

Parker News

Tecnologia

EO2-FORM F3, excelência na conformação de tubos e garantia na eliminação de vazamentos.

Válvula P3KNA alia qualidade e inovação em um único produto.

Drives SLVD-N, solução para ambientes com alto índice de interferência.

Parcerias

Prensa eletrônica é destaque da M.A.R Automação.

Natec conta com acionamento hidráulico em grandes carretéis para o mercado offshore.

Sistema de Geração de Nitrogênio Parker agrega economia à Inser.

Road Show

Cinco anos divulgando as tecnologias Parker pelo país.

Aconteceu

Blitz leva atendimento personalizado para clientes da região sul de Santa Catarina.

ParkerStore

Novas lojas inauguradas para o melhor atendimento ao cliente.

Expediente

Conselho Editorial:

Divisão Automação
Edvaldo Oliveira

Divisão Fluid Connectors
Eduardo Rampinelli

Divisão Filtração
Sérgio Monteiro

Divisão Hidráulica
Ricardo Machado

Jornalista Responsável
Janaína Lacerda Mtb 49172

Projeto Gráfico e Diagramação
Cabrillano Comunicações

Fotos Arquivo Parker Hannifin e Clientes

Parker Hannifin Ind. e Com. Ltda.

Edição 32 - Jan/Fev/Mar 2009

Tiragem
15 mil exemplares

E-mail
parkernews.brazil@parker.com

Legris, presença e reconhecimento global

Parker consolida sua liderança no mercado de condução de fluidos

Fundada em 1848, na França, a Legris iniciou suas atividades como uma pequena fábrica de válvulas. Em 1969, a empresa já era conhecida em todo o mundo pelo desenvolvimento de conexões instantâneas e um júri da imprensa especializada escolheu as conexões pneumáticas série LF 3000 como uma das principais inovações na época.

A expansão da Legris ocorreu de forma rápida, o que possibilitou a abertura de centros comerciais em todo o mundo, consolidando-a como um provedor mundial de produtos para condução de fluidos. Atualmente, emprega 1.800 colaboradores em 10 fábricas e 25 escritórios de vendas no mundo.

Entre os principais produtos manufaturados pela Legris

na Europa, América do Norte e Ásia, estão:

- tubos termoplásticos, conexões e engates rápidos pneumáticos
- válvulas de esfera e controle de fluxo
- conexões e válvulas hidráulicas de alta pressão
- tubos, conexões e válvulas para instalação industrial – linha Transair.

No Brasil, a Legris dispõe de estoques e estrutura de atendimento aos clientes diretos e distribuidores, atuando principalmente nos segmentos industrial, automotivo, alimentício, farmacêutico, agrícola e de transporte.

A Legris foi incorporada ao Grupo Fluid Connectors da Parker.

Detroit, atendimento com qualidade e rapidez

Parker incorpora uma marca forte e atuante no mercado

Presente no mercado desde 1956, a Detroit fornece um amplo portfólio de produtos, que inclui conexões para tubos, adaptadores, válvulas de esfera e agulha, manifolds, mangueiras termoplásticas e terminais, tubos termoplásticos, conexões pneumáticas, engates rápidos, conexões e tubos para freio, com forte sinergia às linhas de Instrumentação e Fluid Connectors da Parker.

Instalada em Diadema (SP), a Detroit conta com mais de 180 colaboradores, dispõe de um excelente parque industrial que inclui forjaria, usinagem e injeção de plásticos, e possui um corpo técnico capacitado

e com forte orientação para o desenvolvimento de novos produtos. A empresa possui uma ampla rede de distribuidores e atende diretamente importantes clientes no Brasil e em outros 17 países. A Detroit possui certificações como ISO 9001, ISO 14001 e ISO/TS 16949.

Além disso, atua nos segmentos de óleo e gás, químico, petroquímico, automotivo, agrícola, papel e celulose, ferroviário, siderúrgico, mineração e indústrias em geral.

A Detroit foi incorporada à divisão Fluid Connectors do grupo Latino Americano da Parker.



Divisão referência em Lean

Parker Jacareí é modelo em implantação da filosofia Lean

A divisão Automação foi contemplada com o prêmio “CEO Award”, reconhecida como planta modelo em Lean do Grupo Latino Americano da Parker. A planta premiada é selecionada pelo destaque na implementação das ferramentas Lean e o retorno obtido com as mesmas.

Para Israel Leite, Coordenador de Lean Manufacturing, responsável pela implantação da filosofia Lean na divisão Automação, a premiação tem uma grande importância para toda a equipe. “Desde 2000 trabalhamos duro na fixação desta filosofia, no ano de 2007 fomos reconhecidos

pelas boas práticas com o prêmio Lean Best Practice e agora, mais uma vez o trabalho da divisão se destaca, sendo considerada como uma divisão Benchmarking em Lean”, afirma.

O reconhecimento não pára por aí, segundo Israel, a divisão Automação já é procurada por outras empresas para consultas e visitas sobre a introdução do Lean, além disso, a Parker treina seus fornecedores para que os mesmos apliquem a filosofia em suas empresas, facilitando o trabalho, reduzindo desperdícios e assim, atendendo melhor seus clientes, entre eles a própria Parker.

“Apesar da premiação ainda temos um longo caminho a percorrer e, atualmente com a crise instalada no mercado global, o Lean é a ferramenta que irá nos guiar para redução de custos e gastos desnecessários na fábrica, nos tornando cada vez mais competitivos. Lean é buscar sempre a melhoria e, ser reconhecido como planta modelo, também nos favorece junto ao mercado, pois é mais uma garantia de que estaremos sempre trabalhando para melhorar nossos serviços de entrega e produtos com a qualidade que nossos clientes esperam”, diz.

Israel ainda completa que todos os colaboradores fazem parte

desta conquista, já que para a implantação da filosofia Lean os costumes e formas de trabalho no dia-a-dia são modificados, “todos da divisão fazem parte deste reconhecimento, sem a participação e disposição de todos nada disso seria possível!”.



ISO 14001: certificação de uma gestão eficaz

Mais uma conquista para a Parker, unidade Jacareí, foi certificação do sistema de gestão ambiental em dezembro de 2008.

O compromisso ambiental da Parker Corporation é uma realidade e este reconhecimento demonstra o desdobramento e a busca dos objetivos e metas estabelecidas.

Com o mercado cada vez mais exigente, não só em relação à qualidade dos produtos, mas principalmente quanto ao comprometimento com ações ambientais, a certificação ambiental é um diferencial competitivo.

Uma das fases importantes da implantação da ISO 14001 foi o processo de conscientização ambiental de todos os colaboradores e terceirizados,

associado à introdução da coleta seletiva e a construção de uma moderna Central de Resíduos na unidade de Jacareí. Essas ações e o empenho de todos refletiu em uma redução média de 20% na geração de resíduos na fábrica no último ano. Observa-se também o uso consciente da água e energia, e a participação efetiva dos próprios colaboradores apresentando sugestões de melhorias.

“A prevenção, a coleta seletiva e a destinação ambientalmente correta dos resíduos são os nossos primeiros passos e os pontos chaves para uma gestão ambiental eficaz, continuaremos fazendo a nossa parte por um meio ambiente melhor para todos”, finaliza Fabiana Santana, Auditora do Sistema de Gestão Ambiental Parker.



E02-FORM F3, facilidade em conformação



E02-FORM F3

A Parker finalizou o primeiro fornecimento da máquina E02-FORM F3 no Brasil, para a Vale (antiga Mineradora Onça Puma), localizada em Orilândia do Norte (PA).

A utilização do equipamento foi indicada pela empresa austríaca Inteco, responsável por toda a montagem das instalações hidráulicas dentro da mina. A Inteco exigiu a utilização da E02-FORM F3 por conhecer a qualidade e precisão do equipamento, amplamente difundido em países da Europa, podendo assim dar a garantia contra vazamentos no sistema.

A E02-FORM F3 faz a conformação de tubos métricos para utilização de conexões formato DIN EN ISO8434-1 / DIN 2353, sem a necessidade de cravamento de anilha ou a utilização de nipples soldados, eliminando eventuais problemas de vazamento ocasionados pelo excesso de vibração em conjuntos de anilhas tradicionais. Nos casos de vibração intensa, o nipple soldado é muito utilizado, entretanto falhas de processo ou até mesmo humanas se tornam potencialmente perigosas, tanto para acidentes de desprendimento do tubo quanto para vazamentos devido a problemas de soldagem. Também se leva em consideração o tempo deste processo que pode chegar até 10 minutos, contra apenas 20 segundos da E02-FORM F3.

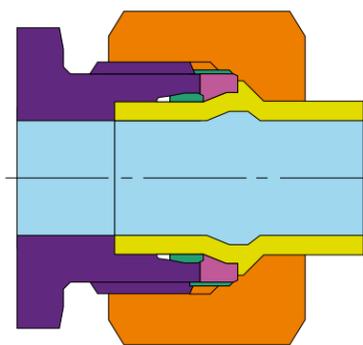
Este sistema é indicado para qualquer aplicação de vibração severa, presentes principalmente na siderurgia, mineração e óleo e gás.

No processo de conformação, a E02-FORM F3 utiliza a anilha de vedação DOZ que é a mesma utilizada no projeto E02. A conformação

é possível em tubos de até 42 mm com parede de 4 mm ou 38 com parede de 7 mm em aço inox ou aço carbono, utilizando vedação metal-borracha.

Esta máquina faz parte do Programa Vazamento Zero da Parker e o método da E02-FORM F3 é a prova de falhas. Com setup extremamente rápido, de menos de um minuto, é possível trocar todo o conjunto de ferramentas utilizado em um tubo de 6 mm para 42 mm.

A venda da E02-FORM F3 foi feita através do distribuidor autorizado Hydrapar e acompanhada diretamente pelos profissionais da Parker.



Conformação realizada pela E02-FORM F3

Cinco anos disseminando as tecnologias Parker

Exposição itinerante completa 100.000 quilômetros rodados

O Parker Road Show está completando cinco anos de atuação nas principais empresas e instituições de ensino em todo o território nacional. Neste período, foram percorridos mais de 100.000 quilômetros e 65.200 pessoas conheceram as inovações Parker, entre visitas e palestras técnicas, que levaram as tecnologias de movimento e controle aos quatro cantos do país.

Somente no segundo semestre de 2008, o Parker Road Show recebeu 6.400 pessoas em toda a região Norte e

Nordeste, divulgando as tecnologias em Pneumática, Eletromecânica, Controle de Processos, Controle de Temperatura, Hidráulica, Condução de Fluidos, Instrumentação, Filtração e Vedações. Neste período a equipe Parker percorreu as principais instituições de ensino e empresas da região, como: Vale, Grendene, Alparagatas, Estaleiro Atlântico Sul, Universidade de Pernambuco, Albras, Alumar e a Instituição Senai (Manaus, São Luís, Maracanaú, Horizonte, Maceió, Aracajú e Feira de Santana).



Parker Road Show é atração no Sul do país

Em visita realizada no Instituto Federal Sul-rio-grandense no início de março, o Parker Road Show mexeu com a curiosidade dos alunos do campus Pelotas (RS). Nos dois dias em que esteve na instituição, o veículo recebeu dezenas de visitas, a maioria de alunos e ex-alunos dos cursos técnicos em mecânica, que em 2009 completa 55 anos de história.

Foram realizadas três palestras sobre tecnologia

Hidráulica, Pneumática e de Controle de Fluidos.

“Ficamos satisfeitos com o interesse demonstrado pelos alunos. Além disso, o show room móvel possibilitou que eles se deparassem antecipadamente com componentes industriais existentes hoje no mercado de trabalho”, avalia o professor do curso técnico em Mecânica, Aldrovando Gayer, que conheceu o Parker Road

Show há seis anos, em evento realizado em São Paulo.

Para o coordenador do curso técnico em Mecânica do Instituto Federal Sul-rio-grandense, Rafael Leitzke, a demonstração de produtos e sistemas, além das palestras, foi extremamente importante. *“É necessário trazer aos nossos alunos o que há de novo no mercado”, explica. De acordo com o reitor do Instituto Federal Sul-rio-*

grandense, Antônio Carlos Barum Brod, a credibilidade da instituição foi um dos fatores responsáveis pela vinda da Parker Road Show a Pelotas. *“Com certeza, a parceria é fundamental para o processo de formação de nossos alunos. Faz parte da qualidade educacional que oferecemos em nossos cursos”, afirma.*

Segundo José Mauro Oliveira, Supervisor de Treinamento, visitas como

esta são gratificantes. *“Para nós, da Parker, é extremamente importante levar o Parker Road Show a uma instituição tão bem conceituada. Acreditamos que desta forma podemos oferecer nossa contribuição para a formação de profissionais qualificados e atualizados com a mais alta tecnologia para o movimento e controle do mercado”, afirma.*

Válvula proporcional reguladora de pressão de 1/2"

A nova válvula proporcional reguladora de pressão série P3KNA combina qualidade e inovação em um único produto com as seguintes vantagens:

- Configuração dedicada à aplicação;
- Maior precisão na pressão de utilização;
- Redução nos componentes de controle da automação;
- Possibilidade de integração entre sistemas pneumáticos e eletrônicos;
- Monitoramento constante da pressão;
- Sistema de segurança.

A válvula proporcional série P3KNA é ideal para sistemas e painéis desenvolvidos principalmente para os mercados automotivo, de pneus, embalagens, papel, bebidas e alimentos. Possui um sistema integrado que controla a pressão de saída proporcionalmente a um sinal de controle analógico, através de tensão ou corrente. A principal função é regular precisamente e com rapidez a pressão de utilização, ideal para sistemas onde é necessário o controle contínuo. Pode

ser configurada de acordo com a aplicação desejada onde sinal de controle (tensão ou corrente), faixa de pressão (máxima e mínima), unidades de medida (bar ou psi) são facilmente alterados a partir dos comandos frontais da válvula, com destaque para as funções de feedback, analógico ou digital, e safe mode - que mantém a última pressão modulada em caso de queda de energia.

A série P3KNA possui conexão de 1/2", display digital e vazão de 3400 l/min, LED de alta visibilidade que indica a pressão de saída e alertas de segurança. Trabalha com tensão de 24 VCC e sinal de controle através de tensão (0 a 10 V) ou corrente (4 a 20 mA), que modula proporcionalmente a pressão de saída na escala de 0 a 10 bar.

Esta válvula permite montagem modular com as unidades de preparação para ar comprimido da série Moduflex - um novo conceito de FRL's que dispensa o uso

de ferramentas em sua montagem e oferece diversos acessórios de controle como: válvula de partida suave, válvula esfera, reguladores montados em manifold, etc.



Válvula proporcional série P3KNA

Benefícios do nitrogênio Parker

A tecnologia Parker em geração de Nitrogênio é uma solução para empresas que buscam sustentabilidade e economia em seus processos. A Inser, tradicional fabricante de componentes para ortodontia, comprova esta economia através da aplicação de um sistema de geração de nitrogênio Parker em sua produção.

O sistema é composto por gerador de nitrogênio, secador de ar, filtros coalescentes e está instalado na Inser há seis anos. Durante este período de produção contínua, a empresa beneficiou-se do baixo custo por metro cúbico do nitrogênio gerado - cerca de R\$ 0,20/m³ incluso energia elétrica e manutenção; facilidade operacional e a eliminação de contratos para fornecimento de gases. Além da redução direta de custos,

o sistema de geração de nitrogênio elimina a logística na entrega e manuseio de cilindros.

"Temos a efetiva redução de custo do nitrogênio utilizado no tratamento térmico, não há perda de gás devido o aumento de pressão no tanque, o que ocorre com frequência nos tanques criogênicos, além disso, estamos livres do risco de falta do produto por falha no planejamento ou picos de demanda", afirma Fábio Vilas Boas Simões, Coordenador de Engenharia de Processos da Inser.

O gerador Parker fornece nitrogênio puro para fornos de tratamento térmico (sinterização) de peças de aço inox, as quais compõem os aparelhos ortodônticos fabricados pela Inser.



Sistema de Geração de Nitrogênio

Servomotor agrega flexibilidade e agilidade em prensa eletrônica

Solucionar a necessidade do cliente é o negócio da Parker e também da M.A.R Automação. Para tanto, a parceria foi implantada no projeto de uma prensa eletrônica, aplicada na produção de cabeçotes para motores diesel.

O desenvolvimento do equipamento surgiu para sanar a necessidade de um processo flexível e ágil em relação a outros equipamentos com processos puramente pneumáticos ou hidráulicos. O objetivo a ser atingido era

a garantia da estabilidade no processo devido sua variação, a solução encontrada foi a utilização de um servomotor para acionamento da prensa. Nesta prensa foram aplicados o servomotor Compax 3, motor série SMH 8P2 e comunicação serial Parker.

As características de força e desempenho, já encontrados nas prensas com acionamento hidráulico, foram mantidas, porém o servomotor permite maior velocidade e desempenho devido a flexibilidade de ranges

de atuação que podem ser variadas. *"Se futuramente o cliente quiser produzir outro tipo de cabeçote não é preciso realizar mudanças mecânicas na prensa, só será alterada a programação do software do servomotor",* afirma Edgard Almeida, Engenheiro de Vendas da M.A.R.

"Esta prensa irá gerar estabilidade no processo de produção dos cabeçotes, solucionando também problemas de espaço ocupado na planta do cliente e a necessidade de reparos constantes, presentes em modelos pneumáticos e hidráulicos, por isso optamos por uma solução eletrônica enxuta e sem necessidade de manutenção", completa o Diretor Técnico da M.A.R, André Constantinou.

A parceria entre Parker e M.A.R existe há anos e é reforçada devido a atuação da equipe de vendas, representada por Sylvio Alkimin. *"Temos um bom suporte em termos de treinamentos, visitas e, por conhecer as tecnologias da Parker, surge a facilidade na escolha dos produtos a serem aplicados",* afirma André.



Servomotor aplicado na prensa eletrônica

Natec comprova parceria no mercado offshore



Carretéis movidos hidráulicamente

Uma solução inovadora e eficiente para bobinamento e desbobinamento de cabos de poliéster, utilizados no sistema de ancoragem das plataformas da Petrobras, agregou controle de frenagem e tração, economia e segurança às manobras operacionais. Estas características são frutos da parceria entre Natec e Parker no desenvolvimento de um sistema de acionamento hidráulico de carretéis.

A Natec é especializada em soluções em engenharia para os mercados offshore, naval, alumínio e siderurgia, localizada no Rio de Janeiro (RJ), especializou-se em estudar sistemas complexos. *"Para a Natec, é fundamental que uma empresa de alto nível tecnológico e capacidade de engenharia, como a Parker,*

tenha participação ativa no desenvolvimento e fornecimento de componentes", completa Eloísa Rocha, Gerente de Engenharia da Natec.

No sistema de acionamento dos carretéis, a Parker foi responsável por fornecer o circuito hidráulico composto por bombas, motores, blocos manifold e válvulas, que garantem potência e controle ideal nas operações e manobras do equipamento. Como componentes principais destacam-se as bombas PV080, motores hidráulicos V12, proporcionais VMY e D41FWE. Há mais de 20 anos a Parker é o principal fornecedor de equipamentos de automação pneumática para a Natec e, a cada momento a parceria vem se consolidando e permitindo agregar novas tecnologias às soluções desenvolvidas.

Drives SLVD-N, tecnologia Eletromecânica

A Parker Hannifin lança a nova série de drives SLVD-N. Este produto, traz todas as funções do já conhecido SLVD, porém com melhorias em velocidade de processamento e conectividade por apresentar porta CANopen como padrão de fábrica.

O SLVD, produto já conhecido pelo mercado, principalmente de packaging, será fornecido diretamente pela Parker ao mercado de reposição, porém para novas aplicações. SLVD-N apresenta a solução ideal em termos de custo - benefício para aplicações de movimentos

discretos simples, CAME e eixo eletrônico. Além disso, possui software de configuração e programação incluso MotionWiz e porta CANopen padrão DSP301 e 402.

O drive SLVD-N CANopen apresenta excelente performance, possibilidade de sincronização de dispositivos, robustez em ambientes com alto índice de interferência eletromagnética, diagnóstico e detecção de erros.

Apresenta corrente de 1,25A a 15A, alimentação 230VCA monofásica ou trifásica.



Drive SLVD-N

Mais ParkerStore

O atendimento especializado, estoque diversificado e a inovação das tecnologias Parker garantem o sucesso das ParkerStores. Conheça as novas lojas.

Vedamaq

Localizada em Uberlândia (MG), a Vedamaq reinagurou sua loja nos padrões ParkerStore. Com isso, consolida a distribuição de produtos das tecnologias de Filtração, Condução de fluidos e Vedações para a região do Triângulo Mineiro, Alto Paranaíba e Sul de Goiás, após 22 anos como distribuidor autorizado.

Segundo Fernando Amaral, responsável pela linha de Condução de Fluidos da Vedamaq, a perspectiva para a nova loja é aumentar o volume de vendas dos produtos Parker, fortalecendo o relacionamento com os atuais clientes e conquistando novos.

A nova ParkerStore atende clientes como Grupo Votorantim, Cargill, Souza Cruz, Sadia, entre outros.

Movipress

Foi inaugurada em Curitiba (PR) a ParkerStore Movipress. A loja oferece estoque diversificado, alta qualidade de atendimento e equipe treinada para apresentar as melhores soluções ao cliente.

De acordo com os sócios Renato Peredne e Cristiano Souto, a nova loja tem foco no mercado industrial e distribui produtos das tecnologias de Condução de Fluidos e Vedações. O diferencial da loja será o estoque diverso, com mais de 3000 itens, e o atendimento diferenciado.

“O nosso principal objetivo é atender bem as necessidades dos clientes, surpreendê-los e dar soluções imediatas aos seus maiores problemas que são o desperdício e a perda de lucratividade”, comentou Renato Peredne.

Racitec

A nova ParkerStore Racitec foi inaugurada no início de março na cidade do Rio de Janeiro (RJ). Atende a região metropolitana do Grande Rio de Janeiro e tem como principais clientes as empresas: Rede Globo, Ebse, Teadit, Marine, Chevron, Alutech, Niely, Rassini-NHK, Subsea7, Fundação Coppetec, entre outros. A Racitec distribui produtos das tecnologias Hidráulica, Automação, Condução e Controle de Fluidos e Filtração.

“A nova loja servirá como vitrine das tecnologias Parker para clientes que ainda não conhecem os produtos”, afirma Kazuo Shimada, Sócio Gerente Comercial.



ParkerStore Vedamaq



ParkerStore Racitec



ParkerStore Movipress

Parker Blitz na região sul de Santa Catarina

Atendimento especializado divulgando tecnologias inovadoras

A Parker em parceria com o distribuidor autorizado Tecdráulica, realizou uma blitz nas cidades da região sul de Santa Catarina, de 16 a 20 de fevereiro.

Foram visitadas 36 empresas, 40 departamentos diferentes, onde a equipe envolvida apresentou todas as linhas de produtos distribuídas pela Tecdráulica na região.

Simultaneamente, o Parker Road Show esteve na Tecdráulica e a equipe promoveu palestras técnicas nas áreas de Filtração, Condução de Fluidos,

Pneumática e Hidráulica Industrial, contando com a presença de profissionais das diversas empresas da região.

“A blitz foi um sucesso, pois mostrou ao mercado da região a força da Parker e a importância do distribuidor trabalhando com todas as linhas de produto”, afirma Roberto Sessim, Diretor da Tecdráulica.

O evento foi coordenado pelo Gerente Regional Parker, Afonso Raitez; com a colaboração de Turibio Lombardi, Consultor de Vendas Parker; Marco

Cataruzzi, Especialista de Produto e Mercado da divisão Filtração; George Lisi, Especialista em Produtos da divisão Hidráulica e Sergio Sabbanelli, Consultor Técnico Parker; além da equipe de cinco profissionais de vendas da Tecdráulica.

A Parker promove constantemente blitz nas diversas regiões do país. Essa alternativa de atendimento vem conquistando clientes e atingindo todos os segmentos atendidos pela Parker, divulgando ainda mais as tecnologias inovadoras disponíveis.



Equipe Parker e Tecdráulica, responsáveis pela blitz

O Especialista em Lucros

Foi realizado na cidade de Joinville (SC) mais uma sessão do programa de treinamento *“O Especialista em Lucros”*.

O treinamento foi direcionado a profissionais Parker, distribuidores dos Estados do Paraná e Santa Catarina e ministrado por Eduardo Gumiero, Consultor do Grupo Latino Americano.

O objetivo do treinamento é capacitar a equipe de vendas direta e distribuidores a entender melhor como os clientes obtêm lucros em suas operações e como desenvolver Propostas de Valor, visando obter mais lucro com menos investimentos.

“Administrar a sua própria empresa gerando soluções e

lucratividade em todos os departamentos foi o grande diferencial deste treinamento”, ressalta Afonso Raitez, Gerente Regional de Vendas da Parker.

A Parker irá capacitar toda a sua equipe de vendas, bem como equipe de distribuidores para agregar mais lucratividade às propostas elaboradas.



Participantes do treinamento