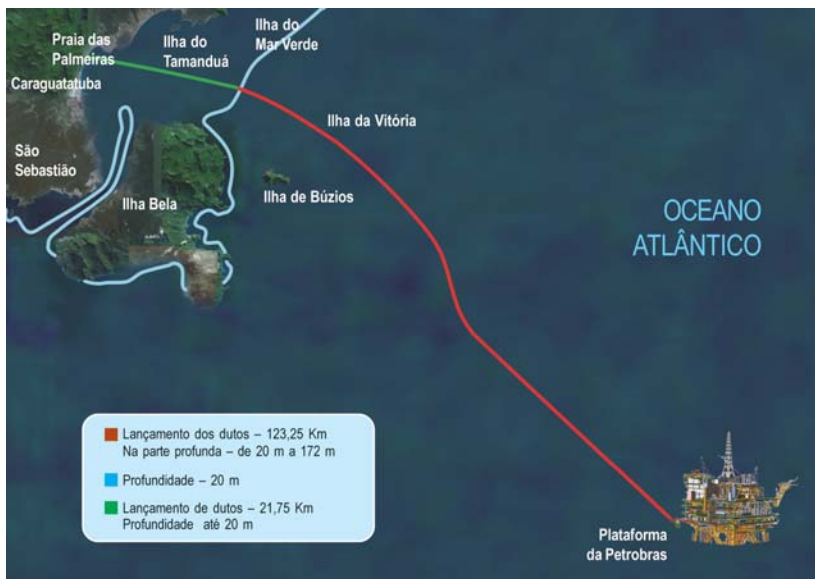


Uma grande empreitada

Global Industries Brasil inicia projeto de U\$ 57 milhões para o lançamento de tubulação no campo de Mexilhão.



A GLOBAL INDUSTRIES BRASIL assinou, em novembro, contrato com a Petrobras para o lançamento de tubulação no campo de Mexilhão, Bacia de Santos. O projeto, avaliado em US\$ 57 milhões, contará com a embarcação de lançamento de tubulação e construção do *DLB Iroquois*. O escopo de trabalho da empresa, que prevê operações em São Sebastião e Caraguatatuba, inclui o lançamento de tubulação de 34 polegadas, por 22 km.

A instalação dos dutos começará a 3 km da orla de Caraguatatuba, na direção da foz do rio Lagoa, onde o *Iroquois* ficará ancorado por cerca de uma semana, contando com o apoio de oito embarcações. A linha será montada a bordo da embarcação e os tubos serão lançados e puxados por dois cabos de aço, ligados a um guincho instalado pela Petrobras na praia das Palmeiras.

A embarcação começará a se deslocar, lançando a tubulação, até alcançar a profundidade de 11 m, a aproximadamente 7 km da praia, quando será instalado um *stinger*, equipamento que facilitará o lançamento dos tubos a partir deste ponto.

O trabalho estará totalmente finalizado quando for instalada a ponta do flange na *target box* (espécie de caixa conectora). Mais tarde, a Petrobras se encarregará de unir esta ponta da tubulação ao restante do gasoduto.

Para atender à solicitação da Petrobras, a empresa precisou deslocar a embarcação que operava no Projeto Camarupim, na Bacia do Espírito Santo. Além disso, mobilizou seus executivos em tempo recorde para montar uma estrutura de operação no local.

"A Petrobras é um cliente muito importante e nos sentimos satisfeitos em dar continuidade ao traba-

lho desenvolvido pelo *Iroquois* em Camarupim", declara John Clerico, CEO da Global Industries. "Apreciamos esse voto de confiança, e a Petrobras poderá contar com nosso apoio neste importante projeto."

O escopo completo do projeto permitirá a exportação do gás produzido na plataforma de Mexilhão, a 130 km do porto de São Sebastião, para a terra, tendo como destino final a UTGCA (Unidade de Tratamento de Gás Monteiro Lobato), em Caraguatatuba. O projeto é parte do Plangás, que objetiva triplicar o crescimento da produção de gás natural no país, tornando o Brasil auto-sustentável.

Fundada em 1973, na Louisiana (EUA), a Global Industries passou de uma pequena empresa de mergulho para uma das principais empresas de construção *offshore*. A Global Industries Brasil é uma subsidiária da Global Industries, Ltd., atualmente líder em soluções *offshore* para construção, engenharia, gerenciamento de projeto e serviços de suporte; instalação e remoção de plataforma, instalação em águas rasas e profundas/*Surf (subsea, umbilicais, risers e flowlines)*, IRM (instalação, reparo e manutenção), serviços com ROV e mergulho para a indústria de óleo e gás em todo o mundo. Conforme a demanda do projeto, a empresa pode fabricar componentes estruturais, tais como *stingers* e equipamentos submarinos como PLEMs e PLETs.

A Global Industries possui 12 escritórios e quatro bases marítimas ao redor do mundo, conta com cinco mil funcionários e mantém uma frota de 30 embarcações. A empresa, que possui faturamento anual em torno de US\$ 1 bilhão, foi eleita entre as dez empresas que mais crescem nos EUA pela revista *Fortune* e, suas ações são negociadas no Nasdaq Global Select Market sob o símbolo 'GLBL'.

Olympic Challenger no Brasil

DEPOIS DO BARCO LANÇADOR *Iroquois* e da embarcação de apoio *Rem Commander*, contratados para operações no campo de Camarupim, Bacia do Espírito Santo, a Global Industries pretende trazer para o Brasil o *Olympic Challenger*, MSV (navio multi-serviços), projetado e construído na Noruega e entregue à companhia em agosto passado.

“Desde sua entrega, o Olympic Challenger já participou em projetos no Golfo do México, apresentando excelentes resultados”, conta o diretor executivo da Global Industries Brasil, **Emiliano Pescador**. “A embarcação ainda se encontra por lá, porém diversas oportunidades de operação estão sendo negociadas em todo o mundo, inclusive no Brasil, país em que ela se adequaria perfeitamente, em especial devido à sua autonomia, sem

precisar de muito suporte da praia”, avalia.

Desenvolvido com tecnologia de ponta, com foco no mercado submarino e intervenção com ROV, o *Olympic Challenger* pode realizar instalações de umbilicais (e produtos relacionados), PLETs, *manifolds*, cabeças de poço, etc. A embarcação também é perfeita para instalação, reparo e manutenção de submarinos, em água de média a ultra profundidade. “Hoje, uma de suas vantagens é pos-



suir tripulação com experiência em trabalhos em território brasileiro”, observa.

O *Olympic Challenger* está equipado com dois ROVs, *moonpool* exclusivo e um sistema de lan-



çamento e recolhimento de ROV capaz de dispô-los ao longo da embarcação e através do *moonpool* e, possui um guindaste de compensação de 250 toneladas.

“Já estamos participando de negociações no Brasil ofertando o *Olympic Challenger* e temos boas chances de fechar um acordo em breve e trazê-lo para cá”, comenta Pescador. “Com certeza, o mercado brasileiro muito se beneficiará com uma embarcação como essa no país”, exulta. ■

Subsin

Financiando a inovação

Subsin, empresa brasileira de tecnologia recebe aporte de Fundo de Investimentos Criatec.

ESPECIALIZADA EM SOLUÇÕES de garantia de integridade estrutural de equipamentos, aliando inspeção robotizada com análises de engenharia, a Subsin recebeu aporte do Criatec, fundo de investimentos de capital, de abrangência nacional que adquire participações em empresas nascentes desenvolvedoras de produtos ou processos inovadores e que projetem elevado retorno.

A idéia é que o Criatec, que tem como cotistas o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Banco do Nordeste (BNB), apóie 50 iniciativas inovadoras de todo o país, realizando investimentos de até R\$ 5 milhões em empresas que faturem de zero a R\$ 6 milhões e tenham grande diferencial tecnológico.

A Subsin, que recebeu o aporte no segundo semestre de 2008, é a primeira empresa carioca a tornar-se sócia do fundo. “Estamos confiantes de que,

além do dinheiro, o Criatec trará ajuda na gestão e na captura de grandes contratos.”, afirma o diretor da Subsin, **Melquisedec dos Santos**.

O gestor do Fundo Criatec no Rio de Janeiro, José Lavaquial, enxerga na Subsin uma empresa muito promissora. “A empresa produz inovação com base em tecnologias. Os empreendedores estão muito motivados, e o mercado-alvo, trabalhando próximo da capacidade, está demandando novidades”, observa Lavaquial.

Nascida na incubadora de empresas do Exército e com foco nos segmentos de petróleo e gás, química e petroquímica, a Subsin já desenvolveu robôs capazes de inspecionar cascos de navios e plataformas, tanques de ar-



mazenagem, dutos, *risers* e galerias pluviais.

Na área de engenharia *offshore* a empresa realiza serviços de análises de *risers* rígidos e flexíveis, análises de umbilicais, análises de *risers* tensionados (perfuração e completação), análise de *pipelines* e de instalação de equipamentos *subsea*, além de desenvolver e operar equipamentos robotizados para inspeção. “Atualmente, estamos qualificando o Sirius, um robô destinado à inspeção, por meio de ultra-som, de tanques de estocagem”, destaca o diretor da Subsin.

Segundo Melquisedec, a empresa está desenvolvendo diversos projetos tecnológicos como um robô para inspeção de cascos/costados de navios, outro para inspeção externa de *risers*, e novas metodologias de instalação de equipamentos *subsea* visando eliminar problemas de ressonância quando da instalação de equipamentos de grande carga em águas profundas e ultraprofundas. “Estamos trabalhando também com a idéia de montarmos uma estrutura comercial em Houston (Texas, EUA), para o próximo ano”, avisa. ■

Novos *backings* cerâmicos toleram correntes mais altas

A Esab está lançando a linha OK Backing, constituída de *backings* cerâmicos de diversos tipos e dimensões, cobrindo as mais variadas aplicações. Desde sua introdução no segmento naval e *offshore*, o uso de *backings* cerâmicos vem crescendo de modo constante. Hoje eles são usados também na fabricação de pontes, vasos de pressão e fabricação em geral, sempre em busca do aumento na produtividade.

A UTILIZAÇÃO DE *BACKINGS* cerâmicos possibilita a utilização de correntes de soldagem mais altas para o passe de raiz, elimina a necessidade de goivagem, contra-solda e passe de selagem e ainda proporciona alta qualidade de raiz e maior facilidade de utilização.

A linha OK Backing é fabricada com materiais inertes e não provoca nenhum tipo de alteração na composição química e nas propriedades do metal depositado. Esse material é seco e não possui tendência à absorção de umidade, o que garante alta *performance* na soldagem de consumíveis de baixo hidrogênio.

Sua fixação é feita por meio de fita adesiva de alta qualidade, o que garante uma colagem eficiente.

Fundada em 1904, em Göteborg, Suécia, por Oscar Kjellberg, inventor do eletrodo revestido para soldagem, e focadas claramente nas necessidades de reparos de navios, a hoje centenária Elektriska Svernsnings AktieBolaget (Esab) é uma das principais empresas mundiais em produtos para soldagem e sistemas avançados de corte.

Com sede em Contagem (MG), a empresa inaugurou sua fábrica no Brasil em 24 de setembro de 1955, inicialmente fabricando eletrodos



revestidos e, em 1976 e 1978, respectivamente, fabricando equipamentos e fluxos para solda ao arco submerso.

Contudo, a Esab está no Brasil desde a década de 1940, quando a empresa Carlo Pareto S/A iniciou a venda de eletrodos, importando o produto da Esab/Suécia.

Assim, os produtos da Esab estão presentes no mercado brasileiro há mais de 50 anos, crescendo junto com o desenvolvimento tecnológico nas áreas de solda e corte e transferindo toda experiência e qualidade às empresas usuárias destes produtos. ■

ABB

Inovação com tecnologia verde

ABB entrega à Cemig subestação móvel que funciona 100% a óleo vegetal

A ABB, REFERÊNCIA EM tecnologia de potência e automação e a Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig) desenvolveram de forma pioneira no setor elétrico mundial: a primeira Subestação Móvel 138.000 Volts com 100% de óleo vegetal isolante em seus transformadores. Além disso, a subestação está equipada com produtos compactos de última geração.

O óleo vegetal apresenta excelente desempenho elétrico e térmico. É 100% biodegradável, sendo 97% em 21 dias, e não contém produtos que possam afetar o meio ambiente. Essas características garantem à Subestação Móvel maior vida útil, maior segurança no atendimento aos clientes e menor risco para o sistema elétrico.

Com o objetivo de garantir a disponibilidade de energia para os seus consumidores, sem



acarretar impacto ao meio ambiente, este projeto está alinhado às diretrizes da Cemig no que se refere à sua preocupação permanente com a qualidade da energia ofertada e o respeito ao meio ambiente. Por essas razões, a iniciativa alia desenvolvimento, sustentabilidade e satisfação dos seus clientes.

Inaugurada no dia 19 de dezembro, a subestação móvel tem uma capacidade de 15 MVA,

potência suficiente para atender uma população de quase 50 mil habitantes. Possui dispositivo de manobra de última geração, utilizando um equipamento híbrido de 138 kV, do tipo compacto, ou seja, um disjuntor, uma seccionadora e uma chave de aterramento integrados, compondo um dispositivo multifuncional, com acionamento motorizado. Estará dedicada especialmente para minimizar os tempos dos desligamentos acidentais e manutenções no sistema elétrico da empresa.

Esse projeto consiste em um sistema montado e testado sobre uma carreta. "Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, que proporcionam soluções cada vez mais compactas agregando múltiplas funcionalidades, foram decisivos na escolha da Cemig pela ABB", declara Amilton Pinto, diretor Regional de Desenvolvimento de Negócios. O grupo opera em cerca de cem países e emprega em torno de 120 mil funcionários. ■

Tecnologia Unipac na Antártica

Empresa fornece tanques de combustível para expedição de Amyr Klink

ATENDENDO A UM PEDIDO de Klink, a empresa forneceu seis tanques de combustíveis, sendo cinco com capacidade de 400 litros e um de 300 litros, além de 200 bombonas com capacidade para armazenar 20 litros cada.

Para Marcos Antonio Ribeiro, vice-presidente da Unipac, ao atender às necessidades da expedição, a empresa comprova sua versatilidade nos mais diversos setores com produtos de seu portfólio. "Somos conhecedores da seriedade do trabalho desenvolvido por Amyr Klink e, por isso, decidimos apoiá-lo nessa viagem. Para nós será uma forma de difundir a aplicação dos nossos itens no mercado náutico. Embora os produtos já possuam todos os ensaios e estejam em conformidade com as especificações das normas técnicas vigentes, será uma oportunidade de testá-los nas condições severas da Antártica", disse Ribeiro.

A expedição utilizará o *Paratii 2*, que já esteve na Antártica em outras ocasiões. Desta vez, a tripulação composta por Klink e amigos partirá com o objetivo de realizar o restauro da antiga base inglesa localizada em Damoy Point, abandonada e que seria demolida ainda este ano. Segundo o navegador, a idéia é manter no local uma pequena estação de informações meteorológicas e também uma espécie de banco de dados de observação de baleias. Posterior-



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

mente, a equipe permanecerá na Antártica para efetuar experiências com o biodiesel com vistas a substituir o óleo diesel no uso de motores e no sistema de aquecimento.

Os tanques de combustíveis da Unipac trabalharão interligados, e atenderão uma lancha desenvolvida especificamente para situações

de resgates e logística, com autonomia para navegar mil milhas náuticas em alto-mar e capacidade para até 15 tripulantes. Já as 200 bombonas estarão dispostas nos porões do *Paratii 2* e servirão para estocagem de todos os líquidos a serem consumidos durante a viagem, bem como para armazenar itens importantes de sobrevivência, que não podem ter contato com outros fluidos e nem molhar.

Os tanques desenvolvidos pela Unipac e fornecidos ao projeto de Amyr Klink já estão adequados para uso de biodiesel B5 – uma antecipação da empresa às determinações legais, que entrarão em vigor somente em cinco anos. ■

Newsletter TN Petróleo

Diariamente, na tela do seu computador, as informações do setor naval e offshore. Assine em www.tnpetroleo.com.br



Novas embarcações de apoio *offshore*

Norskan Offshore e DOF Subsea lançam casco e batizam embarcação de apoio marítimo.

A STX Europe e o grupo DOF, representados pelas suas subsidiárias no Brasil, Norskan Offshore e DOF Subsea, realizaram no dia 14 de novembro um duplo evento relacionado às atividades *offshore*. Às 16h, no Estaleiro Ilha S/A (Eisa), foi lançado ao mar do casco do PRO-23 *Skandi Vitória*, uma embarcação do tipo OSCV-06, encomendada à STX Europe pelo armador Norskan Offshore Ltda. Em seguida, no estaleiro STX Brazil Offshore S/A (antigo Aker Promar), foi realizada a cerimônia de batismo da embarcação *Skandi Salvador*, navio multifuncional do tipo ROV/Supply Vessel. A unidade é destinada ao suprimento de plataformas, lançamento de unidades subaquáticas a profundidades de até 2.500 m e ao apoio na operação de ROVs.

Ambas as embarcações – os maiores, mais sofisticados e complexos navios de apoio *offshore*



Hans Ellingsen, Norskan, e esposa; Miro Arantes, STX Brazil; Camila Mendes Vianna Cardoso, da Law Offices Carl Kincaid; e Helge Mogster, da DOF e esposa (ao centro).



Camila Mendes Vianna Cardoso, da Law Offices Carl Kincaid e Miro Arantes, STX Brazil.

feitos no Brasil – foram construídas com o apoio dos governos federal e do Rio de Janeiro, e financiamento do Fundo da Marinha Mercante do Ministério dos Transportes através do Banco Nacional de Desenvolvi-

Características técnicas

Skandi Vitória

Tipo: OSCV- 06
Porte bruto: 9.000 t
Comprimento total: 142,20 m
Boca moldada: 27 m
Velocidade: 16,5 nós
Sociedade classificadora: DNV

Skandi Salvador

Tipo: ROV-06/Supply Vessel
Porte Bruto: 3.600 t
Comprimento total: 105,90 m
Boca moldada: 21 m
Velocidade: 16 nós
Sociedade classificadora: DNV

mento Econômico e Social (BNDES).

Mudança – Referência na construção de navios de cruzeiro e de apoio, o Grupo Aker Yards trocou de nome no início de novembro de 2008 e passou a se chamar STX Europe. A mudança ocorreu porque o grupo sul-coreano STX Business passou a ser o principal acionista da empresa. Desde então a marca Aker Yards deixou de existir, e tanto a sede do grupo, em Oslo, na Noruega, quanto todas as filiais passaram a compartilhar a marca comum STX Europe.

Com isso, o Estaleiro Aker Promar, situado em Niterói, que pertencia ao Grupo Aker Yards, também mudou de nome para STX Brazil Offshore S/A.

O STX Business Group tornou-se o principal acionista do grupo Aker Yards em agosto deste ano, quando passou a ter uma participação de 92,46% nas ações da Aker. O STX Business Group tem ampla participação na construção naval e atividades marítimas. Ano passado, o faturamento total da STX foi de US\$ 9,05 bilhões. E o número de colaboradores chegou a 39 mil no final de 2007. ■

Porto seguro

Rolls-Royce lança pedra fundamental de unidade de reparos e manutenção.

A ROLLS-ROYCE REALIZOU, no dia 4 de dezembro, em Niterói (RJ), a cerimônia de lançamento da pedra fundamental de sua nova unidade de reparos e manutenção de equipamentos marítimos na América do Sul.

Com mais de 40 embarcações de apoio *offshore* UT construídas em estaleiros brasileiros, em 2003 a Rolls-Royce abriu uma oficina no Rio de Janeiro para apoiar seus clientes na região. A oficina já está pequena para o potencial que o mercado oferece.

Com investimentos de R\$ 15 milhões, a nova instalação terá uma área efetiva de oficina de 2.100 m², dentro de uma área total de 13.000 m². Estará localizada no município de Niterói, na Ilha do Caju, de frente ao canal de acesso ao Porto de Niterói, pólo da indústria naval do estado do Rio de Janeiro, próximo

aos principais estaleiros e do porto de Niterói.

A oficina contará com uma capacidade de içamento de 100 ton, uma área de usinagem com máquinas de última geração e outra separada de lavagem, jateamento e pintura. A oficina irá atender clientes da América do Sul e parte da África Ocidental. A expectativa é de que as obras sejam encerradas no primeiro trimestre de 2009. "A Rolls-Royce está muito feliz em lançar essa pedra fundamental no município de Niterói", disse o vice-presidente da Rolls-Royce Marine para América do Sul, Daniel Monroy. "A Ilha do Caju é considerada uma localização privilegiada. Com isso, teremos ainda mais eficiência e diminuição do tempo de



Francisco Itzaina, presidente da Rolls-Royce para América do Sul; Godofredo Pinto, prefeito de Niterói; Daniel Monroy, vice-presidente da Rolls-Royce Marine para América do Sul e Maria Regina Pinto, esposa do prefeito.

entrega dos serviços no futuro, como também qualidade, rapidez e custos dos mesmos", ressaltou.

Atualmente, a Rolls-Royce está instalada no bairro de São Cristóvão, no Rio de Janeiro, onde são executados serviços de manutenção e reparos de equipamentos em uma área de 700 m² com capacidade de içamento de 32 toneladas. Nos últimos dois anos a empresa triplicou seu faturamento em serviços de reparo e manutenção, e também duplicou suas vendas de peças sobressalentes.

Deb'Maq

Atualização técnica

Unidade Móvel da Deb'Maq visita cidades do interior paulista.



DESENVOLVIDA PARA FOMENTAR atividades destinadas à interação entre fornecedores de máquinas/equipamentos e instituições de ensino técnico, a Unidade Móvel de Difusão Tecnológica (UMDT) da Deb'Maq visitou neste mês de dezembro as unidades do Senai-SP nas cidades de Matão e São José do Rio Preto, onde realizou apresentações, palestras e *workshops* sobre manufatura industrial.

Durante as visitas foram desenvolvidas ações – abertas a alunos, docentes, empresários e técnicos do setor – voltadas para a transferência de tecnologias, como a atualização técnica dos docentes por meio de cursos, demonstrações e palestras, além de demonstrações práticas para os alunos.

Preparada para atender às diversas regiões e suas diferenças culturais ou tecnológicas na área de manufatura industrial, a unidade móvel da Deb'Maq dispõe de metodologia que pode ser empregada tanto em ambientes de alta tecnologia como nos mais básicos, nos quais se aplicam técnicas de manufatura obsoletas ou dispendiosas.

Durante a passagem por Matão e São José do Rio Preto, a unidade cumpriu seu objetivo de apoiar o desenvol-

vimento de pequenas e médias empresas industriais da área de manufatura de produtos e serviços; atualização, difusão e transferência de tecnologia para as instituições de ensino técnico e de qualificação de mão-de-obra; fomento à integração de escolas técnicas e comunidades industriais; e incentivo à modernização do setor produtivo por meio da geração de soluções com novas técnicas de manufatura e negócios.

As visitas da UMDT são feitas mediante agendamento e podem durar de uma a duas semanas. Nesse período, são promovidas atividades como: cursos de usinagem, com tecnologia CNC; palestras técnicas de fornecedores de máquinas, equipamentos, *softwares*, ferramentas e outros; palestras de instituições de ensino técnico; palestras de organismos de apoio a pequenas empresas; estudos de *cases* das pequenas empresas; e demonstrações dos equipamentos instalados. ■

Ampliação de planta industrial

Empresa apresenta oficialmente o recém-concluído projeto de ampliação de sua planta industrial localizada na cidade de Lorena, em São Paulo.



Carlos Eduardo de Sá Baptista.

"Hoje, vemos que a decisão de nos preparar para este momento foi mais que acertada e

nos possibilita participar ativamente dos novos desafios mercadológicos impostos pela indústria de óleo e gás."

Criada a partir de uma *joint venture* da Apolo Tubos e Equipamentos, subsidiária do Grupo Peixoto de Castro, e da U.S. Steel, provedora de tecnologia e produtos tubulares que acumula mais de cem anos de experiência, a Apolo Tubulars é uma empresa focada na produção de tubos de aço de alta qualidade, soldados por indução de alta frequência (HFIW), para a indústria de petróleo e gás e outros segmentos do setor de energia.

Com capacidade instalada para produzir 120 mil toneladas de tubos, com a ampliação ainda é possível realizar testes não destrutivos em todas as fases do processo com uso da técnica do ultra-som e testes hidrostáticos com 20 mil psi de pressão. Para a etapa de rosqueamento, foram reservados quatro centros de controle numérico com programas específicos para roscas Round, Buttress e Premium, e equipamentos de torque de luvas com mapeamento de processo.

Parceria tecnológica – A *expertise* inerente aos novos processos de fabricação incorporados foi possível devido ao suporte, nas

INICIADA EM 2003 e estrategicamente alinhada à tendência de crescimento acelerado e à intensificação das atividades petrolíferas no Brasil, o projeto de ampliação das instalações da Apolo Tubulars compreendeu a aquisição de equipamentos nacionais e estrangeiros de alto grau tecnológico. Os investimentos na instalação da Apolo Tubulars alcançaram a casa dos R\$ 62 milhões.

O projeto incluiu um eco-forno, para as operações de *up-set* por aquecimento indutivo e encorpamento da espessura de parede por pressão mecânica, equipamentos para o tratamento térmico de tubos por processo de indução com controle do processo computadorizado e para o desempenho de tubos com *softwares* específicos.

A partir da expansão, a empresa, detentora de uma fatia considerável no mercado de tubos de condução Line Pipe, passa a oferecer também uma linha de tubos acabados (OCTG), nas faixas de diâmetros de 2,3/8" a 9,5/8",



Fotos: Divulgação Apolo Tubulars

destinados à exploração e à produção de petróleo e gás. Estes tubos são definidos por suas aplicações como *Tubing* (produção) – diâmetros de 2,3/8" a 4,1/2" nos graus de aço até P110 – e *Casing* (revestimento) – diâmetros de até 9,5/8" nos graus de aço até P110.

"Naquela época, já havia a percepção do grande avanço tecnológico e capacitação que o Brasil precisaria desenvolver para ser bem sucedido na sua busca por petróleo", recorda o presidente e chefe executivo da Apolo Tubulars,

fases de instalação e *start-up* dos equipamentos, da United States Steel Corporation, provedora de tecnologia e produtos tubulares e sócia igualitária da Apolo Tubulars no Brasil.

A partir da cooperação técnica com a U.S. Steel e da complementação da sua planta industrial, a empresa irá atender aos mais diversos consumidores por meio de uma extensa e bem desenvolvida rede de distribuição, inclusive no mercado norte-americano, no qual a U.S. Steel é a representante exclusiva dos produtos da Apolo Tubulars.

“A complementação da linha de produtos permite não apenas o pleno atendimento ao mercado brasileiro, mas, por intermédio da U.S. Steel, suporta o aumento da demanda global pelo produto, atendendo as exigências crescentes nos diâmetros e nas especificações do aço”, avalia o presidente da Apolo Tubulars.



Para ele, os investimentos em tecnologia de ponta e infraestrutura fabril, associados à localização geograficamente estratégica das instalações, resultam hoje no diferencial competitivo da empresa.

“Uma plataforma parada produz um prejuízo diário de US\$ 500 mil. Por isso, estamos trabalhando e investindo para que nossos clientes tenham sempre ao seu alcance um produto com

qualidade e confiabilidade garantidas”, observa. “Nosso processo de produção é pautado por uma busca constante pela qualidade total. Nossa produção é conduzida por um modelo de gestão baseado no respeito ao meio ambiente e em conceitos de segurança, melhoria contínua e inovação. Cada tubo que sai da fábrica passa por uma rigorosa bateria de testes, sempre no intuito de oferecer ao nosso cliente um produto 100% seguro.” ■

Hilub

Medida preventiva

Crise eleva a demanda por lubrificação industrial.

EM TEMPO DE DIFICULDADES, nem todas as empresas vêem seus negócios e lucros ruírem. Com a atual crise financeira mundial, por exemplo, o segmento industrial tem procurado adiantar a realização da manutenção de seus equipamentos – que em geral acontece entre dezembro e janeiro –, visando a economizar com possíveis reparos no futuro. E o setor de lubrificação tem se beneficiado com esse aumento da demanda.

Especializada em gestão de lubrificação, a Hilub (www.hilub.com), por exemplo, têm atendido a uma procura por seus serviços 50% maior em relação aos meses anteriores. “Após a crise, nossa média diária

de propostas de manutenção passou a 15, quando antes girava em torno de dez por dia”, avalia Miguel Pardo Jr., diretor de Desenvolvimento e Aquisições da empresa. “Para o próximo ano, a expectativa é de que essa procura aumente ainda mais”, diz o executivo.

A Hilub atua nos segmentos industriais e de transporte, fazendo gerenciamentos de lubrificação e abastecimento. Desde sua inauguração, em 1992, já prestou serviços para gigantes como a Petrobras, Vale, Samarco, V&M, Du Pont e ArcelorMittal, entre outras, e vem experimentando um crescente processo de melhorias e desenvolvimento, aumentando sua clientela a cada ano.



Entre as prioridades da empresa estão a segurança e o meio ambiente. Contando com 500 funcionários, em 2008 a corporação – que recentemente inaugurou filiais no Chile e na Espanha – obteve um faturamento de R\$ 25 milhões, o dobro do alcançado em 2007. ■

Logística com a têmpera do aço

A WILSON, SONS LOGÍSTICA foi escolhida pela Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) – uma das maiores siderúrgicas da América Latina –, para comandar a movimentação interna de matérias-primas e peças na instalação de Volta Redonda (RJ), a Cidade do Aço.

Além de investimentos previstos de R\$ 15 milhões em equipamentos, a operação envolverá 200 funcionários do operador logístico que se somarão aos 12 mil trabalhadores terceirizados da usina Presidente Vargas, coração da planta da CSN no município do Médio Paraíba. “Um dos diferenciais para angariarmos este contrato foi a nossa proposta de ganho compartilhado, que agrega valor continuamente ao processo operacional”, diz o diretor executivo da Wilson, Sons Logística,

Thomas Rittscher III.

Segundo o gerente-geral de suprimentos da CSN, Renato Carreira, o acordo representa um modelo inovador de prestação de serviço de transporte, com chances de se converter no novo padrão dentro da empresa. “Antes contratávamos os equipamentos em ‘prateleira’. Agora, decidimos contratar uma operadora logística para cuidar do serviço”, afirma. “Estamos certos de que reduziremos custos e eliminaremos uma série de ineficiências.”

Ele explica que os serviços serão de movimentação interna de matérias-primas e peças nos almoxarifados, nas áreas de aciaria e no altoforno e também de pás carregadeiras; manuseio utilizando escavadeira; carga e descarga de vagões e caminhões em diversas áreas e movimentação de vagão utilizando tratores.

A área total da planta de Volta Redonda é de quase 4 km² e a Wilson, Sons Logística é responsável pela gestão de uma frota de 80 equipamentos. “Esse é um importante contrato que vem somar nossa carteira de clientes e consolida nossa posição como principal operador do segmento siderúrgico”, diz Thomas.

A CSN já era cliente da empresa nas operações dos terminais multimodais do Arará/RJ e Itaquaquecetuba/SP, nos quais a Wilson, Sons Logística é responsável pela operação de carga, descarga e armazenagem de produtos siderúrgicos.

Soma de *expertises* – A Wilson, Sons Logística atua em vários setores industriais, como alimentos e eletroeletrônicos, agronegócio, siderúrgica, papel e celulose, farmacêutico e cosméticos, químico e petroquímico e óleo e gás. A empresa pertence ao Grupo Wilson, Sons, um dos maiores operadores integrados de logística portuária e marítima e soluções de cadeia de suprimento no mercado brasileiro, com 170 anos de experiência.

O segmento de logística do Grupo contabilizou US\$ 24,4 milhões de receita líquida no terceiro trimestre de 2008, antes dos US\$ 18 milhões alcançados em igual período de 2007. No acumulado de nove meses de 2008, o segmento totalizou US\$ 69 milhões, montante 45,8% acima dos US\$ 47,3 milhões registrados no mesmo calendário de 2007.



Foto: Divulgação

Números que devem crescer com o contrato fechado com a CSN, assim como o volume de trabalho. Afinal, a Usina de Volta Redonda tem capacidade anual de produção de 5,8 milhões de toneladas de aço bruto. A usina está estrategicamente próxima dos principais centros de consumo do país, das fontes de matéria-prima e dos centros de escoamento de produtos.

Fundada em 9 de abril de 1941, a CSN iniciou suas operações em 1º de outubro de 1946. Como primeira produtora integrada de aço plano no Brasil, é um marco no processo brasileiro de industrialização. O seu aço viabilizou a implantação das primeiras indústrias nacionais, núcleo do atual parque fabril brasileiro. Privatizada em 1993, e após mais de seis décadas de atividade, continua a fazer história. Com capacidade de produção anual de 5,8 milhões de toneladas e cerca de 16 mil empregados, a CSN concentra atividades em siderurgia, mineração e infra-estrutura. ■

Encomenda de petroleiros

Transpetro assina contrato com Estaleiro Eisa para a construção de quatro navios.



Foto: Divulgação EISA

A TRANSPETRO, SUBSIDIÁRIA de logística e transporte da Petrobras, assinou, no dia 4 de dezembro, contrato com o estaleiro fluminense Eisa para a construção de quatro petroleiros Panamax, previstos para a primeira fase do seu Programa de Modernização e Expansão da Frota (Promef).

Agora são oito os navios constantes da primeira fase do programa com construção garantida no Rio – o Estaleiro Mauá, instalado em Niterói, já havia assinado contrato com a Transpetro para fazer quatro navios destinados ao transporte de produtos claros derivados de petróleo.

No total, a primeira fase do Promef prevê investimentos de US\$ 2,5 bilhões na construção de 26 navios. O programa permitiu o deslanche da indústria da construção naval no Brasil, que estava às voltas com um marasmo de 20 anos, depois de o país ter sido o segundo maior fabricante de navios de grande porte do mundo, na década de 1970.

A segunda fase do Promef – com previsão para a construção de mais 23 navios – começou em julho, com o envio dos editais para os estaleiros convidados. Estão programados para a segunda fase sete navios petroleiros – quatro Suezmax e três Aframax – todos com posicionamento dinâmico (pela primeira vez fabricados no Bra-

sil), além de nove navios de produtos, cinco para transportar gás liquefeito de petróleo e três para *bunker* (combustível de embarcações).

Sobre o Eisa – Com instalações na Ilha do Governador, o Estaleiro Eisa – que construirá os quatro navios Panamax previstos para a primeira fase – possui, além dos petroleiros agora contratados, uma carteira de encomendas que inclui navios de produtos para a venezuelana PDVSA e outros armadores, a maioria estrangeiros. O Eisa está, portanto, plenamente habilitado tecnicamente para construir os navios da Transpetro.

A direção do Eisa atribui a modernização empreendida pelo estaleiro às diretrizes traçadas pelo Promef, que tem como premissa básica tornar a indústria naval brasileira competitiva internacionalmente.

O estaleiro investiu forte em equipamentos, treinamento, tecnologia e instalações. A existência de duas carreiras laterais de construção permite a fabricação simultânea de dois ou mais navios, o que garante boa capacidade produtiva e flexibilidade industrial.

Entre as várias melhorias executadas na área industrial, destacam-se também três novos galpões para a construção de blocos; acréscimo do pátio de aço, passando a ter capacidade para

estocar 50 mil toneladas; acréscimo dos galpões de serralheria, tubulação e mecânica; criação de duas áreas para a submontagem de peças específicas dos navios; prolongamento das áreas de operação dos pórticos; mudança do leiaute para obter melhor fluxo de produção; compra de cem computadores e a aquisição de 120 máquinas robotizadas para soldagem.

Mudanças – No último dia 7 de novembro, a Transpetro assinou contrato com o Estaleiro Atlântico Sul – instalado no Porto de Suape (PE) – para a construção de cinco petroleiros Aframax. Os quatro Panamax, agora a cargo do Estaleiro Eisa, e os cinco Aframax encomendados ao Atlântico Sul deveriam ser construídos pelo Consórcio Rio Indústria Naval, vitorioso na licitação promovida pela Transpetro. O consórcio fluminense (formado pelo Sermetal Estaleiros e MPE, com parceria tecnológica da Hyundai) desistiu das encomendas.

A decisão foi atribuída à falta de acordo para o arrendamento da área do antigo Ishibras, no Caju, Zona Portuária do Rio de Janeiro. Segundo o consórcio, sem um contrato de 20 anos a preços adequados, não seriam viáveis os investimentos necessários para modernizar as instalações e atender aos rígidos padrões estabelecidos pelo Promef.

Os novos contratos têm as bases de preços da proposta vencedora na licitação, do Rio Indústria Naval, que foi de US\$ 517 milhões pelos cinco petroleiros Aframax e de US\$ 349 milhões pelos quatro Panamax. Voltados para o transporte de óleo cru, os Aframax, encomendados ao Atlântico Sul, têm capacidade em torno de 110 mil toneladas de porte bruto (TPB), o equivalente a 700 mil barris. Os Panamax podem conter até cerca de 73 mil TPB, ou 550 mil barris.

Os quatro navios de produtos claros, a serem construídos pelo Estaleiro Mauá, têm capacidade aproximada de 48 mil toneladas de porte bruto e custarão, no total, US\$ 277 milhões. ■

Cinco anos de sucesso

G-Comex quer crescer e ampliar seus negócios

ESPECIALIZADA EM SOLUÇÕES e serviços para o mercado de óleo e gás, energia e indústria naval, oferecendo gestão completa em logística *offshore*, fornecimento de mão-de-obra, implantação de bases de apoio portuárias, *procurement* e atendimento a embarcações, entre outros, a G-Comex comemorou cinco anos de atividade e mira horizontes mais amplos.

Fundada em 2003, a empresa orgulha-se de estar presente em boa parte das operações *offshore* de exploração, desenvolvimento e produção nas bacias de Campos, Santos e Espírito Santo, desenvolvendo soluções logísticas em obras de construção de plataformas, FPSOs, gasodutos e oleodutos.

“Em cinco anos, conseguimos construir uma empresa de bases sólidas, tornando-a uma referência em soluções logísticas”, avalia o CEO da empresa, **Eduardo Paes Leme**. “Não somos uma empresa de logística que atende ao



mercado de petróleo, mas uma empresa de petróleo cujo negócio é a logística”, destaca. “Para nós, a logística não é um conceito amplo, sem definição, mas uma parcela importante do processo operacional, capaz de fazer a real diferença no resultado de um projeto.”

Em 2006, foi criada a H Roil, divisão para soluções em recursos humanos, que vem se destacando no recrutamento, seleção e terceirização de mão-de-obra. “Por ser focada nos mercados de óleo e gás e indústria naval, a H Roil é uma

parceira de valor, que compreende as demandas de seus clientes”, destaca Paes Leme.

Em 2008, a G-Comex iniciou, em parceria com a Bureau Veritas, a certificação integrada dos programas ISO 9001:2000, ISO 14001:2004 e OHSAS 18001. “Também assinamos nosso compromisso com o Pacto Global das Nações Unidas”, acrescenta Paes. Segundo ele, a empresa está bem posicionada em um mercado extremamente exigente. “Criamos a maior estrutura de gerenciamento logístico voltado para um só mercado, gerando mais de 120 empregos diretos em nossas operações. Vamos continuar mantendo esse alinhamento.” ■



Foto: Banco de Imagens TN Petróleo

Planos ambiciosos

OS PLANOS DA G-COMEX são ambiciosos. Ainda no primeiro semestre de 2009, a empresa estará inaugurando uma base de apoio logístico à operações *offshore* na baía de Guanabara. E tem um plano de investimentos da ordem de US\$ 15 milhões, entre capital próprio e investidores internacionais.

“O *overbook*, por assim dizer, as bases de apoio existentes têm dificultado os projetos de exploração, desenvolvimento

e produção do ponto de vista de uma logística satisfatória”, avalia Paes Leme. “O projeto da G-Comex, entre 2009 e 2011, envolve a criação de quatro bases de apoio no Brasil. A primeira no Rio de Janeiro, ainda no primeiro semestre de 2009; uma para o segundo semestre do mesmo ano, no litoral norte de São Paulo, no primeiro semestre de 2010; uma outra base de apoio na Bahia, para atender operações das IOCs na região, mas

também a Petrobras. E em 2011, sul da Bacia de Santos e norte de Campos”, explica. “Estamos negociando as áreas e as parcerias.”

Outro projeto para o ano de 2009 é a importação de embarcações de apoio à operação *offshore*, o que inclui em um primeiro momento cinco embarcações tipo AHTS para afretamento de longo prazo no mercado nacional. “Nós nos sentimos desafiados a identificar as dificuldades logísticas do mercado e buscar incessantemente as soluções,” garante Paes Leme. ■