

# Parker News

## Biodiesel

Divisão Filtração assina acordo de cooperação com a USP-Ribeirão Preto visando desenvolver filtros adequados à produção e uso de biodiesel



Sérgio Monteiro, Gerente Geral da Parker Divisão Filtração e Prof. Dr. Miguel J. Dabdoub, responsável pelos estudos de Biodiesel na USP

O biodiesel é um combustível obtido de recursos renováveis que poderá substituir o óleo Diesel derivado do petróleo. Para a sua produção as fontes renováveis utilizadas são óleo vegetal, gordura animal e óleo residual de cozinha.

Proveniente do processo de transterificação, o biodiesel é a reação de uma base oleoginosa com um álcool de cadeia carbônica pequena (metanol ou etanol) resultando em glicerina e biodiesel.

Utiliza-se um catalisador para acelerar a reação química, se mal processado, o biodiesel pode apresentar resíduos que comprometerão o motor e seu sistema de injeção, diminuindo a vida útil das bombas de combustível, aumento no consumo e redução da performance do veículo como um todo.

Normalmente os resíduos encontrados no biodiesel mal processado são monoglicérides, diglicérides e resíduos sólidos que variam em função

da origem do óleo utilizado na obtenção do biodiesel.

Mesmo o biodiesel de boa qualidade trará consigo alguns contaminantes devido ao transporte, estocagem e água, uma vez que é um produto altamente higroscópico e a condensação da umidade do ar será absorvida pelo biodiesel.

O resultado final desta contaminação também será a perda de performance do veículo.

A Parker, líder em sistemas de filtração para motores Diesel, ciente da probabilidade da ocorrência desses problemas, em mais uma atitude de vanguarda, decidiu testar e homologar seus filtros com o objetivo de determinar quais elementos filtrantes são os mais apropriados para cada etapa de produção, distribuição e uso do biodiesel.

O acordo firmado com a Universidade de São Paulo – USP e Laboratório de Tecnologias Limpas – LADETEL, visa com o auxílio de 2 estudantes de doutorado nesta área, testar todos os meios filtrantes conhecidos até o momento e, se for o caso, desenvolver novos meios filtrantes, para:

- o desenvolvimento de filtros de processo para as usinas que produzem o biodiesel, visando separar a glicerina e aditivos do biodiesel após o processo de transterificação;
- o desenvolvimento de filtros mais eficientes nos pontos de abastecimento. Vale lembrar que os filtros empregados atualmente, conhecidos por filtros prensa, servem apenas para a retirada de particulado sólido e que a presença de água no combustível é um dos piores contaminantes, seja ele biodiesel ou Diesel comum;
- o desenvolvimento de solução para tanques normalmente empregados em fazendas e frotistas para evitar a contaminação do combustível pela condensação da umidade do ar;
- o desenvolvimento de aditivos que inibam a proliferação de bactérias no biodiesel para os casos de estocagem por longos períodos de tempo;
- assegurar que os meios filtrantes dos filtros que equipam os veículos são os mais adequados para biodiesel e que o meio ambiente terá todos os benefícios do uso deste combustível limpo sem perda de performance do veículo.

“O uso de combustível limpo, seja Diesel ou biodiesel, permite ao usuário final trabalhar melhor com o motor e extrair o máximo de potência sem comprometer a vida útil do equipamento”, afirma Clayton Juncker, Truck Team Leader da Parker.

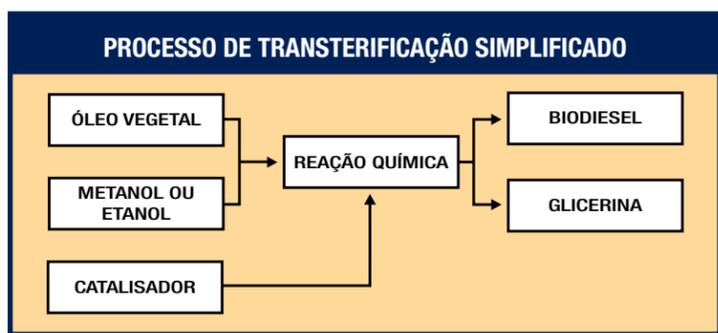
Sabe-se que o biodiesel corretamente processado e filtrado diminui as emissões de Nitróxidos e de particulados que são os maiores causadores da poluição atmosférica.

A Parker é, atualmente, a única empresa de filtros a realizar este trabalho em conjunto com a USP de Ribeirão Preto, uma das mais conceituadas instituições de ensino e pesquisa do país e uma das pioneiras no desenvolvimento de tecnologias limpas.

Além desta atividade a Divisão Filtração realiza testes de campo e laboratório em cooperação com Volkswagen Caminhões, Mercedes-Benz, Scania, MWM-International, Ipiranga Petróleo e Petrobrás. ■



Filtro Parker RACOR



## Nova Lei para o Biodiesel

Desde 1º de janeiro de 2008, todo óleo Diesel que for comercializado nos 35 mil revendedores de combustível de todo o Brasil deve conter, obrigatoriamente, 2% de biodiesel.

A nova regra foi estabelecida pela Resolução nº 5 do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), de 8 de outubro de 2007,

com base no artigo 2º, da Lei nº 11.097/2005. A mistura de 98% de óleo Diesel derivado do petróleo e 2% de biodiesel recebe o nome de B2 e deve atender as especificações técnicas exigidas pela Resolução ANP nº 15, de 19 de julho de 2006.

Todos os postos que revendem óleo Diesel estão sujeitos à fiscalização relativa ao cumprimento dessas normas.

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) assegura uma garantia de fábrica que os 2% de biodiesel acrescentados ao Diesel não exigem nenhuma alteração nos motores e nos veículos que passarão a utilizá-lo.

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento Agrário, a produção de biodiesel já gerou cerca de 600 mil postos de

trabalho no campo. Milhares de famílias serão beneficiadas com a ampliação do mercado de biodiesel, principalmente as dos agricultores do semi-árido brasileiro, uma vez que haverá um aumento de renda proveniente do cultivo e da comercialização das plantas oleoginosas utilizadas na produção do biodiesel.

Outro benefício é o efeito positivo sobre o meio ambiente,

já que a queima desse combustível emite menos poluentes na atmosfera.

Com a chegada do B2, a expectativa é que sejam consumidos cerca de 840 milhões de litros de biodiesel por ano, reduzindo a dependência externa do Diesel de 7% para 5%, ou uma economia de US\$ 410 milhões em divisas na balança comercial. ■

# Mecminas 2007

## Oportunidade de novos negócios

A 5ª edição da Mecminas (Feira da Indústria Mecânica) aconteceu de 06 a 09 de novembro, na EXPOMINAS, em Belo Horizonte, Minas Gerais.

Considerada de grande importância para o mercado da indústria metal-mecânica do Estado, a Mecminas se sobressai entre as maiores feiras nacionais do setor.

A feira é reconhecida devido à sua excelência na qualidade do público visitante e no volume de negócios realizados.

*“É importante para a Parker manter o reconhecimento como empresa que pode ser fonte de soluções em todas as aplicações relacionadas a movimento e controle do movimento, apoiando e colaborando com o sucesso de nossos clientes”, diz Lafayette Silvério, Gerente Regional de Vendas da Parker.*

O segmento representado pelas indústrias de metalurgia e mecânica reúne cerca de 9.850 empresas e emprega, aproximadamente, 158 mil trabalhadores no estado de Minas Gerais.

*“A Parker é um agente importante nesta Feira, pois nesse setor ela tem alguns dos*



Mecminas

*seus mais importantes clientes”, afirma o Gerente Regional de Vendas.*

A Parker expôs os seguintes produtos:

- Terminais de válvulas com FieldBus e comunicação paralela e Válvulas direcionais.
- Cilindros pneumáticos ISO, Mini ISO, Compactos, Magnéticos sem haste e Heavy Duty.
- Secador de ar, Filtros e elementos coalescentes, Filtros e elementos de processo bobinado e bag, Filtros hidráulicos de média

e alta pressão, Sistema de monitoramento e condicionamento de lubrificantes.

- Sistema de gerenciamento de vácuo com dispositivo de controle e economia de energia.
- Conjuntos para preparação de ar comprimido.
- Motores de passo, Drivers e servomotores, Redutores planetários, Sistema multieixo, Atuadores elétricos, IHM baseadas em PC e software supervisor de controle.
- Válvulas, Cilindros hidráulicos e Bombas hidráulicas. ■

# Hidra-Rio

## ParkerStore é inaugurada em São José do Rio Preto

A ParkerStore Hidra-Rio foi inaugurada no dia 30 de novembro e atende a região de São José do Rio Preto estendendo até o noroeste do estado de São Paulo.

A Hidra-Rio distribui os Filtros Hidráulicos, Filtros Mobil, produtos da Fluid Connectors (mangueiras, terminais, conexões, engates e tubos), Seals e adesivos para vedação e adesivo cola.

Entre seus clientes estão os usineiros, principalmente nas aplicações de soluções nas frotas de veículos (tratores, plantadeiras, colhedeiças, carregadeiras, etc), para eliminação de vazamento de

óleo em sistemas hidráulicos e melhora do sistema de filtração.

A expectativa da ParkerStore Hidra-Rio é ampliar a participação no mercado de usinas de álcool e açúcar, levando as soluções Parker para perto do cliente. O compromisso da Hidra-Rio com os clientes da região é reforçar a parceria através da melhora contínua dos serviços e atendimento.

Além disso, a Parker tem a missão de reduzir os custos com manutenção e aumentar a produtividade dos equipamentos, gerando menos resíduos e contribuindo para a preservação ambiental. ■



ParkerStore Hidra-Rio

# Hexakron

## Parker e Hexakron fazem parceria para produção de protótipo para indústria farmacêutica



Carlos Espósito, Vendedor Parker e Fábio Furuta, Projetista Eletro-Eletrônico Hexakron

A Hexakron é uma empresa que está no mercado de bebidas há 15 anos e, atualmente, está se inserindo na indústria farmacêutica.

A Parker forneceu-lhe produtos das linhas de pneumática e eletromecânica para a produção de um protótipo, que atenderá a indústria farmacêutica, denominado Dispositivo Organizador de Blisters.

Um dos problemas encontrados pelo cliente da Hexakron era o “retrabalho” do operador da linha de produção.

Quando ocorre uma falha no sistema produtivo, as cartelas de comprimidos (blisters) acumulam-se de forma totalmente aleatória em um determinado local do processo.

*“Quando isso ocorre, o operador precisa retirar todos*

*os blisters, organizá-los e recolocá-los na linha de produção novamente”, afirma Charles de Miranda Souza, Projetista Mecânico da Hexakron.*

O Dispositivo Organizador de Blisters tem a função de eliminar esse “retrabalho” do operador, ou seja, o dispositivo armazena os blisters já organizados em um magazine (reservatório onde

depositam-se os blisters), restando ao operador apenas recolocá-los na máquina, otimizando o processo produtivo.

O projeto para a construção do dispositivo teve o auxílio da engenharia de projetos da Parker e o envolvimento direto do departamento de montagem da Hexakron.

*“Com o decorrer da montagem tivemos várias adaptações e correções no dispositivo de blisters, principalmente nos pistões do cabeçote”, diz Luciano Biazoto, Técnico Mecânico da Hexakron.*

A parceria entre a Parker e a Hexakron proporcionou um atendimento customizado, ou seja, todas as solicitações do cliente foram atendidas conforme sua necessidade.

*“Para nós, da Hexakron, é ótimo termos esse suporte da Parker, é uma excelente ajuda, pois agrega ao nosso conhecimento o know-how da Parker em motores de passo. Ela nos oferece total assistência durante a construção do projeto”, afirma Fábio Furuta, Projetista Eletro-Eletrônico da Hexakron. ■*



Distribuidor Pneumático Rotativo (Hexakron)



Fonte de alimentação do drive



Cabeçote Pegador “Blisters”

# Tecnologia e Informação em Todos os Cantos do Brasil

Parker Road Show visita Campo Novo do Parecis, Tangará da Serra e Nova Olímpia – MT

Em novembro, o Parker Road Show visitou as cidades de Campo Novo do Parecis, Tangará da Serra e Nova Olímpia no Estado do Mato Grosso. Nesses locais, realizaram-se eventos com a organização da Agro Amazônia que distribui as linhas: Fluid Connectors e Filtros Automotivos.

Segundo o instrutor Ricardo Almeida, as palestras atenderam as necessidades locais, com ênfase para as usinas sucroalcooleiras da região.

*“Nessa região, o foco do Parker Road Show foi divulgar nossa linha de produtos e mostrar*

*os ganhos de produtividade que nossos produtos proporcionam. Por isso, ministramos palestras sobre as tecnologias: pneumática, hidráulica, filtração, vedação e blindagem, controle de processos e condução de fluidos”, diz o instrutor do Parker Road Show.*

A Parker é pioneira no atendimento da região centro-oeste, portanto o objetivo da visita foi ampliar a divulgação e o conhecimento dos produtos e serviços que a empresa oferece, uma vez que o mercado local é basicamente voltado para o segmento agrícola de grãos, algodoeiro e sucroalcooleiro.

*“Atingimos o nosso objetivo com esse evento, que foi o de trazer toda a tecnologia Parker para a nossa região, bem como trocar conhecimento com nossos clientes, empresários locais e alunos de cursos técnicos profissionalizantes”, afirma Fábio Gheller, distribuidor autorizado Parker.*

Além disso, a emissora local de TV de Tangará da Serra, filiada da maior rede de televisão do país, transmitiu para todo o Estado do Mato Grosso a passagem do Parker Road Show pela cidade e a visita na escola técnica CEPROTEC (Centro Estadual de Educação Profissional Tecnológico de Mato Grosso). ■



Instrutor Ricardo Almeida apresenta o Parker Road Show

## A Training Abrindo Horizontes

Training realiza exportação para o Panamá de 18 bancadas didáticas de hidráulica

Em dezembro, a Parker Training exportou para o Panamá 18 bancadas de treinamento com módulos didáticos de hidráulica e eletrohidráulica. O equipamento foi fornecido para o INADEH (Instituto Nacional de Formação Profissional e Capacitação para o Desenvolvimento Humano) através da Empresa Ring Ring & Energy do Grupo Electro Diesel SA, distribuidor Parker no Panamá.

O Instituto Nacional de Formação Profissional e Capacitação para o Desenvolvimento Humano (INADEH), é responsável por capacitar panamenhos de todo o país em carreiras técnicas como: construção, mecânica, manuseio de equipamentos pesados, entre outras tecnologias, as quais são necessárias para a execução dos trabalhos de ampliação do Canal do Panamá.

Outro detalhe importante é que os cursos de capacitação oferecidos pelo INADEH, possuem grande aceitação, porque são gratuitos e oferecem a oportunidade de obter uma formação profissional em pouco tempo.

Durante os quatro primeiros meses do ano de 2007, mais de 84 mil panamenhos foram capacitados pelo INADEH.

Atualmente o Canal do Panamá, passa por obras de ampliação, que incluirão a construção de um novo complexo de eclusas nos lados Pacífico e Atlântico da via interoceânica. Esta é a primeira modernização importante do Canal, o qual foi construído pelos Estados Unidos há cem anos e funcionou durante todo esse tempo sem interrupção.

Em julho, a Parker já havia exportado seis bancadas de treinamento de hidráulica, incluindo módulos didáticos de hidráulica proporcional.

Segundo José Mauro de Oliveira, Supervisor de Treinamento da Training, o objetivo do departamento é desenvolver bancadas didáticas que auxiliem no conhecimento técnico do aluno para o mercado de trabalho.

*“O fornecimento de equipamentos didáticos para instituições de ensino representa o futuro da*

*venda industrial, pois desperta a conscientização da marca e da qualidade dos nossos produtos durante o desenvolvimento do futuro profissional”, diz o Supervisor de Treinamento da Training.*

### Panamá

Segundo a Cepal (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe), em 2007, o Panamá consolidou-se como líder do crescimento econômico latino-americano com uma alta de quase 10%, o dobro da média regional. Para 2008, prevê-se uma alta de 8,5%.

Em 31 de dezembro de 2007, o Canal do Panamá completou oito anos de administração por parte do Governo local e já trouxe ao país US\$ 3,224 bilhões, atualmente representando 11% do PIB e empregando mais de 10.000 pessoas.

Ao término do ano de 2007, o Governo do Panamá, arrecadou mais de US\$ 833 milhões, valor que se equipara com as receitas geradas pela indústria do turismo. ■



Bancada didática de hidráulica e seus componentes didáticos

## Um Pouco de História...



Da esquerda para a direita José Mauro, José Lerin, Arine Carla, Ricardo Siqueira e Ricardo Almeida

A Parker Training está há mais de 30 anos treinando profissionais em empresas, escolas técnicas e universidades. Oferece treinamento técnico especializado e desenvolve material didático diversificado e bem elaborado, com o intuito de facilitar a compreensão e exercer um papel importante na capacitação dos profissionais de ontem, de hoje e de amanhã.

O mercado atendido pela Training são as instituições de ensino em todo o Brasil, universidades, escolas técnicas e profissionalizantes estaduais, federais e privadas, laboratórios de escolas da rede SENAI e setores de treinamento dentro de indústrias.

Com instrutores altamente qualificados, esse departamento é pioneiro na área de treinamento em automação industrial no Brasil.

A Training colaborou para a formação de mais 35 mil pessoas, em aproximadamente 4 mil empresas, por meio de cursos e materiais reconhecidos pelo conteúdo técnico e a qualidade de ensino.

Para alcançar tais números e continuar a atender seus clientes cada vez melhor, fortalecendo sua parceria, os profissionais da Parker Training se dedicam a apresentar sempre novos conceitos em cursos e materiais didáticos. ■

# Com o Cliente na Cabeça

Divisão Filtração é reconhecida pela John Deere



Equipe Parker Filtração

A Divisão Filtração foi classificada como "Partner" (Parceira) pela John Deere como consequência da excelência de atendimento durante o ano de 2007.

O reconhecimento "Partner" é a classificação máxima dada a um fornecedor da John Deere. Essa classificação é obtida pela excelência em atendimento nos seguintes quesitos:

- entrega em dia;
- qualidade;
- relacionamento comercial;
- engenharia simultânea;
- desenvolvimento de novos produtos.

"A nossa Divisão leva muito a sério a leitura das avaliações de nossos clientes, mais do que nos sentir honrados com uma boa avaliação, como é o caso da John Deere, procuramos oportunidades de melhorias nos quesitos em que nossa avaliação não é tão boa assim", afirma Sérgio Monteiro, Gerente Geral da Divisão Filtração.

"Esse reconhecimento, na forma de classificação "Partner", conferido pela John Deere à nossa Divisão, é para nós uma láurea a ser dividida com todos os nossos funcionários, fornecedores e prestadores de serviços, pois se um de nós, em algum momento da cadeia produtiva, tivesse falhado não teríamos atingido esse patamar de excelência", diz Monteiro.

No Brasil, classificaram-se as empresas: Pirelli, Idema, Usiminas, Dupond, Sul Técnica e Parker, Divisão Filtração. ■

# Troféu Marcas de Cachoeirinha

Parker é a empresa mais almejada para o trabalho

No dia 09 de novembro, a Divisão Hidráulica, localizada em Cachoeirinha, RS, recebeu o prêmio "A empresa que eu gostaria de trabalhar".

Esse prêmio foi o resultado de uma pesquisa elaborada

pela Faculdade CESUCA (Complexo de Ensino Superior de Cachoeirinha) e aplicada aos moradores da cidade que apontaram a Parker como a empresa de Cachoeirinha em que desejam trabalhar e seguir carreira.

"Para nós é uma honra receber esse prêmio e saber que somos reconhecidos como uma empresa almejada para o trabalho em Cachoeirinha", diz Mórigan Santos, Gerente de Recursos Humanos da Parker Cachoeirinha. ■

# Prêmio ULBRA

Parker recebe prêmio da ULBRA pela parceria

No dia 14 de novembro, a Divisão Hidráulica recebeu um prêmio da ULBRA (Universidade Luterana do Brasil) pela parceria Parker.

A Parker fornece à ULBRA um apoio tecnológico que conta com treinamentos, uma completa bancada de testes para o laboratório de Hidráulica e uma sala (show room) para aulas práticas de engenharia hidráulica e automação. ■



Eduardo Castro, Gerente Geral da Parker Divisão Hidráulica (centro) recebe prêmio de Jaques Machado da ULBRA

# Treinamento Cachoeirinha

Parker oferece treinamento para melhor atender aos clientes

Nos dias 22 e 23 de novembro, a Parker Divisão Hidráulica de Cachoeirinha ofereceu aos seus colaboradores um treinamento com o tema "Fidelização e excelência no atendimento ao cliente".

O treinamento teve como objetivo transmitir aos colaboradores, de maneira clara e objetiva, as técnicas e

os procedimentos de como o profissional de telemarketing deve se comportar para interagir com um mercado em constante mutação.

A constante melhora na capacitação dos profissionais aumenta a qualidade no atendimento e traz maiores rendimentos, conquistas e a fidelização dos clientes. ■



Colaboradores Parker Hidráulica que participaram do treinamento

# Fluid Connectors

Capacitação e atualização da equipe Parker

De 10 a 14 de dezembro, a Divisão Fluid Connectors, situada em Jacaré, SP, ministrou treinamento para os distribuidores Ciperbras, Hydrapar, Hidracil e Martins & Mansano e profissionais da própria Parker.

Neste treinamento, foram abordados os temas: conexões para tubos, mangueiras e terminais, produtos de baixa pressão, Sistema Parkrimp,

identificação de roscas e sedes de vedação, Programa Vazamento Zero, engates rápidos, mangueiras industriais e SensoControl.

"Visamos capacitar e atualizar a rede de distribuidores e a equipe da Parker com os conhecimentos necessários para um atendimento eficaz ao cliente final de nossos produtos", disse Bruno Mata, Especialista de Produto. ■



Distribuidores e colaboradores da Fluid Connectors que receberam a capacitação

## Expediente

**Conselho Editorial:** Divisões Automação e Fluid Connectors Eduardo Rampinelli • Divisão Filtração Sérgio Monteiro • Divisão Hidráulica Eduardo Castro

**Jornalista Responsável** Cristiane Endo Mtb. 49.826 • **Projeto Gráfico e Diagramação** Cabrillano Comunicações • **Gráfica** Vitórias • **Fotos** Arquivo Parker Hannifin e Clientes

**Parker Hannifin Ind. e Com. Ltda.**

**Jacaré/SP** - Av. Lucas Nogueira Garcez 2181 - Esperança - 12325-900 - Tel.: 12 3954-5100 - Fax: 12 3954-5262

**São José dos Campos/SP** - Estrada Municipal Joel de Paula 900 - 12247-004 - Tel.: 12 4009-3500 - Fax: 12 4009-3608

**Cachoeirinha/RS** - Av. Frederico Ritter 1100 - Distrito Industrial - 94930-000 - Tel.: 51 3470-9144 - Fax: 51 3470-9281

**Tiragem** 15 mil exemplares • **E-mail** parkernews.brazil@parker.com

www.parker.com 0800 PARKER H  
7 2 7 5 3 7 4