



Tecnologia
da informação
no setor de petróleo e gás

Negócios inteligentes

Mais do que agilizar e reduzir custos e perda de tempo na cadeia produtiva da indústria de óleo e gás, a área de tecnologia de informação vem criando ferramentas que agregam inteligência às operações e negócios do setor. A brasileira Softway lançou o Repetro Sys, que atende a todos os requisitos do regime aduaneiro especial de exportação e importação de bens para o setor petrolífero. Inteligência para as operações de comércio exterior. Já a Manserv criou um portal sobre manutenção industrial, e logística, ajudando na geração de conhecimento para este segmento. A maior prova de que a TI é fundamental para a gestão inteligente de negócios é o fato de várias ferramentas, como o CAD 3 da Dassault Systèmes SolidWorks ter ultrapassado um milhões de licenças. Isso é que é inteligência compartilhada!

por **Beatriz Cardoso**

Chegou o Repetro Sys

Softway lança *software* de comércio exterior para o setor de petróleo e gás natural.

Para atender o constante crescimento do setor de petróleo e gás, a Softway, empresa líder do mercado nacional no fornecimento de soluções em *software* para comércio exterior, desenvolveu o sistema intitulado Repetro Sys. O lançamento oficial ocorreu durante a Brasil Offshore 2009.

O novo *software* atende aos requisitos do regime aduaneiro especial Repetro (Regime Aduaneiro Especial de Exportação e Importação de Bens Destinados às Atividades de Pesquisa e Lavra das Jazidas de Petróleo e de Gás Natural). "A legislação prevê um tratamento específico para os casos de importação e exportação de equipamentos utilizados nas atividades de pesquisa e lavra de jazidas de petróleo e gás natural sem a incidência dos tributos federais como, por exemplo, II, IPI, PIS e Cofins", explica **Roberto Feitosa**, gerente de Produto da Softway.

As empresas que aderirem ao Repetro terão os tributos suspensos durante o período de permanência no regime. Nos casos de reexportação dos equipamentos admitidos no regime, está prevista a extinção do benefício. O Repetro Sys auxiliará nas operações, já que propicia o controle dos bens, contratos de exploração, prazo de permanência, permitindo rastreabilidade completa de termos de responsabilidade associados e registros de admissão no regime, além de todas as formas de extinção e admissibilidades previstas na legislação.

Sistema diferenciado

Todas as operações estarão disponíveis na Web para fiscalização da Receita Federal do Brasil, através dos relatórios definidos na legislação de controle. Poderão aderir ao Repetro somente pessoas jurídicas habilitadas pela Receita Federal e que detenham a concessão para exploração ou lavra de petróleo ou gás natural. São permitidas ainda empresas contratadas pela habilitada e suas



Foto: Banco de Imagens TN Petróleo

subcontratadas que estejam envolvidas na prestação de serviços da concessão. Empresas que promovam a importação de bens vinculados à execução do contrato de prestação de serviços, também estão inseridas no regime.

Simultaneamente, a Softway disponibiliza informações sobre o lançamento do produto e detalhes do Repetro através de um novo portal. Nele, todos que tenham interesse sobre o regime e empresas que sejam ligadas ao setor de gás natural e petróleo, poderão acessar os conteúdos disponibilizados. O endereço da nova ferramenta de informação é www.regimerepetro.com.br.

Suporte à exportação

A Softway desenvolve soluções e *software* para comércio exterior, atuando neste mercado desde 1996. Para atender a demanda das empresas em realizar e gerenciar as atividades e informações envolvidas nos processos de importação e exportação, ela criou um conjunto completo de soluções de *software* para operação, controle e gerenciamento dos diversos segmentos do comércio exterior: importação, exportação, câmbio, controle e gerência de regimes aduaneiros especiais propostos pela Receita Federal como o Drawback, Recof, Linha Azul, DE, DAF, Repetro, Pexpam e Entrepostos Aduaneiros Industriais, além de soluções para Classificação Fiscal, Tecnologia Móvel e Business Intelligence. ■

O portal da integração

Grupo Manserv lança o primeiro portal do setor a disseminar conhecimento sobre manutenção industrial, *facilities* e logística.

Atento às necessidades do mercado, o Grupo Manserv apresenta aos profissionais das áreas de manutenção industrial, *facilities* e logística o seu portal (www.manserv.com.br, www.lsilogistica.com.br e www.lsiservicos.com.br). O espaço, com foco na interatividade e troca de informações, tem como objetivo ser uma ferramenta de gestão do conhecimento, tornando-se referência nos assuntos ligados às suas áreas de atuação.

A ideia de desenvolver um portal surgiu em



razão de a empresa estar presente em todas as regiões do Brasil e buscar difundir informações voltadas para o seu mercado de atuação. "Com o portal, vamos criar áreas virtuais para disseminar conhecimento e integrar nossos 11 mil colaboradores.

Além disso, profissionais de todo o Brasil, clientes e não-clientes poderão aproveitar todo o conteúdo", explica **Luciana Corrêa**, gerente de Marketing do Grupo Manserv.

O portal oferece uma navegação simplificada e um visual atrativo. Além disso, clientes e possíveis interessados nas soluções do grupo têm acesso fácil aos serviços disponíveis, bem como aos detalhes da gestão da empresa, seu histórico, suas áreas de atuação e suas expectativas. Nesta seção, os visitantes podem conferir os objetivos que o Grupo pretende alcançar no futuro.

Um dos diferenciais do portal é o Blog do Presidente. Com atualizações frequentes e respostas aos comentários registrados, o blog é um canal de comunicação direta entre o presidente do Grupo Manserv, Murilo Sampaio, e os colaboradores da companhia. Além disso, o conteúdo está disponível para qualquer pessoa. Essa decisão foi tomada levando em conta conceitos presentes no Grupo, como inovação, transparência e vanguarda.

"Temos cerca de 300 unidades em diferentes localidades, distribuídas de norte a sul do Brasil. Nossa atuação em um país com proporções



continentais impõe o uso de constante de tecnologia e inovação como forma de vencer essas distâncias. Este é um meio de aproximar nossos colaboradores, abrindo canais de comunicação entre eles, assim como com a liderança da empresa e profissionais de outras organizações", comenta Luciana.

Interação na web

Outro destaque do portal é a Comunidade Manserv. Nesta seção, os usuários podem fazer um cadastro e participar de fóruns. Além disso, cada participante tem um perfil profissional que pode ser acessado por qualquer pessoa. Esse espaço amplia a troca de informações, além de tornar o portal uma ferramenta de network nos segmentos de manutenção industrial, logística e *facilities*.

O Glossário Colaborativo é mais uma novidade. Todos os usuários do portal podem incluir termos técnicos comuns à área de atuação e seus respectivos significados. Esta é mais uma área que auxilia o dia-a-dia de profissionais do setor, que têm a oportunidade de conhecer novas palavras.

Em breve, o portal será utilizado também para divulgação dos indicadores de desempenho dos contratos ativos do Grupo Manserv. Esta ferramenta proporcionará aos clientes agilidade no acompanhamento de seu contrato, já que todas as informações estarão *online*, além de reforçar a transparência do Grupo. Na intranet, continua à disposição dos profissionais da empresa uma área para troca de dados pertinentes somente aos colaboradores.



Tecnologia própria

Desenvolvido em linguagem de programação PHP (Hypertext Preprocessor), o portal oferece uma navegação ágil, além de permitir interatividade entre seu conteúdo e os usuários. Com ferramentas da web 2.0, o portal conta com recursos diferenciados, como áreas para o armazenamento de vídeos e *podcasts*, além da Comunidade Manserv e o Blog do Presidente.

A segurança das informações é garantida por um *firewall* desenvolvido por profissionais do Grupo Manserv. Com o objetivo de prevenir

eventuais invasões em seu sistema, a empresa utiliza ainda uma DMZ, conhecida também como rede de perímetro. Essa ferramenta permite a delimitação de uma rede confiável, criando barreiras para evitar a entrada de usuários desconhecidos.

“Contamos com uma equipe preparada para manter o portal sempre atualizado. Além disso, nossa preocupação com a segurança das informações é uma constante. Buscamos nos manter informados sobre as novidades do mercado para aplicá-las sob medida na empresa”, ressalta Jorge Luis Farincho, gerente de TI do Grupo Manserv. ■

Ipiranga adquire plataforma para treinamentos em sistemas

A EMPRESA DE PETRÓLEO implementará o Oracle User Productivity Kit para redução do tempo de criação e disponibilização de treinamentos.

O projeto tem como objetivo prover conteúdo de treinamento e simulações de uso dos sistemas Oracle JD Edwards, Abadi e GEM para seus colaboradores.

O Uso da ferramenta Oracle UPK permitirá a melhoria do processo de treinamento para novos colaboradores, inclusive com a simulação de uso dos sistemas envolvidos e a respectiva medição do nível de aprendizado obtido.

A expectativa da Ipiranga é reduzir de modo significativo o tempo de criação e disponibilização de treinamentos para seus colaboradores, bem como diminuir o ciclo de tempo necessário para a transferência de conhecimento sobre os processos da empresa. ■



TGT Consult tem nova gerente de Vendas

A TGT Consult ampliou sua equipe com uma nova gerente de Vendas: Karine Medeiros Pereira assumiu a área e vai atuar com foco na prospecção de clientes e novos negócios para a consultoria. A executiva é pós-graduada em Administração de empresas pela FGV e possui mais de dez anos de experiência. Seu histórico profissional inclui passagens por empresas como IBM, ACNielsen Brasil, Digital Strategy e TMS Call Center.

Com a nova contratação, a TGT Consult reforça sua atuação em tecnologia, contando com alguns dos melhores profissionais do mercado. A empresa tem como sócios o executivo Pedro Bicudo, que foi *manager* vice-presidente para mercados emergentes da divisão Measurement do Gartner Inc.; Ronei Silva, que foi VP de consultoria do Gartner e CIO de empresas como Pepsi e Unilever; e Paulo Silveira, que possui ampla experiência em consultoria de processos de negócios em empresas como Gartner, E&Y e EDS.

A empresa atua atendendo as demandas relacionadas à gestão de mudanças e transformação empresarial, processos de negócios, gestão de *outsourcing*, estratégia e governança de TI, além da gestão de projetos. ■

CAD 3D ultrapassa um milhão de licenças

O *software* foi desenvolvido pela Dassault Systèmes SolidWorks, que atua há 11 anos no Brasil, atendendo a empresas como Petrobras, WEG e Dedini.

A milionésima licença do CAD 3D da Dassault Systèmes SolidWorks Corp. (DS SolidWorks) foi concedida à empresa Ogio, especializada em equipamentos esportivos. Um verdadeiro marco, consagrado por esta ferramenta de excelência e de alto desempenho que auxilia as equipes de design e engenharia a projetarem produtos superiores, e que foi comercializada pela primeira vez há 14 anos, para um fabricante de braços robóticos.

“Ficamos muito animados ao atingir essa marca. Agradecemos a cada empresa que confiou em nossos *softwares* para ajudar no sucesso de sua organização. Estamos trabalhando constantemente para tornar nossos produtos merecedores da lealdade dos clientes, dando suporte a suas ideias criativas. Este marco é realmente apenas o começo. O futuro guarda algumas possibilidades muito animadoras”, comentou **Oscar Siqueira**, *country manager* da SolidWorks no Brasil, na qual atua há 11 anos atendendo a clientes como Petrobras, Dedini, Inpe, Gerdau, Amanco, Romi, Bosch, Nuclep e WEG.



A empresa foi fundada por Jon Hirschtick em 1993 para fornecer um *software* de CAD 3D baseado em Windows que oferecesse funcionalidades e recursos sofisticados em um formato econômico e fácil de usar. Empresa da Dassault Systèmes S/A, a DS SolidWorks desenvolve e comercializa *softwares* de projeto mecânico, análise e gerenciamento de dados de produtos, sendo líder no fornecimento de tecnologia CAD 3D.

Software campeão

O braço robótico WAM™, projeto desenvolvido no primeiro licenciamento criado há 14 anos, está presente em todas as principais universidades e foi reconhecido pelo Livro Guinness de Recordes

Mundiais como o robô mais avançado. Com isso, o SolidWorks se tornou o *software* de CAD 3D mais utilizado no mundo todo.

A Ogio International, Inc., com sede no estado de Utah (EUA), cliente da SolidWorks há quatro anos, comprou a milionésima licença para o engenheiro de projetos de alumínio Sean Peterson, que está trabalhando na nova linha de acessórios para corrida de motocross. Antes de adotar o CAD 3D, a Ogio dependia de parcerias de fabricação para criar os modelos 3D necessários para produzir moldes por injeção para peças.

Com os SolidWorks, seus projetistas não dependem da interpretação de terceirizados ao esboçar um projeto, e permite que eles experientem livremente novas ideias sem as restrições impostas ao se trabalhar com um fornecedor externo. “A SolidWorks permite que nossos projetistas inovem com liberdade e rapidez. Queremos que eles usem a imaginação e tentem todos os tipos de soluções e ideias inovadoras que possam se transformar em produtos de sucesso”, destacou disse Michael Pratt, fundador da Ogio. “O SolidWorks é o *software* certo para isso. Ele é poderoso, mas fácil de usar. Assim, nossos projetistas podem se concentrar na criatividade, em vez de ter de, constantemente, decifrar o programa”, diz o executivo que comprou a milionésima licença.

Para Pratt, o mercado atual é competitivo e muito acelerado. Para se destacar é preciso oferecer ferramentas para que os projetistas possam concretizar as ideias com mais qualidade e em menos tempo possível. “O importante é ter o melhor produto neste momento”, finaliza.

“Criatividade, como a da Ogio, é sem dúvida, a marca dos produtos concebidos por projetistas e engenheiros com o *software* SolidWorks – tudo, de instrumentos médicos a brinquedos para crianças, moinhos de vento, células solares e componentes do Mars Rover da Nasa”, finaliza o *country manager* da SolidWorks no Brasil. ■

Mercado de TI em expansão

Compuware comemora faturamento de US\$ 1,09 bilhão no ano fiscal 2009 e registra crescimento de 62% no mercado brasileiro nos últimos dois anos.

A Compuware, empresa líder em soluções de gestão, acaba de anunciar os resultados financeiros obtidos no ano fiscal de 2009 e no quarto trimestre, encerrados em 31 de março. Durante o ano fiscal, a companhia alcançou um faturamento de US\$ 1,09 bilhão e um lucro líquido estimado em US\$ 139,6 milhões. Além disso, os ganhos por ação subiram 17%, o equivalente a US\$ 0,55.

As receitas provenientes das licenças de *software* e serviços profissionais foram de US\$ 219,6 milhões e US\$ 391,4 milhões, respectivamente. Os contratos de manutenção, por sua vez, foram estimados em US\$ 479,5 milhões.



Foto: Banco de Imagens Stock.xcng

Em relação ao quarto trimestre, os resultados também foram bastante positivos. A empresa fechou o período com receita de US\$ 253,4 milhões, um lucro líquido de US\$ 48,4 milhões e os

ganhos com ação avaliados em US\$ 0,20. O faturamento obtido com as licenças de *software* foi de US\$ 55,5 milhões, e rendimentos de US\$ 111,6 milhões com contratos de manutenção.

Novo posicionamento

“A iniciativa ‘Compuware 2.0’, reposicionamento anunciado pela corporação no ano passado, tornou a companhia mais saudável, focada e preparada para um significativo crescimento em longo prazo”, diz o presidente e chefe de Operações da empresa, Bob Paul. “Com uma abordagem voltada para entrega de Serviços de Negócios, aproveitaremos nossa liderança em aplicações de *performance* de ponta a ponta”, detalha o executivo.

A subsidiária brasileira também comemorou os resultados alcançados. “Tivemos um crescimento de 62% nos últimos dois anos. Sem dúvida o desempenho obtido pela operação local trouxe uma visibilidade muito grande junto à corporação, que passa a considerar nosso mercado estratégico”, destaca Arnaldo Murasaki, diretor de Vendas Regionais. ■

Crescimento acelerado

Software AG comemora crescimento alcançado no primeiro trimestre de 2009, quando registrou receita de € 165,3 milhões.

A SOFTWARE AG, LÍDER GLOBAL em *softwares* de infraestrutura de negócios, acaba de divulgar o balanço dos resultados financeiros alcançados no primeiro trimestre de 2009. No período, a companhia obteve aumento de 4% no faturamento, se comparado ao mesmo trimestre de 2008, atingindo valor total de € 165,3 milhões. O lucro operacional também cresceu 6% e registrou montante de € 38,1 milhões. O lucro líquido, por sua vez, foi de € 43 milhões, 26% superior.

Segundo a empresa, a receita proveniente das vendas de produtos cresceu 7%, o equivalente a € 122,5 milhões. Destaque para a divisão webMethods, que encerrou o trimestre com faturamento de € 74,6 milhões, resultado 9% maior que em 2007. Esse valor representa quase 46% das licenças comercializadas no período e posiciona a área como a de maior crescimento. A divisão de negócios ETS também teve desempenho expressivo e encerrou o período com faturamento de € 90,7 milhões – total equivalente ao ano anterior.



O primeiro trimestre significou um forte começo de ano para a subsidiária brasileira, que encerrou o período com uma receita significativa e 16 contratos fechados. “Para suportar tal demanda contratamos quatro novos profissionais”, detalha o presidente da companhia para o Brasil e Argentina, **David Powell**.

“Continuamos a registrar um cenário de estabilidade em tempos de crise e estamos otimistas para 2009. Nossa expectativa é crescer de 4% a 8% ao longo do ano fiscal, conforme estimado antes”, finaliza Karl-Heinz Streibich, CEO da Software AG.

A Software AG é uma das maiores empresas de TI do mundo e a segunda maior companhia de *software* da Europa. Os mais de quatro mil clientes atingem suas metas de negócios por meio da modernização, integração e automatização de seus sistemas, adicionando valor ao negócio do cliente. A empresa, que atua há quase 40 anos no mercado global de TI, tem cerca de 3,8 mil funcionários que atendem a clientes de 70 países. Sediada na Alemanha e listada na Bolsa de Valores de Frankfurt, a empresa faturou, em 2007, € 621 milhões (IFRS, não auditado). ■

Ferramenta agilizada

C4D da PhDsoft incorpora dimensionamento e localização de anodos.

Atenta às necessidades de seus usuários, a PhDsoft acaba de incorporar ao C4D as funcionalidades de dimensionamento e localização de anodos. O C4D, *software* de gestão de integridade de estruturas desenvolvido pela empresa brasileira, permite visualizar a estrutura de plataformas, acompanhar o histórico dos reparos realizados e fazer projeções de degradação com base nas medições efetuadas ao longo do tempo.

Até então, o programa calculava a área total a ser protegida, permitia a visualização da chapa e acesso rápido aos dados, como a espessura, tipo de aço e o estado da degradação. Este processo inicial, mesmo sendo executado com rapidez pelo C4D, ainda deixava a cargo dos engenheiros os cálculos de dimensionamento e localização dos anodos, trabalho que em geral levava semanas para ser executado.

Agora, os cálculos de engenharia foram incorporados ao *software*, aumentando o automatismo e resultando em agilidade, redução de custos e aumento na qualidade das estimativas. Além dos benefícios óbvios de engenharia, a visualização imediata dos anodos, já posicionados na malha da estrutura tridimensional, melhoram também a qualidade da gestão da estrutura como um todo.

Liberada do processo repetitivo e longo de coletar os dados, efetuar os cálculos e mostrá-los visualmente, a equipe de engenharia pode se concentrar em aspectos mais importantes da gestão da estrutura como, por exemplo, prever novas ações que reduzirão custos, riscos e *down-time*.

Novas funcionalidades

O desenvolvimento foi dividido em duas partes. A primeira – dimensionamento – determina quantos anodos são necessários para proteger determinada área. A segunda parte – localização – determina o posicionamento e distribuição dos anodos, e usa algoritmos geométricos sofisticados em seus cálculos para distribuir uniformemente os anodos sobre a região a ser protegida.



Foto: Banco de Imagens Petrobras

Para se ter o cálculo preciso deste dimensionamento são levadas em consideração as propriedades do material, tipo e formato do anodo que será usado e ambiente no qual está o elemento a proteger.

A primeira funcionalidade acrescentada – dimensionamento – já obteve o aceite dos usuários, incluindo uma modificação solicitada (reordenação dos dados para facilitar o uso), e a segunda – posicionamento e distribuição dos anodos – está em fase de avaliação pela equipe de engenheiros da UN-BC responsável pelo projeto de proteção catódica para tanques de FPSOs em Macaé.

“Percebemos que as FPSOs, ao longo de sua operação, necessitavam aperfeiçoar o processo de proteção catódica dos tanques. Isso nos levou a desenvolver a funcionalidade de dimensionamento e posicionamento automático de anodos, que agora,



incorporada ao C4D, faz com que a operação seja ainda mais segura e com menor margem de erro”, assegura **Duperron Marangon**, CEO da PhDsoft. “Além disso, garante mais agilidade ao processo, já que os engenheiros não perdem mais tempo com o trabalho desgastante de fazer este tipo de cálculo. E o C4D é a única ferramenta de gestão de integridade de plataformas *offshore* que tem essa funcionalidade”, conclui o executivo. ■

Brasil é mercado promissor para LTE

Mercado local se beneficiará das vantagens da tecnologia, aumentando a eficiência e economia em escala, incluindo o aumento da maturidade do sistema HSPA.



Foto: Banco de Imagens Stock.xing

A GSA Association, entidade que reúne os fabricantes globais de dispositivos móveis GSM/HSPA e LTE, liberou a atualização dos mais recentes números sobre as tecnologias móveis ao redor do mundo. Eles apontam a América Latina como um dos mais promissores e lucrativos para o Long Term Evolution (LTE), cuja tecnologia dará à região, particularmente ao Brasil, todos os principais benefícios dos avanços da tecnologia, aumentando a eficiência e economia em escala, incluindo o aumento da maturidade do sistema High Speed Packet Access (HSPA).

Este cenário positivo está sendo possível porque mais de 130 milhões de usuários comerciais e consumidores de todo mundo estão hoje navegando pela internet, enviando e recebendo e-mails com grandes arquivos ane-

xados utilizando notebooks dotados de acesso HSPA ou a partir de *dongles* (dispositivos tipo *pendrive* que permitem executar programas, entre eles navegadores web), e baixando grandes quantidades de vídeo para seus telefones HSPA.

O número de assinantes HSPA triplicou em 2008. Serviços móveis de alto valor agregado e aplicações que suportam *banking*, jogos, entre outros serviços, constituem segmentos emergentes em que o crescimento é antecipado. O tráfego móvel de dados nas redes de trabalho está crescendo rapidamente, enquanto os preços caem, abrindo uma nova gama de segmentos e oportunidades.

De acordo com a GSA, o caminho para o acesso à banda larga móvel começa com o WCDMA e está caminhando para um novo patamar com o HSPA, a primeira evolução do WCDMA, cuja capacidade de impulso e velocidades de dados permite alcançar maior eficiência operacional e experiência do usuário. O levantamento da entidade revela que o mercado 3G/WCDMA possui 73% de participação no universo comercial 3G e um surpreendente 94% de todas as 284 redes operadoras em todo o mundo lançaram serviços HSPA. Existem 267 operações HSPA comerciais lançadas em 114 países, incluindo 44 redes na América Latina e Caribe.

O número de redes velozes estão crescendo, com quase 3/4 das redes HSPA em todo o mundo suportando picos de *downlink* de 3.6 Mbps ou maior, e 105 das redes (39%) com velocidades de 7.2 Mbps ou maior. Velocidades de *uplink* também estão em crescimento, de 2 Mbps até 5.8 Mbps utilizando um espectro de 2 microssegundos de TTI (Transmission Time Interval). Esta tendência também é evidente na América Latina, onde existem inúmeras redes móveis que vão desde 3.6 Mbps até 7.2 Mbps de picos de velocidades. No Brasil também estão disponíveis as redes 5.8 Mbps em High-Speed Uplink Packet Access (HSUPA).

Velocidades mais elevadas são realidade com Evolved HSPA (eHSPA, ou HSPA+). Quatro sistemas HSPA+ foram lançados (Austrália, Europa e Ásia), capazes de alcançar *downlink* de dados em 21 Mbps. No levantamento da GSA Association são notadas pelo

menos 25 redes adicionais HSPA+, inicialmente na Ásia e Europa. Combinando 2x2 MIMO (radio multiple-input and multiple-output) significa 42 Mbps serão possíveis em algumas redes ao final de 2009. Também velocidades elevadas no padrão 3GPP estão sendo antecipadas no mercado. Assim, o mercado latino-americano é beneficiado pelas vantagens da tecnologia, aumentando a eficiência e economia em escala, incluindo o aumento da maturidade do sistema HSPA.

A passos largos

"A disponibilidade de dispositivos HSPA para os usuários finais é o principal fator para o sucesso da HSPA e LTE", afirma **Alan Hadden**, presidente da GSA Association. Ele justifica sua expectativa com base no último levantamento sobre o mercado HSPA divulgado há algumas semanas, que mostra que 1.470 dispositivos HSPA foram lançados nos últimos dez meses, o que representa 103% de crescimento no período. Os produtos vêm de 171 fabricantes, contra 115 existentes no levantamento de junho de 2008.

"Os passos dos lançamentos são muito mais largos que o de outras tecnologias *wireless*", sentencia Hadden. "Os aparelhos HSPA chegam ao mercado devido a muitos fatores, em direção a todos os segmentos de mercados", acrescenta o presidente da GSA. Os dados da entidade apontam que existem quase 600 modelos de telefones HSPA (incluindo *smartphones*), um aumento de 70% sobre os números de julho do ano passado. O número de notebooks com funcionalidades HSPA triplicou no mesmo período, atingindo 323 modelos. Excluindo os notebooks, 994 aparelhos suportam velocidade HSDPA de 3.6 Mbps ou maior, incluindo 514 modelos (54%) com suporte a velocidade de 7.2 Mbps ou maior. Sete modelos de Modems também foram lançados com suporte a HSPA+. O número de aparelhos HSUPA triplicou em dez meses e agora atingem a 260 modelos, 1/3 deles com suporte, ou atualizáveis, para 5.8 Mbps. Outras 90 *femtocells* HSPA (Access Point Base Station) foram lançadas neste mesmo período.

"A banda larga móvel é a chave da oferta comercial da maioria das redes operadoras e o mercado se fortalece a partir da experimentação do usuário, impulsionando novas receitas e lucros. Na América Latina, como em outras regiões, as operadoras de telefonia podem planejar investimentos na oferta de banda larga móvel baseada em HSPA e no seu *roadmap* evolutivo, aumentando a capacidade das redes no desenvolvimento de novos serviços segundo as necessidades individuais de cada assinante e nos seus planos de investimentos. A evolução HSPA+ provavelmente será um passo significativo para a maior parte das operadoras na região, incluindo o Brasil, isto porque a tecnologia introduz eficiências

operacionais e melhorias significativas na experiência de usuário na utilização da banda larga móvel", acrescenta Hadden.

Mobile Broadband Spectrum

A GSA Association também revela que os sistemas para banda larga HSPA estão disponíveis na maioria das redes celulares e que na América Latina as implementações 3G/HSPA operam principalmente na faixa de 850 MHz e, em alguns casos, como na Venezuela, na faixa dos 900 MHz. A faixa de 850 MHz está amplamente disponível em todo o hemisfério Norte e um forte ecossistema está estabelecido para HSPA neste espectro.

Excluindo os notebooks, mais de 500 de modelos de aparelhos para usuários finais em HSPA (44%) operam na faixa dos 850 MHz. Reconhecendo que os sistemas HSPA também são disponíveis na faixa dos 1.900 MHz nas Américas, a demanda para 3-banda 850/1900/2100 na região é muito forte. Os dispositivos HSPA suportam *roaming* internacional e 365 aparelhos dotados de capacidade 3-banda estão disponíveis no mercado global. A maioria dos aparelhos também suporta os sistemas legados GSM, tipicamente quadribanda 850/900/1800/1900 MHz, E mais de 83% (excluindo os notebooks) suportam GPRS/EDGE. Mais de 64% das redes comerciais HSPA também lançaram seus serviços Edge.

"Contudo, está claro que serão necessários mais espectros para suportar o crescimento acelerado dos serviços de banda larga móvel para as grandes massas. As operadoras HSPA podem se dedicar a um ou mais fornecedores durante esta fase de crescimento, mas a quantidade de novos espectros, em canais contínuos, serão necessários para suportar escalas mais elevadas de transmissão, o que deverá elevar a eficiência dos serviços a partir do LTE", comenta o presidente da GSA Association.

"Em suma, podemos esperar ser a adoção do LTE em todas as principais bandas celulares em todos os mercados, incluindo o Brasil e América Latina, sinalizando para a necessidade de multibanda assim como multiplataformas e aparelhos com real capacidade para atender a esta demanda. Faixas elevadas, como 2.6 MHz, deverão assegurar o acesso a espectros mais elevados para velocidades superiores na transmissão de dados, além de prover elevado nível de capacidade de acesso, enquanto que as faixas entre 1 GHz (700 MHz, 800 MHz, 900 MHz) sejam as ideias para a entrega de serviços em ampla cobertura geográfica, especialmente nas zonas rurais, além de impulsionar a penetração de novos serviços de banda larga móvel em muitos mercados. A decisão das operadoras da América do Norte em adotar LTE na faixa de 700 MHz irá assegurar significativa economia em escala e assegurar que os mercados da América Latina também adotem esta faixa de banda", finaliza Hadden. ■

SAP apresenta academias em português

Fornecedora mundial de soluções de gestão de negócios oferece ao mercado nacional cursos para capacitação de profissionais de TI ministrados com conteúdo e certificação em português.

A SAP traz uma grande novidade aos profissionais de TI no Brasil: seis dentre as principais Academias SAP, treinamentos para capacitação de interessados em atuar com aplicativos da companhia, passarão a ser ministrados com conteúdo – como *softwares*, aulas presenciais e materiais didáticos – e certificação em português. A iniciativa faz parte do programa SAP Professionals.

Os cursos para especialização nos módulos de Finanças (FI), Controladoria (CO), Vendas (SD), Gerenciamento de Materiais (MM), Recursos Humanos (HR) e Business Warehouse (BW) do SAP ERP, que apresentam carga horária variável entre 100 e 140 horas de atividades presenciais e e-learning, estão entre as academias que serão ministradas no idioma local.



“Esta nova oferta de capacitação permitirá um melhor aproveitamento por parte dos alunos, já que eles não precisarão se preocupar com a tradução de termos técnicos e poderão dedicar atenção especial exclusivamente ao conteúdo”, afirma **Mauricio Lubacheski**, gerente de Vendas Indiretas de Educação da SAP Brasil. “A prova para certificação também será aplicada em português e continuará sendo válida internacionalmente”, completa.



Foto: Banco de Imagens Stock.ximg

Todos os parceiros da SAP para a área de educação já estão aptos a ministrar os treinamentos neste novo formato. Ao todo, são 16 centros especializados nas academias SAP, distribuídos em 26 localidades de todo o país. Para mais informações sobre as Academias SAP em português e os centros educacionais autorizados, acesse a página de SAP Professionals.

Líder mundial em *software* de negócios (aplicações de planejamento de recursos empresariais e outras), a SAP oferece aplicações e serviços que permitem a empresas de todos os portes em mais de 25 setores da indústria gerir seus negócios de forma muito mais eficiente. Com mais de 86 mil clientes em mais de 120 países, a companhia tem suas ações negociadas em diversas bolsas de valores em todo o mundo, incluindo a Bolsa de Valores de Frankfurt e Nova York (Nyse), sob o símbolo SAP. ■

SEP Software anuncia distribuidor no Brasil

ESPECIALISTA EM *SOFTWARE* para gerenciamento de armazenamento, backup e recuperação de dados na rede corporativa, a SEP Software anunciou a nomeação da ADR Solution como seu primeiro distribuidor no Brasil.

Segundo **Tim Wagner**, diretor para as Américas da SEP, a nomeação da ADR é o primeiro passo concreto para a ampliação da empresa no mercado brasileiro. “Estamos garantindo todo o apoio tecnológico à ADR para que os nossos clientes no Brasil possam ter total segurança na adoção de nossos produtos. Toda a capacitação ao nosso parceiro já está sendo conduzida diretamente por nossa equipe de engenheiros e técnicos”, afirma o executivo.

O novo parceiro ficará responsável pela comercialização, implementação e suporte ao portfólio de produtos SEP, que inclui soluções para Novell OES2, SLES 9/10/11, GroupWise, NSS, NetWare, eDirectory, iFolder, e para outras marcas como Linux,



Windows, Oracle, HedRat, Zafafa, Apple, SAP, IBM e SUN. A ADR também responderá pelos pacotes de aplicações de backup e recuperação de dados para ambientes virtuais, incluindo VMware ESX e XEN Virtual Machine.

Os planos da ADR Solution incluem a seleção de novos parceiros regionais para a comercialização de todo o portfólio da SEP Software. De acordo com Adriano Santos, diretor da empresa, a primeira etapa das atividades no mercado nacional será atender aos *leads* que já chegaram. “Já recebemos consulta de empresas usuária de soluções de backup tradicionais que estão enfrentando problemas com as cópias de segurança e a recuperação de dados. Vamos analisar todas as demandas e oferecer a solução SEP adequada para cada tipo de negócio”, garante o executivo, revelando os planos da empresa: “Queremos chegar ao final de 2009 com 80 novos clientes corporativos, em vários segmentos da economia.”

Novo software de avaliação NetAlly

Solução elimina riscos na instalação e expansão de sistemas de telefonia VoIP.

Especializada em soluções inovadoras para instalação e certificação, testes, monitoramento e análise de redes de cobre, fibra ótica e sem fio, a Fluke Networks anuncia o lançamento do Software de Avaliação e Troubleshooting VoIP NetAlly, versão 7.0.

O novo pacote de software ajuda a eliminar riscos associados com instalação ou expansão de serviços VoIP, analisando o estado atual da rede e prevenindo o serviço antes de ser instalado. Ao realizar essa avaliação, um dos requerimentos de muitos fabricantes líderes de PBX IP, as instalações VoIP tornam-se menos dispendiosas, mais rápidas e bem sucedidas, por meio da redução da identificação de falhas pós-instalação.

"A introdução da telefonia IP impacta a rede de dados da empresa. Entretanto, apesar de inúmeras discussões, algumas empresas e integradores ainda não realizam adequadamente as avaliações de pré-instalação da rede corporativa. Isto leva frequentemente a custos adicionais não planejados ou atrasos na instalação. Avaliações realizadas de modo adequado na rede são obrigatórias para reduzir este risco", informa o relatório de pesquisa do Gartner, intitulado *Ignore IP Telephony Network Assessments at Your Own Risk* (Ignore as avaliações em redes de telefonia IP por seu próprio risco, da Gartner, Inc. de Bjarne Munch, March 10, 2009, 164490).

O Software NetAlly, da Fluke Networks, pode encurtar períodos de tempo de instalação realizando avaliações adequadas da rede, detectando deficiências e apontando em que pontos as ações corretivas e ajustes finos serão necessárias. Oferece aos usuários uma previsão precisa do serviço VoIP e como ele será entregue sobre uma rede IP de produção. Ao contrário dos softwares de simulação de

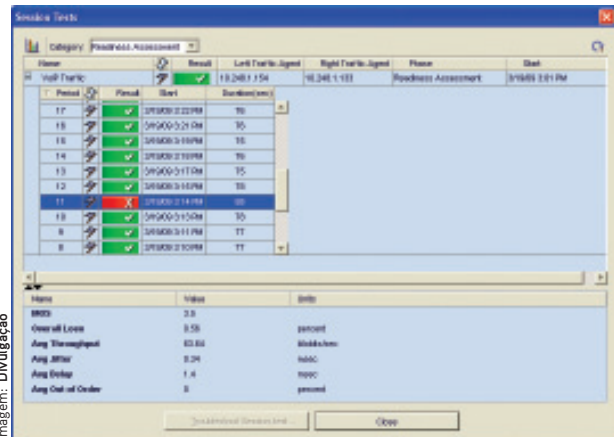


Imagem: Divulgação

rede, também gera tráfego sobre a rede atual e fornece respostas com base em medições do mundo real.

Os profissionais de TI podem usar o NetAlly para determinar se há capacidade de rede suficiente para suportar um projeto proposto de VoIP. O software descobrirá os dispositivos da rede e verificará se a QoS está habilitada. Pode calcular ainda quantas chamadas VoIP simultâneas podem ser suportadas e determinar a qualidade MOS (Mean Opinion Score) esperada em vários níveis de utilização. Os níveis de serviço por localidade e hora do dia podem ser coletados e documentados. O usuário pode então ajustar as configurações do dispositivo e/ou configurações de QoS para alcançar o nível de serviço esperado.

A interface com o usuário NetAlly Test Center roda no Analisador de Rede Integrado OptiView da Fluke Networks. Oferece ao usuário a capacidade de definir testes, mudar parâmetros de teste e visualizar resultados a partir de qualquer lugar da rede, combinado com os diagnósticos específicos VoIP e visão da rede inteira do OptiView. A nova versão é o resultado da aquisição pela Fluke Networks das principais tecnologias da Viola Networks, anunciada em agosto de 2008. ■

Newsletter TN Petróleo

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

Robótica aumenta produtividade

Campanha mundial da ABB destaca dez razões para investir em robótica na automatização de fábricas.

Para encorajar os fabricantes a olhar com atenção para os investimentos em robótica e automação de fábricas, a ABB acaba de lançar uma campanha com dicas sobre como manter uma posição consolidada à frente dos concorrentes. A campanha intitulada "10 razões para investir em robôs" evidencia o valor que a tecnologia robótica pode trazer a uma planta industrial e tem uma série de ferramentas que ajudam as empresas a compreender os benefícios potenciais da produção automatizada.

"Muitos de nossos clientes-alvo enganam-se ao acreditar que os nossos robôs são apropriados apenas para linhas de produção altamente sofisticadas", diz Carlos Saito, gerente de produtos de robótica da ABB. "Ao edu-

car os clientes, esperamos comprovar que a tecnologia de robótica tem um papel fundamental a desempenhar, ajudando as empresas a permanecer um passo à frente dos seus concorrentes globais", declara.

Segundo ele, os fabricantes estão cada vez mais sob pressão em relação aos concorrentes que apresentam baixo custo, legislação ambiental mais rigorosa e a necessidade de diminuir os índices de falhas dentro das indústrias. "Além disso, há uma crescente necessidade de melhorar os níveis de produtividade, qualidade e segurança, adotando práticas sustentáveis e agregando desempenho às plantas", diz o gerente da ABB, líder em tecnologias de potência e de automação, com operação em cerca de cem países.

10 razões para investir em robô

1ª – Reduzir custos operacionais – A utilização de robôs permite a redução de custos diretos e indiretos, fazendo grande diferença no nível de competitividade da empresa no mercado. A redução de energia é um exemplo. Sem requerimento mínimo de energia ou níveis de aquecimento, os robôs oferecem grande redução de custos nas contas elétricas. Os robôs também podem eliminar custos desnecessários com trabalhos manuais, garantindo bons níveis de saúde e segurança no trabalho.

2ª – Melhorar a produtividade, qualidade e constância – Com os robôs ABB é possível produzir com maior constância materiais com alta qualidade de acabamento. As capacidades inerentes ao robô, como exatidão e repetição também são diferenciais que permitem alta qualidade de acabamento para todas as peças produzidas.

3ª – Aprimorar a qualidade de trabalho – Com os robôs, as condições de trabalho dos funcionários são aperfeiçoadas. Não haverá mais problemas com poeira, calor e ambiente perigoso. Além disso, os funcionários podem ser capacitados e se tornar programadores da máquina.

4ª – Aumentar a eficiência dos níveis de produção – Robôs podem continuar trabalhando durante a noite e durante semanas com mínimo de supervisão necessária. Isso torna possível aumentar os níveis de produção e acompanhar o tempo de pedido de cada cliente da empresa. A solução robótica permite menos perdas na produção, aumento na eficiência e melhoria no ambiente de trabalho. Os robôs podem também ser programados para manusear novos produtos *off-line*, assegurando que serão rapidamente introduzidos na produção.

5ª – Aumentar a flexibilidade na linha de produção – Uma vez que o processo requerido é programado no controlador do robô, pode-se facilmente alternar um item e outro, maximizando seu investimento por meio da utilização do mesmo robô para uma grande variedade de produtos.

6ª – Reduzir desperdícios e aumentar rendimento – Utilizando robôs, pode-se aumentar consideravelmente a qualidade da produção, obtendo mais produtos acabados antes mesmo da solicita-

ção dos clientes

da empresa. Isso reduz a quantidade de paradas e desperdício na produção, graças à alta qualidade e precisão no acabamento feito pelos robôs.

7ª – Segurança e qualidade de vida dos funcionários – Os robôs da ABB podem rapidamente resolver atividades difíceis ou tarefas que ameaçam a saúde dos colaboradores. Utilizando o equipamento, é possível diminuir a incidência de acidentes causados por manuseio de máquinas ou ferramentas, além de outros processos perigosos. Eles também podem auxiliar na eliminação de afastamentos ou doenças como LER.

8ª – Reduzir Turn Over – Os níveis de produção atuais requerem alta precisão e altos níveis de habilidade e treinamento. Os robôs podem se tornar uma boa alternativa para suprir tais necessidades. Uma vez programados para o processo, eles estarão prontos para iniciar as atividades sem nenhuma necessidade de custo extra como recrutamento e treinamento. Esses equipamentos também podem oferecer grande flexibilidade, tanto em trabalhar nos padrões estabelecidos como em manusear diferentes produtos.

9ª – Reduzir custos – Ao utilizar robôs, é possível reduzir os custos de consumo e de desperdício de materiais. Manuseando rapidamente os produtos durante o processo, fica mais fácil estimar as metas de produção e garantir um serviço de entrega rápido e eficiente.

10ª – Otimizar espaço e valorizar áreas de fabricação – Os robôs podem ser posicionados em sistemas de prateleiras, paredes ou até mesmo no teto. Eles também podem ser programados para trabalhar em locais delimitados, de forma a otimizar o espaço da fábrica. ■



Foto: Divulgação

Soluções de segurança para o mercado de embarcados

VIA Technologies oferece soluções customizáveis para ajudar os consumidores de todos os segmentos a empregar infraestrutura de segurança mais efetiva e de mais amplo espectro.

Com sede em Taipei (Taiwan), a VIA Technologies é hoje o principal fornecedor mundial de *chipsets*, processadores x86 de baixo consumo de energia, conectividade avançada, multimídia, rede e armazenamento em silício, além de soluções completas de plataformas que estão permitindo inovações para os mercados de PC e sistemas incorporados.

As plataformas de microprocessadores VIA Nano, VIA C7 e VIA Éden são as únicas com sistema avançado de criptografia. Com o objetivo de ajudar os usuários a acessar esse recurso exclusivo, a VIA agora oferece soluções completas de segurança para atender exatamente as necessidades individuais, abrangendo todos os segmentos do mercado de embarcados.

Os clientes que trabalhem com arquivo digital terão a certeza de que os conteúdos de sua propriedade continuarão seguros, mesmo após a distribuição em rede, com a encriptação que permanece *end-to-end*. O mesmo acontece com quiosques de aplicativos ou informações e aplicações para ATMs (caixas eletrônicos) ao prover a total segurança aos consumidores que queiram usá-los para transações remotas. Independente do segmento da indústria, o serviço de criptografia e segurança da VIA torna mais simples o trabalho de proteção dos dados.

"A VIA está contente por dar aos consumidores o poder de uma infraestrutura completamente nova e mais racional", declara Daniel Wu, vice-presidente da divisão Embedded. "Nossas plataformas de segurança têm recursos de segurança embarcados no núcleo e facilitam o desafio atual de ajudar os clientes a desfrutar da maior parte desses recursos."

Uma questão de segurança – Os usuários já tiveram acesso à mais recente solução de segurança e criptografia *end-to-end* da VIA no Computex 2009, uma das maiores feiras de TI no mundo, realizada em Taipei, entre 2 e 6 de junho. As demonstrações ao vivo ilustraram os benefícios a partir de cenário realista de *hardware* baseado em encriptação com técnicas de segurança, validação de sistemas operacionais e aplicações transparentes de encriptação e desencriptação de dados. Os visitantes do Computex 2009 também conheceram várias placas minúsculas e sistemas, como os novos serviços da VIA para projetos de manufatura.

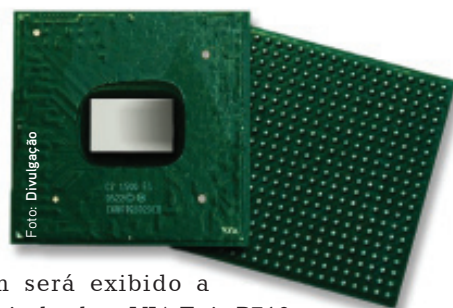
As inovações em *display* incluem produtos da VIA recentemente lançados no padrão Form Factor como Pico-ITXe e Em-ITX. Também será exibido a tecnologia I/O-centric da placa VIA Epia P710, o primeiro produto no mercado com o formato mais recente de pequeno tamanho, o Pico-ITXe form factor. Ele suporta um variado menu de técnicas estaqueáveis, é customizável e traz expansão a cartão através dos exclusivos conectores Summit.

Já a placa VIA EITX-3000 tem a vantagem das especificações mais recentes Em-ITX form factor, trazendo longo e duplo I/O, *coastlines* que viabiliza amplo espaço para montagem de opções I/O (entrada e saída de dados). Desenvolvida para aplicações embarcadas, a VIA EITX-3000 suporta altas e baixas temperaturas e roda com processador VIA Nano de 1.3 GHz.

O padrão para os menores dispositivos para PCs, o Form Factor, também poderá ser apreciado no produto VIA Amos-3000, ultracompacto Box PC versátil e sem a necessidade de instalação de sistemas de refrigeração interna baseado na placa VIA Epia P700 Pico-ITX board. Ideal para uma ampla gama de aplicações industriais e é construída com metal resistente – alumínio e cobre – próprios para facilitar a dissipação de calor e a estabilidade do conjunto mesmo em ambientes industriais hostis.

Por fim, a empresa também apresenta o *display* VIA Vipro VP7710, painel PC para quiosques e aplicações POI e HMI industriais. Ele é *fanless* e apresenta uma tela *touch screen*, resistente a água e poeira, de 10,4 polegadas TFT LCD.

A rede global da VIA liga os centros de alta tecnologia dos EUA, Europa e Ásia, tendo em sua base de clientes os principais OEMs do mundo, fabricantes de placas-mãe e integradores de sistemas. No Brasil funciona o escritório sede para o Cone Sul. Atualmente, a empresa é a segunda maior marca em vendas de *chipsets* no mundo e disponibiliza plataformas completas em chips para PCs, GSM (sistema móvel global), CDMA (acesso múltiplo por divisão de código para acesso 3G), redes sem fio 802.11, Ethernet, USB e suporte para tevê de alta definição. ■



Otimização e objetividade

Vantagens do fornecedor de TI

As opções que a tecnologia disponibiliza, oferecendo constantes novidades, podem dar a impressão de que a melhor forma para manter-se no mercado ou conquistar crescimento é simplesmente investir em muita infraestrutura. Em certos casos, pode ser; mas essa solução está longe de ser um padrão. Uma boa infraestrutura não gera resultados sem processos definidos, como também não vale a pena optar por um processo sem a infraestrutura mínima necessária.

As empresas estão reconhecendo que o alinhamento entre a governança corporativa e a governança de TI é necessário para a saúde dos negócios. A rapidez e a eficácia exigidas pelo mercado impõem controle, gerenciamento e otimização de informações, processos, resultados – e pessoas. Avaliações recentes informam que sete entre dez empresas não sabem sequer quantos computadores têm dentro de casa, mostrando que os ativos de TI continuam fazendo parte da chamada “eterna caixa-preta”. E estamos falando de empresas de qualquer porte.

O Service Desk, diferentemente de um simples Help Desk, tornou-se um elemento fundamental para os tomadores de decisão de uma empresa, e não é difícil entender o porquê. Seu escopo de serviços, mais abrangente, permite benefícios desde a monitoração e a coordenação de atividades e informações atualizadas de infraestrutura até a criação de relatórios gerenciais. Assim, conhecendo as ocorrências internas (ou seja, sua própria casa), os executivos têm condições de trabalhar com dados concretos e atualizados para discutir em reuniões com sua equipe, de formular estratégias ou ao menos saber o que quer seu público e que rumo seu negócio está tomando.

Mas como esses dados podem virar relatórios, indicadores e resultados estratégicos tão eficientes? A resposta está na competência e na parceria do fornecedor de TI. Como declarou a gigante

Edmilson Rosa é consultor de gestão de processos, especialista em governança de TI e diretor da P2HE, empresa que oferece consultoria e soluções de TI.



alemã GFT Technologies recentemente, quase um terço das companhias que contratam o serviço de *outsourcing* o fazem sobretudo porque essa opção assegura qualidade e melhor desempenho, além de permitir que o cliente tenha maior concentração no seu *core-business*. No Brasil, segundo o IDC, dos US\$ 491 milhões que os serviços de TI movimentaram no mundo em 2007, num crescimento de 5%, o país deteve a fatia de 1,7%.

A terceirização deixou de ser o ato de contratar pessoas para atuarem em áreas restritas, sem muito envolvimento com os negócios. No caso da TI, vale exatamente o contrário. O fornecedor deve estar preparado para resolver uma equação que traga eficiência, qualidade e resultado, a um preço justo. O que significa oferecer à empresa, que lhe delegou uma área tão importante quanto a TI, a competência de uma equipe treinada, qualificada e atualizada. Além disso, esse profissional precisa olhar o negócio de forma ampla, objetiva, estar comprometido com os resultados da empresa, ser observador e sensível às necessidades de seu cliente e ter visão diferenciada para os problemas e arestas a serem aparadas.



Foto: Banco de Imagens Stock.xing

Em suma, o bom senso deve continuar prevalecendo. A ferramenta humana continua fundamental e insubstituível – mesmo em meio às mais mirabolantes tecnologias de nosso tempo. ■

Navegue no melhor do setor naval e offshore.

Notícias do Brasil e do mundo, matérias especiais, informações técnicas e de negócios, ou seja, uma infinidade de dados para auxiliar você no dia-a-dia a tomar decisões precisas sobre novos projetos. Um espaço para troca de idéias e experiências que ajudem a desenvolver ainda mais este importante setor. Eis é a principal meta do Portal Naval.



Acesse:
www.portalnaval.com.br

O desafio da ALTA DISPONIBILIDADE nas petrolíferas

Estrutura tecnológica deve garantir o funcionamento dos sistemas 24 horas por dia, sete dias por semana.

Os conceitos de *performance*, segurança, ergonomia e disponibilidade estão presentes no dia-a-dia da indústria petrolífera, que está sempre às voltas com o desafio de garantir a continuidade das suas operações. Para atender a essa necessidade são implementados ambientes de alta complexidade e missão crítica, como os centros de controle e monitoramento, nos quais a arquitetura de tecnologia da informação (TI) desempenha um papel de extrema importância na sustentação dos processos de gestão e de operação.

Uma companhia petrolífera se caracteriza pela multiplicidade de ambientes e atividades: plataforma *offshore*, refinarias, transporte e distribuição, centros de pesquisas, sede administrativa, entre tantos outros – cada um deles com funcionalidades e demandas específicas de gerenciamento e controle. Entretanto, todos esses ambientes devem se comunicar entre si e funcionar de forma contínua por meio do uso de tecnologias de informação e comunicação de alta *performance* e disponibilidade. Imagine uma operação crítica numa plataforma ou numa refinaria que deixa de funcionar porque um servidor ou a rede apresentou uma falha técnica! Quanto as paralisações decorrentes de falhas dos equipamentos e infraestrutura de TI pode representar em custo?

A estrutura tecnológica montada tem que estar preparada para garantir o atendimento de todos os requerimentos necessários para manter os sistemas no ar 24 horas por dia durante todos os dias do ano, sem interrupção de quaisquer naturezas e preferencialmente com alto nível de espelhamento e redundância, para que os componentes tecnológicos possam ser acionados automaticamente, caso seja necessário. Alta disponibilidade é um fator importante e a operação não pode parar, mesmo durante um processo de substituição de equipamentos, em decorrência de problemas técnicos.

Arquitetura diferenciada

Se projetados no estado-da-arte, supõe-se que cada um dos ambientes que compõem o universo operacional da petrolífera demanda uma arquitetura de TI diferenciada para atender aos requisitos básicos, como a *performance* e o desempenho. Então, toda a tecnologia implementada precisa ter como horizonte a garantia do nível de pro-

Pascal Cyril Toque é diretor de Marketing e Alianças da Boxfile IT. De nacionalidade francesa, Pascal é formado em administração de empresas na Business School EPSCI Groupe Essec, da França, com pós-graduação em Comércio Internacional pela Universidade de Toulouse. O executivo tem 20 anos de experiência internacional em gestão, vendas e marketing de soluções e produtos de tecnologia. No Brasil há dez anos, assumiu a área de Marketing e Alianças estratégicas da Boxfile IT.



atividade dos usuários, da velocidade de transmissão dos dados, da alta capacidade de processamento e de visualização em tempo real de informações sobre tendências e ocorrências que possam dar sustentação à tomada de decisões e, eventualmente, permitir antecipar problemas.

Em função de uma grande quantidade de informações confidenciais e estratégicas referentes à operação ou à gestão da rede (TI ou telecomunicações) convergir para os centros de controle e monitoramento, a infraestrutura tecnológica implantada deve assegurar a segurança física e lógica, de forma a não permitir ações como vazamentos de informações, cópias indevidas e acessos a pessoas estranhas ao ambiente.

Para aplicações com esse grau de criticidade, recomenda-se o uso de equipamentos de alto desempenho, com uma configuração robusta e alto nível de confiabilidade, os quais em geral não são utilizados no processamento de aplicações consideradas mais simples das áreas administrativas de qualquer organização. Além de uma infraestrutura de TI específica para este tipo de ambiente, torna-se imprescindível uma ergonomia adequada do ambiente de trabalho, proporcionando aos usuários e operadores do centro as melhores e mais confortáveis condições de trabalho para tomar rapidamente as decisões corretas em situações de gerenciamento de crises.

Na arquitetura de TI predominante nas organizações, os equipamentos estão localizados na área de trabalho dos usuários. Cada um tem um ou vários computadores sobre a mesa, ou abaixo dela, com seu teclado, mouse, monitor e outros periféricos. Além de ocupar espaço físico, essa disposição facilita o acúmulo de poeira, concentra grande quantidade de fios e cabos, expõe o usuário ao risco de provocar algum dano ao atingir involuntariamente a CPU e pode impactar a vida útil, a disponibilidade e o desempenho dos equipamentos.

Estrutura integrada

Ambientes críticos como centros de controle requerem uma arquitetura de TI baseada na centralização de todos os equipamentos de processamento em um *data center* remoto, isolado e seguro. O usuário pode acessar remotamente o(s) seu(s) computador(es) e seus dados via uma rede LAN ou WAN por meio da tecnologia digital de extensão KVM sob IP.

Com esse modelo não há qualquer contato físico do usuário com o computador, impedindo a prática – muito comum nas empresas – de furto de memória,



hard disk e outros componentes, bem como a de cópia indevida de dados sigilosos. Outra vantagem é que o usuário ganhará mais espaço em sua posição de trabalho, uma vez que terá localmente à sua disposição apenas os periféricos como mouse, teclado, conexões USB 2.0 (gerenciáveis em função das autorizações concedidas ao usuário pelo gestor de TI) e até quatro monitores de vídeo de alta resolução.

Isso não prejudica a capacidade de processamento e visualização gráfica em geral requisitada por usuários críticos como operadores de centro de controle ou pesquisadores efetuando simulações numéricas. Os computadores antigos podem ser substituídos por servidores *blades* mais potentes, com maior capacidade de processamento, confiabilidade (redundância dos componentes críticos como fonte, ventilador, HD) e densidade (até 64 máquinas por rack 42U).

Independentemente da finalidade do ambiente crítico ou do centro de controle, quer seja para controlar processos numa refinaria, fazer o monitoramento físico de um local por câmeras de CFTV ou ainda a gestão de rede de TI e de telecomunicações da organização, o principal desafio na indústria petrolífera é implementar e disponibilizar uma infraestrutura de TI integrada e diferenciada, que atenda as premissas básicas de segurança, disponibilidade, *performance*, ergonomia, garantindo a eficiência e a qualidade das atividades de supervisão e a continuidade das operações. ■