio fundido	Alumínio fundido
Peso	2,7 kg	2,8 kg	2,8 kg



## ENCONTRO

# REUNIÃO NACIONAL DOS DISTRIBUIDORES PARKER

A Reunião Nacional dos Distribuidores Parker aconteceu no Hotel Marriot, em Guarulhos (SP) durante os dias 22, 23 e 24 de março.

No encontro estiveram presentes representantes de 103 distribuidores autorizados que assistiram a palestras de profissionais da Parker sobre cada divisão da empresa, workshop acerca de conceitos para elaboração de uma eficiente "Proposta de Valor", como fortalecer a rede de distribuição, além de debates e esclarecimento de dúvidas pelos responsáveis por cada divisão e departamento de atendimento ao cliente da Parker.

Além disso, os distribuidores tiveram uma pequena exposição das linhas de produtos Parker e seus lançamentos.

No último dia houve a entrega das placas comemorativas TOP 3 de cada divisão, em que os distribuidores com melhor desempenho e maior volume de compras no ano fiscal 2006 foram premiados.



## HIDRÁULICA

# NOVAS IDÉIAS EM DISCUSSÃO

Com o objetivo de ampliar os negócios da rede de distribuição da Hidráulica Mobil, a Parker promoveu no dia 23 de maio um encontro com os distribuidores da linha.

Na ocasião, foram discutidos diversos assuntos de interesse comum entre os representantes. Participaram os distribuidores autorizados: Copecar, Dipar, DPH, HMC,

Peña e Recopeças, além de Ademílson Soares, Gerente de Distribuição da Parker, Gilberto Schneider, Gerente de Marketing e Sistemas da Divisão Hidráulica e José Oliveira, Vendedor Técnico da Distribuição Mobil.

Esta iniciativa será mantida e contará com a participação de outros distribuidores autorizados.



## FILTRAÇÃO

# PORTAS ABERTAS AOS FORNECEDORES

A Divisão Filtração promoveu o 2º Encontro de Fornecedores no dia 17 de maio, destinado a representantes de empresas de diversos segmentos que atendem as demandas da Parker.

Na ocasião, os participantes conheceram as tendências e oportunidades de negócios da divisão. “Relatamos os principais processos desenvolvidos pela Parker, entre “Lean Interprise”, MMF, “Supply Chain” e outros. Além disso, informamos os indicadores de qualidade e entrega dos fornecedores, as metas exigidas e suas implicações em caso de não atendimento”, afirma Mateus Teixeira, Coordenador de Compras da Divisão Filtração.

Durante o encontro, os participantes realizaram uma visita pela fábrica e conheceram todos os departamentos da divisão, considerada a mais moderna fábrica de filtros da América Latina. Além disso, os três melhores fornecedores foram premiados com uma placa de reconhecimento pelo bom desempenho no ano fiscal 2007, encerrado em 30 de junho. Foram eleitos, respectivamente: Vincopack Tecnologia em Embalagens Ltda.,

Ahlstrom Papéis Ltda. e Hokkaido Plastics Ind. Com. Ltda.

“É uma satisfação muito grande ter o trabalho reconhecido, principalmente por uma empresa tão conceituada e renomada como a Parker. Todos os colaboradores estão motivados para conquistar novamente esse prêmio no próximo ano. A Vincopack agradece e salienta que o processo de melhoria contínua trará novos frutos à Parker”, afirma Ricardo Augusto Candello, Diretor Comercial e Administrativo da Vincopack.



## JACTO

# VISITA REFORÇA PARCERIA NO CAMPO

A Divisão Hidráulica em Cachoeirinha (RS) recebeu, no dia 23 de maio, a visita do Gerente de Compras, Hideo Kihara, e do Engenheiro de Processos, Gledson Fonseca, ambos da importante parceira Máquinas Agrícolas Jacto. Eles conheceram em detalhes todas as vantagens e ganhos de um futuro desenvolvimento baseado na metodologia MDM “Market Driven Management”.

A empresa Finder de consultoria, contratada da Jacto, também participou da visita, representada pelos consultores, Edson de Castro, Hécio Rocha e Roberto Barretti. Eduardo Castro, Gerente Geral da Divisão Hidráulica, Gilberto Schneider, Gerente de Marketing e Sistemas e Paulo Rosas, Gerente de Vendas Mobil, região Sudeste, foram os responsáveis pela condução da reunião. Atualmente, a Divisão Hidráulica fornece à Jacto bombas, motores e válvulas para colhedeiças de café e pulverizadores de vários modelos.

A Jacto produz ampla linha de pulverizadores que vão desde os modelos costais até pulverizadores automotrizados, acessórios para pulverizadores, colhedeiças de café e outras culturas, assim como carros elétricos para utilização em campos de futebol, golfe, etc.



Equipe Parker e Jacto, durante a visita

**ESPANHA****FORTE E VIBRANTE**

Uma grande mistura de culturas é sinônimo de Espanha. Música, pintura, arquitetura, literatura, cinema, esportes e suas maravilhosas festas! A Espanha atrai centenas de turistas em busca de sua história com legado de artistas com Goya, Velázquez, Picasso e Dalí, e uma forte literatura que inclui Don Quijote de La Mancha. O eletrizante flamenco, estilo musical e de dança, fortemente influenciado pela cultura cigana, é a lembrança espanhola principal.

Localizada entre a Europa e a África, a Península Ibérica foi invadida por diversos povos e civilizações, que deram origem à mistura de culturas que resulta na Espanha de hoje.

No ranking das nações industriais, a Espanha ocupa a oitava posição com, um PIB de US\$1.109 trilhões. É um dos principais países exportadores de automóveis e é forte nos setores de calçados, construção naval, siderurgia, indústrias químicas e têxteis. Os principais produtos agrícolas são as uvas e as toranjas; a produção de vinho e de azeite tem muita importância, assim como a pesca. A indústria do turismo tem uma responsabilidade considerável na economia espanhola.

A Parker na Espanha possui duas plantas fabris: Divisão Filtração, localizada em Barcelona; Divisão Hidráulica, em Gava e um escritório de vendas na capital, Madri.

**O PAÍS**

**População:** 40,448,191 (July 2007 est.)

**Capital:** Madri

**Idioma:** espanhol 74%, catalão 17%, galego 7%, basco 2%

**Área:** 504,782 km<sup>2</sup>

**Principais religiões:** católicos 94%, outros 6%

**Expectativa de vida:** 76 anos (mulheres),  
83 anos (homens) (2007 est.)

**PIB:** US\$1.109 trilhões (2006 est.)

**Renda per capita:** US\$27,400 (2006 est.)

**Moeda:** Euro

## RECICLAGEM

# TRAINING PROMOVE DESENVOLVIMENTO EM CICLO DE TREINAMENTO

Ao término do ano fiscal 2007, encerrado em 30 de junho, o departamento Training da Parker organizou um ciclo de treinamentos direcionado aos distribuidores autorizados, sendo três sobre Pneumática e dois sobre Hidráulica.

Ao todo, participaram representantes de 24 distribuidores,



Participantes do treinamento realizado em maio

além de alguns profissionais da Parker que aproveitaram a oportunidade para reciclar seus conhecimentos.

O ciclo de treinamentos tinha como foco alavancar as vendas e oferecer à rede de distribuição conhecimentos básicos de pneumática e hidráulica, suas simbologias e funcionamento, habilitando os participantes para o desenvolvimento de projetos, dimensionamentos e execução de circuitos básicos.

O Instrutor José Lerin foi quem ministrou os treinamentos, com a participação dos Especialistas de Produtos da Linha Pneumática, João Lúcio Vilela, e da Linha Fluid Control, Alex Gomes, sob a supervisão de José Mauro de Oliveira, responsável pelo Departamento Didático Training.

Para o próximo ano fiscal, a previsão é de mais cursos sobre as tecnologias pneumática e eletropneumática.

## PARKER STORE LIMÃO

# CONHECIMENTOS APRIMORADOS

A equipe da ParkerStore do bairro do Limão (SP) promoveu um treinamento na Giga Rental, empresa do segmento de plataformas de elevação de pessoas.

Com o objetivo de fortalecer a parceria com a Parker e aprimorar o conhecimento dos colaboradores da Giga, a equipe da ParkerStore já programou treinamentos anuais a fim de renovar os conceitos aplicados.

Com a participação de diretores e funcionários do setor de manutenção, sob a orientação do Diretor Geral, Reneo Pança e do Diretor de Operações, Ricardo Pança, ambos da Giga Rental, os participantes conferiram a apresentação de produtos do Programa Vazamento Zero Parker, seu conceito e dicas de instalação. Também obtiveram informações sobre o Sistema Parkrimp e identificação de rosca, direcionando o treinamento à aquisição, por parte da Giga Rental, de uma máquina portátil de prensagem de mangueiras, apresentando seu funcionamento e o quanto é importante

a correta montagem das mangueiras. O treinamento foi ministrado por Leandro Siqueira, Coordenador da ParkerStore Limão e Leonardo Siqueira, Vendedor Técnico da loja.

A Giga Rental utiliza além de mangueiras, conexões, filtros, vedações e equipamentos hidráulicos Parker.



Colaboradores da Giga Rental e Leonardo Siqueira, da ParkerStore Limão

## **EXPEDIENTE**

Parker News Ano VI

Nº 25 | Abril/Maio/Junho 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

Fax: 12 4009-3608

### **Cachoeirinha/RS**

Av. Frederico Ritter, 1100 - Distrito Industrial

CEP 94930-000

Telefone: 51 3470-9144

Fax: 51 3470-9281

## **CONSELHO EDITORIAL**

### **Divisões Automação e Fluid Connectors**

Eduardo Rampinelli

### **Divisão Filtração**

Sérgio Monteiro

### **Divisão Hidráulica**

Eduardo Castro

## **JORNALISTA RESPONSÁVEL**

Janaina Lacerda - Mtb 49.172

## **PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO**

Cabrillano Comunicações

## **GRÁFICA**

Makrokolor

## **FOTOS**

Arquivo Parker Hannifin e Clientes

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

