



APOSTAMOS NO BRASIL bem antes do pré-sal

por Cassiano Viana



Fornecedor da indústria mundial de óleo e gás para construção, engenharia e gerência de projetos e serviços *offshore*, incluindo a construção de dutos, instalações submarinas e de plataformas, a Global Industries foi considerada, em 2007, pela revista *Fortune*, uma das dez empresas de maior crescimento nos Estados Unidos, a segunda no setor de óleo e gás.

O CEO DA COMPANHIA, o malasiano B. K. Chin, 58 anos, com 30 anos de experiência em engenharia e construção marinha, substituiu, em 2006, William J. Doré, fundador da companhia em 1973. A própria substituição foi um marco para a empresa americana e de tradição familiar.

Outro marco foi a aposta no Brasil. No ano passado, bem antes do anúncio das descobertas de novas reservas no pré-sal, a Global abriu escritório no Rio de Janeiro e na base em Vitória, para dar suporte a seu primeiro projeto no país: Camarupim, campo localizado na porção central da Bacia do Espírito Santo, cuja comercialidade foi declarada no final

de 2006, sendo constatados, pela Petrobras, cerca de 112 m de reservatórios com gás.

Em entrevista exclusiva à **TN Petróleo**, B.K., que vem ao Brasil desde os tempos da construção do Gasoduto Brasil-Bolívia (Gasbol), fala sobre os investimentos da Global no país e da importância destes negócios internacionais. “Não é apenas uma questão de cifras, e sim da tecnologia e da *expertise* que vem a reboque”, avalia. “Para um negócio ter sucesso, é preciso pensar em mais do que dinheiro. Você precisa ser aceito pelo país e se comportar localmente. É preciso pensar globalmente e agir localmente”, ensina.

TN Petróleo – Esta não é a sua primeira vinda ao Brasil, certo?

B. K. Chin – Não. Venho aqui desde os anos 1990. Estive durante os primeiros anos do Gasoduto Brasil-Bolívia, o Gasbol, via de transporte de gás natural entre a Bolívia e o Brasil, com 3.150 km de extensão, sendo 2.593 km em território brasileiro e 557 km em território boliviano, quando o Brasil tinha certa necessidade para gás natural. Uma porção desse gasoduto foi construída pela empresa onde eu trabalhava. Na época, vinha ao Brasil praticamente uma vez por mês. Isso há dez, 12 anos... provavelmente 12 anos. Depois, fomos atrás de outros projetos



PARA UM NEGÓCIO TER SUCESSO, É
PRECISO PENSAR EM MAIS DO QUE
DINHEIRO. VOCÊ PRECISA SER ACEI-
TO PELO PAÍS E SE COMPORTAR LO-
CALMENTE. É PRECISO PENSAR GLO-
BALMENTE E AGIR LOCALMENTE.



aqui no Brasil, trabalhando para a Petrobras em projetos como Barracuda e Caratinga.

Como é trabalhar aqui? O senhor sente que já conhece bem este mercado?

Eu não diria muito, mas alguma coisa sim. Em qualquer situação em que você vai para outros países, lidando com lugares, pessoas e empresas diferentes, acaba aprendendo um pouco sobre a diversidade cultural. Muita coisa aconteceu aqui nos últimos dez, 15 anos. É de fato impressionante ver que o Brasil transformou-se, especialmente no setor de energia. Antes havia a Petrobras. Agora, você vê a estatal convivendo e crescendo junto de outras empresas. Essa mudança tem trazido fatores positivos para o setor, especialmente o aumento significativo de investimentos, o que tem permitido o crescimento de forma representativa. Se você olha para o Brasil ao longo desses dez ou 12 anos, o que percebe é a transformação de um país com alta inflação e de grandes importações de óleo e gás em um país equacionado economicamente e pronto para ser um grande exportador de petróleo. Se você olha esse avanço e é brasileiro, tem que ficar orgulhoso.

A National Oil Companies (NOCs) e a Internacional Oil Companies (IOCs) são a bola da vez das teorias do setor. Em sua opinião, qual a grande diferença entre as petroleiras nacionais e internacionais?

Para mim, uma empresa internacional tem atividades espalhadas em vários países, se diversificou globalmente e não está concentrada em uma única região. Já uma companhia nacional tende a ser desenvolvida pelo governo, e, enquanto estatal, está sujeita ao controle e governança do país. Agora, olhando para a Petrobras, a empresa é muito mais do que uma



SE VOCÊ OLHA PARA O BRASIL AO LONGO DESSES DEZ OU 12 ANOS, O QUE PERCEBE É A TRANSFORMAÇÃO DE UM PAÍS COM ALTA INFLAÇÃO E DE GRANDES IMPORTAÇÕES DE ÓLEO E GÁS EM UM PAÍS EQUACIONADO ECONOMICAMENTE E PRONTO PARA SER UM GRANDE EXPORTADOR DE PETRÓLEO.



petroleira nacional. Ela diversificou seu portfólio e partiu para o exterior de forma natural, onde é uma das empresas mais bem sucedidas no mundo, com o perfil de uma petroleira internacional, com atividades nos EUA, África, México e muitos outros países. Certamente, a Petrobras é hoje muito mais do que uma estatal e sim uma petroleira internacional.

No futuro, então, teremos uma mistura de gestão empresarial nacional e internacional?

Quando uma empresa decide atuar em um país como o Brasil, não é apenas o dinheiro que importa. Importa também a tecnologia e toda uma cultura de trabalho. Não é uma questão apenas de cifras, e sim da tecnologia e da *expertise* que vem a reboque. Quando a Global decidiu atuar no Brasil não foi apenas o investimento financeiro que nos preocupava. A razão pela qual estamos no país é posicionar

nossa estratégia de negócio. Isso significa dinheiro? Certamente. No entanto, para um negócio ter sucesso é preciso pensar em mais do que dinheiro. Você precisa ser aceito pelo país e se comportar localmente. É preciso pensar globalmente e agir localmente. Uma vez que decidimos nos estabelecer em um país, é preciso mostrar desempenho local para termos sucesso no longo prazo. E isso fazemos em todos os locais onde operamos. É preciso entender a cultura local, ter certeza de que somos uma empresa cidadã, e, muito mais importante: precisamos maximizar o conteúdo local, empregando profissionais locais. Eu acredito que, independentemente de onde se vá, há muita gente boa, bons profissionais. Então, se tivermos mentes abertas, vamos empregar os profissionais, treiná-los para os cargos, e com mais tempo, eles vão ser excelentes empregados, aptos a trabalhar em qualquer lugar do mundo. Acreditamos em um contrato de longo prazo, com o país e com os profissionais envolvidos em nossos projetos. Em uma relação ganha-ganha. Nossa forma de trabalhar é reinvestir nossa tecnologia e *expertise* na comunidade local. Estamos aqui, seguramente, para ficar.

O senhor participou de várias reuniões, durante uma semana, no Brasil. Do seu ponto de vista, quais as vantagens e desafios para uma empresa estrangeira de fazer negócio no país?

Primeiramente, as vantagens: acredito que, sobretudo no mercado de óleo e gás, há aqui grande conhecimento, experiência e tecnologia. Deve-se muito à Petrobras, que vem investindo continuamente em tecnologia, e por isso, tem bastante experiência técnica. Ter uma sede no Rio de Janeiro, lógico, tem suas vantagens: quantas vezes você encontra uma companhia de óleo e gás localizada no meio de um paraíso? Em geral, as petroleiras estão situadas



em locais desérticos, de difícil acesso – provavelmente daqui a alguns anos, nas camadas polares. Tenho certeza que qualquer um convidado para uma reunião no Rio vai pular imediatamente para dentro do avião. O Rio de Janeiro é uma cidade que vibra. Todo o mundo está muito animado com o crescimento econômico do país e quer participar. Há muito que se investir aqui. Agora, o que poderia melhorar: na cultura estatal, a Petrobras, por exemplo, está sujeita a muitas regras e instruções que a amarram. No setor de petróleo, especialmente quando você tem o barril a US\$ 130, é preciso agir com rapidez. Então, as restrições que inibem o processo de licitação levam muito tempo para se resolver, mais do que já vi em outros lugares.

O senhor acredita que isso se deve à burocracia ou à cultura da estatal?

A cultura se faz com o tempo. Eu diria que uma estatal é patrimônio do país, pertence ao governo, logo, há mais política envolvida. Isso não quer dizer que esta seja uma característica boa ou ruim, e sim a maneira como as coisas são. Outro problema é a falta de pessoas. As empresas querem crescer, mas não há recursos humanos suficientes para atender a demanda.



HOJE NÓS TEMOS 110 PESSOAS NO RIO E EM VITÓRIA; 400 PROFISSIONAIS TRABALHANDO EM Nossos PROJETOS *OFFSHORE*; DUAS EMBARCAÇÕES TRABALHANDO NO PAÍS, ALÉM DE MAIS NOVE NAVIOS DE APOIO.



O que o Brasil representa em termos de investimento para a Global?

A companhia foi fundada há 35 anos, por um empreendedor que fez crescer uma pequena empresa de mergulho e que resolveu se aposentar há pouco tempo. Somos muito orgulhosos dele e da história de sucesso da companhia. Com operações no Golfo do México, África Ocidental, Ásia, Oriente Médio, Índia e América Latina, a empresa, que possui sede em Carlyss, Louisiana (EUA) e administração de Assuntos Internacionais em Houston, Texas, hoje conta com cerca de cinco mil funcionários e uma frota de aproximadamente 30 embarcações. Uma das razões pelas quais entrei para a companhia, há dois anos, foi a possibilidade de desenvolver uma estratégia que visualizasse para onde a empresa gostaria de ir, no mínimo, nos próximos três a cinco anos. E uma das nossas visões é que queremos crescer geograficamente e expandir nossas atividades onde já estamos presentes. Queremos crescer em quatro regiões: Brasil, Oriente Médio, Mediterrâneo e Austrália. Estamos também visitando com mais frequên-

cia nossos clientes. Fico feliz em dizer que após um ano de muitos esforços, estamos indo muito bem, particularmente no Brasil e no Oriente Médio. Não tínhamos ninguém aqui em abril do ano passado. Estamos comemorando um ano desde a assinatura do contrato com a Petrobras e, em julho de 2008, temos 110 pessoas em nossos escritórios no Rio e em Vitória; 400 profissionais trabalhando em nossos projetos *offshore*; duas embarcações trabalhando no país, além de mais nove navios de apoio. É uma grande transformação, que mostra o sucesso de nossa estratégia, principalmente se considerarmos que hoje o Brasil é estratégico para a empresa.

Podemos pensar, então, no crescimento das atividades da Global no Brasil?

Certamente. Com a descoberta de mais óleo e gás no Brasil, seremos, com certeza, parte do sucesso do país. Estamos também aumentando nosso negócio de forma a prover nossos clientes com mais serviços. Somos um provedor de soluções, podemos futuramente fabricar aqui componentes. Estudamos a instalação de uma linha de curvamento de tubos para PLEMs, *manifolds*, *risers* e partes de plataformas. Estou certo de que vamos ampliar nossos serviços para fornecer não apenas para Camarupim, mas para Tupi e todas as outras grandes descobertas recentes. Estamos realmente entusiasmados com essa idéia. Mundialmente, estamos investindo em recursos humanos e tecnologia, na ampliação do segmento de mercado, investimentos na frota existente e em novas aquisições, diversificação geográfica e em regiões de crescimento rápido. Estamos entusiasmados com o investimento que fizemos e temos boa posição de caixa – esse é um fator que possibilita o investimento no futuro, que é o que estamos fazendo aqui. ■



O campo de Camarupim

LOCALIZADO NA PORÇÃO CENTRAL da Bacia do Espírito Santo, a cerca de 40 km do continente e ao norte de Vitória, o campo de Camarupim foi descoberto em 2006. No final do mesmo ano, foi declarada sua comercialidade, sendo constatados pela Petrobras cerca de 112 m de reservatórios com gás.

O campo está programado para entrar em operação até dezembro de 2008 e produzir 10 milhões de m³ de gás natural por dia, mais 35 mil barris de óleo diários. Desde a sua descoberta, a cada nova perfuração vem se confirmando com um excelente potencial de reservas de óleo leve e gás. O óleo, de 29º API (medida em que quanto maior o numeral, de maior qualidade é o óleo) se equipara ao de Tupi, com 28º API.

Logo, o objetivo principal do empreendimento é aumentar a oferta de gás natural nacional no mercado brasileiro, contribuindo para suprir a demanda de consumo do produto.

O campo, em que a El Paso também participa com 35%, está ao lado de Golfinho, área em que a Petrobras também encontrou óleo leve e gás natural, e onde foram identificadas reservas potenciais de 450 milhões de barris de óleo equivalente. Golfinho produz hoje cerca de 150 mil barris por dia. Em 2010, o Espírito Santo, pelas previsões da Petrobras, será o maior fornecedor nacional de gás natural do Brasil, com cerca de 20 milhões de m³ por dia.

O projeto de desenvolvimento do Campo de Camarupim compreende a instalação de um navio-plataforma, denominado FPSO *Cidade de São Mateus*, que está sendo construído pela Prosafe, e de um gasoduto que exportará o gás produzido até a Unidade de Tratamento de Gás de

Cacimbas (UTGC), em Linhares, de onde será enviado aos diversos consumidores. A transferência do óleo que será produzido pela plataforma será feita por um navio aliviador.

O FPSO *Cidade de São Mateus* terá capacidade de produção e processamento de 10 milhões de m³ de gás e 35 mil barris de óleo e condensado por dia. O navio-plataforma ficará ancorado com profundidade aproximada de 800 m, permanecendo em operação no campo por 12 anos.

A instalação do gasoduto do empreendimento de Camarupim no mar está dividida em duas partes: trecho em águas rasas, com gasoduto de 24 polegadas de diâmetro, correspondendo ao trecho de até 87 m de profundidade; e trecho em águas profundas, com gasoduto de 12 polegadas de diâmetro, correspondendo à lâmina d'água que vai do ponto onde a profundidade é de 87 m até 800 m de profundidade, onde estará posicionado o navio-plataforma.

O lançamento do gasoduto de 24 polegadas em águas rasas foi executado pela balsa de lançamento de dutos *Iroquois*. "Antes da instalação ou lançamento do duto foi executado um furo direcional que começou antes da praia e, saindo no mar, a cerca de 1.200 m da praia, cruzou a zona de arrebentação da praia de Cacimbas", explica o diretor executivo da Global no Brasil, **Emiliano Pescador**.

Segundo Emiliano, para a execução desse furo no solo foi necessária a instalação de um canteiro de obras localizado a 250 m da praia. Neste local foram instala-

dos equipamentos e materiais utilizados na execução do furo direcional.

O lançamento do gasoduto de 24 polegadas em águas rasas está sendo executado pela balsa de lançamento de dutos *Iroquois*, com o apoio de mais nove embarcações. "Antes da instalação ou lançamento do duto foi executado um furo direcional que começou antes da praia e, saindo no mar, a cerca de 1.200 m da praia, cruzou a zona de arrebentação da praia de Cacimbas", explica o diretor-executivo da Global Industries Brasil, Emiliano Pescador.

Segundo Emiliano, para a execução desse furo no solo foi necessária a instalação de um canteiro de obras localizado a 250 m da praia e o apoio de mergulhadores em uma embarcação *offshore*. Neste local foram instalados equipamentos e materiais utilizados na execução do furo direcional.

O duto de 24 polegadas no trecho raso (profundidade de até 87 m) está sendo lançado no leito do mar e posteriormente será feito o *tie-in* com o trecho que foi puxado para dentro do furo direcional. "Finalizada a operação, terão sido lançados um total de 52 km que fazem parte do gasoduto que levará o gás produzido no *Cidade de São Mateus* à UTGC", conta.

O método utilizado para lançamento do duto de 24 polegadas consiste em soldar os tubos em uma rampa a bordo da embarcação, utilizando várias estações de soldagem automática. As soldas são inspecionadas por um processo também automático de grande confiabilidade e precisão. À medida que os tubos são soldados e inspecionados, a balsa é deslocada e o duto é gradualmente depositado sobre o leito marinho.

Após o término do lançamento do duto de 24 polegadas em águas rasas, será feita a instalação de um PLEM de 120 tons, para conectar a linha e, sua extremidade é fechada com flanges para futura conexão à outra parte do gasoduto. A finalização dessa atividade é alcançada depositando-se o duto no leito marinho com auxílio de cabos de aço.

"A Global está investindo US\$ 20 milhões no projeto. Para nós, a experiência em Camarupim é uma mostra de que podemos atender um mercado exigente, como o brasileiro, que está acostumado ao uso de tecnologias de ponta e à excelência no serviço", afirma o executivo.

