

# Nova estratégia de negócios no Brasil

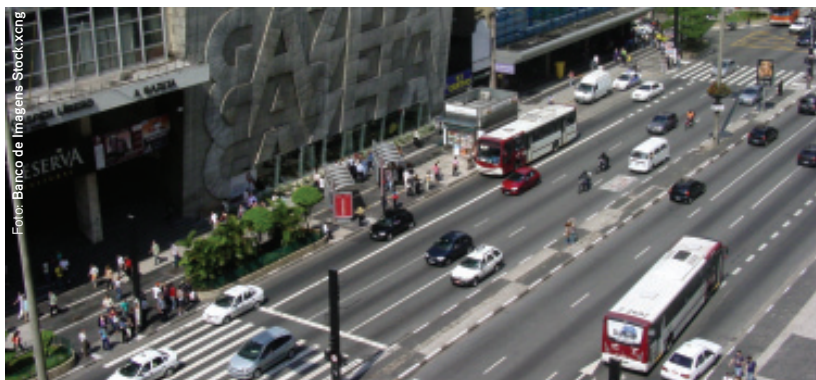
APC investe em novo centro de distribuição, transfere linha de produção para a Ásia e garante a clientes e parceiros maior oferta e disponibilidade de produtos e soluções.

A APC, UNIDADE DE negócios de soluções e serviços para ambientes críticos de energia e refrigeração da Schneider Electric, anuncia uma série de medidas que visam acelerar o crescimento da empresa no Brasil. Fornece produtos, *software* e sistemas para ambientes domésticos, escritórios e *data centers*, bem como aplicativos industriais líderes da indústria, respaldada na experiência e ampla rede de serviços de refrigeração e consumo crítico da Schneider Electric.

A primeira medida refere-se ao investimento em um novo centro de distribuição próprio e com mais capacidade, que será inaugurado nos próximos quatro meses e estará localizado na região da Grande São Paulo. "Nosso objetivo é agilizar o processo logístico, garantindo a clientes e parceiros disponibilidade imediata de todo o nosso portfólio de produtos e soluções", afirma **Jesús Carmo-  
na**, *country general manager* da APC no Brasil.



Outra ação é a transferência da unidade fabril localizada em Alphaville, Barueri (SP), para a operação industrial da APC nas Filipinas, na Ásia. Essa fábrica é a maior do mun-



do na produção de *no-breaks* monofásicos, considerando o mercado mundial de UPSs. "Essa mudança fortalecerá a presença da APC no mercado brasileiro e foi tomada com base nas vantagens competitivas em termos de produtividade, eficiência e flexibilidade presentes na operação da APC Filipinas. Com essa nova estratégia, seguramente disponibilizaremos ao mercado uma oferta de produtos e soluções muito mais ampla e variada", complementa Carmo-  
na.

A sede da empresa será transferida para o edifício da Schneider Electric, localizado em São Paulo, em meados de 2009. A empresa segue também com o processo de compra da Microsol, fabricante nacional de estabilizadores, *no-breaks* e acessórios, que deverá ser concluído nos próximos meses, após a aprovação dos órgãos governamentais competentes. Quando a operação for concluída, a APC pretende manter o parque fabril da Microsol no Ce-

ará, garantindo a qualidade dos produtos no Brasil.

## Aquisição estratégica

Em 2007, a Schneider Electric adquiriu a APC e, combinada à MGE UPS Systems, formou a unidade de negócios de serviços para ambientes críticos de energia e refrigeração da Schneider Electric, apresentando um faturamento de €2,6 bilhões (USD 3,7 bilhões, incluindo as vendas da APC-MGE) em 2008, que emprega 12 mil funcionários em todo o mundo. As soluções da APC incluem fornecimento de energia ininterrupto (UPS, na sigla em inglês), unidades de refrigeração de precisão, raques, segurança física e design e gerenciamento de *software*, incluindo a arquitetura InfraStruXure® da APC, a mais abrangente solução integrada de consumo, refrigeração e gerenciamento da indústria. A Schneider Electric, com 114 mil funcionários e operações em cem países, atingiu vendas de €18,3 bilhões em 2008. ■



A combinação das resinas Purolite SST60H e Purolite PFA300 é responsável pela redução de custos da usina termelétrica Aguirre, em Porto Rico.

A NOVA RESINA DA Purolite é responsável pela drástica redução nos custos da usina termelétrica Aguirre, em Salinas, Porto Rico, administrada pela Puerto Rico Electric Power Authority (Prepa). Este resultado se deu a partir do uso da resina Purolite SST60H, que conta com a Shallow Sell Technology, combinada com a Purolite PF A300.

Em números, a planta de purificação de água diminuiu em 50% o uso de ácido, em 40% de uso soda cáustica e em 20% o tratamento de efluente, além de a proporção hora-homem na produção de água deionizada/desmineralizada ter sido reduzida em 40%. No primeiro ano de uso da resina foram economizados mais de US\$ 750 mil e no segundo, US\$1 milhão em custos com produtos químicos. A mudança e a economia obtidas trouxeram à planta e ao químico responsável amplo reconhecimento pelo novo

processo, incluindo um prêmio de desempenho do governo local aos funcionários – Manuel A. Perez (Prêmio de Performance para empregos do Governo).

A troca de resinas foi importantíssima para a Prepa, visto que os custos com ácido e soda cáustica estavam ficando cada vez mais crescentes. A combinação das resinas da Purolite obteve as melhores soluções para essa questão.

A razão para isso é que a tecnologia Shallow Shell está presente na família dos produtos SSTTM de resinas de troca iônica de alta eficiência da Purolite. Ela consiste no encurtamento do caminho para os íons chegarem aos sítios de troca iônica, o que agiliza o processo. O método propicia também maior troca iônica e regeneração, levando ao aumento de capacidade, menores riscos de escape de íons, melhor manuseio de acúmulos ferrosos e maior

resistência à oxidação, quando comparada a resinas comuns.

De acordo com **Fábio Sousa**, diretor regional da Purolite para a



América Latina, o retorno do investimento ao se utilizar a resina de troca iônica mais cara é atingido em apenas alguns meses e, após esse

curto período, todas as economias com a nova resina possibilitam reduzir os custos operacionais, o que é crucial no atual cenário econômico que enfrentamos. "Além disso, os benefícios relatados pela Prepa, devido à combinação dessa tecnologia única de resinas de troca iônica e o suporte técnico da empresa em questão, estão disponíveis para a maioria dos usuários, em plantas de desmineralização, independente do tipo de indústria a que servem ou localização da unidade", acrescenta.

**PUROLITE** – maior produtora mundial exclusiva de resinas de troca iônica (acrílicas e estirênicas) e a única empresa 100% dedicada a este mercado, iniciou suas atividades no mercado brasileiro em 1999. Presente em mais de 35 países, com fábricas localizadas nos Estados Unidos, Europa e Ásia, a Purolite investe pesadamente em suporte técnico tendo uma estrutura técnico-comercial que busca a otimização do processo dos clientes

A empresa coloca à disposição da indústria nacional mais de 400 tipos de resinas para desmineralização e abrandamento de água, descoloração e descalcificação do açúcar, síntese e catálise química, purificação de salmoura, remoção e recuperação seletiva de metais, tratamento de alimentos e produtos farmacêuticos, cogeração de energia, dentre outras aplicações. ■

# Sideração agora é Arxo

Empresa líder na América do Sul na fabricação de tanques para combustíveis ganha nova identidade e amplia atuação no mercado.



Foto: Divulgação Arxo

DEPOIS DE MAIS DE SEIS meses de estudo, a Sideração Industrial do Brasil passa a ser uma nova identidade: agora ela é Arxo Industrial do Brasil. A nova marca engloba todos os pontos fortes e oportunidades para a empresa, inclusive no longo prazo, já que o nome escolhido tem pronúncia similar em qualquer idioma

Uma decisão arrojada para a empresa catarinense, sediada no Balneário de Piçarras, que completa 40 anos como líder na América do Sul em tanques subterrâneos para armazenamento de combustíveis – e é *pole position* no *ranking* nacional em reservatórios para ar comprimido. Até 2001, enquanto atuava apenas regionalmente, a marca não enfrentava problemas de identidade no mercado. Contudo, com a expansão para atender diferentes regiões do

país, foram detectadas outras empresas com o mesmo nome.

A nova marca Arxo – que vem da raiz *arx*, no latim, *guardar* – carrega o conceito dos equipamentos fabricados pela empresa, responsáveis por armazenar produtos relacionados a energia, seja na forma líquida (caso dos combustíveis) ou gasosa (ar comprimido e outros gases). Por esse motivo, inclusive, a marca Sideração/Arxo, em sua fase de transição, é complementada pela frase “Energia em Evolução”.

De acordo com o diretor executivo da empresa, Volnei Pereira, o processo de transição da marca envolve três etapas. Na primeira, o nome Sideração aparece em evidência com a nova marca. Na segunda, Sideração aparece como uma assinatura abaixo da nova marca. Na etapa final, dentro de um ano

aproximadamente, vai vigorar apenas a marca Arxo.

Além de uma solenidade de lançamento oficial da marca para os principais clientes, fornecedores, executivos de distribuidoras, representantes de empresas e autoridades do setor, a Arxo Industrial prevê total remodelação e seu *website*. E também vai reforçar a nova marca em anúncios publicitários em revistas especializadas dos segmentos de postos de combustíveis, centrais de abastecimento (instaladas em empresas de ônibus e transportadoras) e de aviação (em aeroportos e aeroclubes), além do setor químico (tanques para armazenagem de tintas, vernizes etc.), de ar comprimido, amônia e GLP (vasos de pressão para armazenagem desses produtos), e usinas de autoclave para tratamento de madeira. ■



## Ancoragem segura

Tecnologia marítima da Rolls-Royce possibilita exploração de petróleo em águas profundas da Petrobras.

A ROLLS-ROYCE ASSEGUROU um contrato de £38 milhões (US\$ 57 milhões) para o fornecimento de um novo sistema de manuseio de âncoras, que possibilitará que plataformas de petróleo flutuantes sejam fixadas ao leito do mar nas profundezas extremas ao largo do litoral do Brasil. O sistema foi desenvolvido como resposta ao crescimento da exploração de petróleo em águas profundas, e será aplicado a duas embarcações servindo plataformas de propriedade da Petrobras. As embarcações estão atualmente sendo construídas pela STX Brasil Offshore e cada uma terá mais de mil toneladas de equipamento Rolls-Royce.

O pacote de equipamento inclui guinchos especialmente projetados para a manobra e instalação de âncoras tipo torpedo. Pesando mais de 130 toneladas cada uma, as âncoras tipo torpedo foram desenvolvidas pela Petrobras. Ao penetrar no leito marinho, elas proporcionam uma fixação segura para os pesados cabos utilizados para manter as plataformas de petróleo em posição. Cada um dos potentes guinchos Rolls-Royce é capaz de manusear âncoras até profundidades de 3.000 m – o que equivale a mais de quatro vezes a altura do Corcovado.

O gerente de vendas de maquinário de convés da Rolls-Royce, Ottar Antonsen, declarou que a em-

presa tem sido parte do mercado *offshore* brasileiro por mais de 25 anos, e esse mais recente contrato demonstra a confiança do cliente na capacidade de nosso equipamento. "À medida que a exploração de petróleo e gás se focaliza em pontos mais extremos em todo o mundo, nossa resposta tem sido por meio da liderança em desenvolvimentos tecnológicos que possibilitarão às empresas petrolíferas extrair petróleo face às mais exigentes condições de leito marinho", afirma.

"Durante nosso tempo no Brasil, construímos uma forte relação com a Petrobras e em breve ampliaremos mais ainda nosso suporte aos clientes na região, quando abrirmos nosso novo Centro de Serviços marítimos em Niterói, no Rio de Janeiro", conclui.

Quando completada, cada embarcação disporá de um pacote de maquinário de convés projetado para aumentar a segurança das operações no mar. Além de guinchos, a Rolls-Royce fornecerá guindastes de manuseio de âncoras, tambores de popa, pinos de reboque e de parada, e um sarilho de cabo e roldana de carretel.

A Rolls-Royce também fornece à Petrobras sistemas de geração de energia e de compressão, e desde a década de 1950 construiu uma ampla base de clientes nos setores aeroespacial civil e militar no Brasil. ■

## Abastecimento inteligente

Este é o lema da campanha mundial da Repsol para apresentar os novos lubrificantes, que prolongam a vida útil do veículo e reduzem o consumo, promovendo a economia.

OS NOVOS LUBRIFICANTES Diesel E+10 e Efitec 98, desenvolvidos pela Repsol, são produtos inovadores que permitem rodar mais quilômetros e reduzem os custos de manutenção.

Desenvolvidos no Centro de Tecnologia da Repsol, aplicando as técnicas mais avançadas, esta gama de lubrificantes encontra-se disponível exclusivamente na rede de distribuidores cadastrada à Repsol. A fórmula, de última geração, permite usufruir do automóvel por muito mais quilômetros, o que se traduz de forma eficaz em economia.

Para a campanha publicitária, a Repsol criou o conceito de abastecimento inteligente, com o qual se deseja transmitir o benefício funcional que proporciona o uso destes lubrificantes: com eles se consegue economizar.

O reconhecido economista Leopoldo Abadía, famoso por explicar a crise de forma clara e simples, é o encarregado de transmitir esta mensagem. Com o mesmo tom didático e semelhante ao que utilizou para explicar os problemas financeiros, Abadía demonstra as vantagens desta nova gama de lubrificantes. Esses produtos alongam a vida útil do veículo, possibilitam rodar um maior número de quilômetros e reduzem os custos de manutenção.

A Repsol persiste com uma linha de comunicação mais humana e próxima do consumidor, em que a marca torna-se "parceira" do cliente e propõe soluções para contribuir com a melhora do dia-a-dia dos motoristas. A nova campanha, com presença em tevê, rádio, imprensa e pontos-de-venda, entra em vigor no início de junho, e terá várias inserções durante o ano. ■

# A cor da tecnologia

Transpetro vai utilizar tintas especiais da WEG na pintura de tanques e cascos.

UM DOS MAIORES E mais importantes clientes no segmento naval, a Transpetro, firmou recentemente mais uma parceria com a WEG, a qual irá fornecer as tintas especiais Lackpoxi 76 Wet Surface, para pintura dos tanques e WEG Ecoloflex SPC 200 e Wet Surface 89 PW, para pintura dos cascos dos navios da subsidiária da Petrobras.

"As embarcações precisam de tintas resistentes e especiais que ofereçam muita proteção, pois ficam sempre expostas a salinidade marinha, que acelera o processo de corrosão do metal. Este procedimento de manutenção da frota naval da Transpetro é feito constantemente e os produtos WEG atendem bem o cliente", explica Pedro Reibaldi Neto, gerente de Vendas da WEG Tintas.

Em geral, a entrega desses produtos é realizada alguns dias antes das docagens. A WEG leva o material para o depósito da Transpetro, no Rio de Janeiro, que providencia o envio das tintas para o estaleiro no qual a obra será feita ou para o navio, quando a docagem é realizada fora do país.



Fotos: Divulgação

O fornecimento de tintas começou em agosto de 2008 e até agora as soluções WEG já foram utilizadas nas seguintes embarcações da Transpetro: *Marta*, *Maísa* e *Avaré*

(Niterói-RJ), *Cantagalo* (Cantagalo-RJ), *Dilya* (Rio de Janeiro-RJ), *Tanagará* (Mar Del Plata-Argentina), *Guarujá* (SP) e *Guará* (Mar Del Plata-Argentina).

## Atributos das tintas WEG

### LACKPOXI 76 WET SURFACE –

Pintura epóxi sem solvente, que possibilita a aplicação em ambientes com umidade relativa do ar acima de 85% e sobre superfícies hidrojetadas. Proporciona ao aplicador um aumento de produtividade uma vez que não

possui restrições de aplicação em dias chuvosos ou com umidade relativa alta. Atende a norma Petrobras N 2680.

### WEGPOXI WET SURFACE 89 PW –

Primer epóxi com alto teor de sólidos que permite a aplicação em condições em que a umidade ultrapassa os 85%,

inclusive logo após o hidrojetamento da peça a ser pintada. Produto recomendado para manutenção industrial e proteção em geral.

### WEG ECOLOFLEX SPC –

Tinta antiincrustante de autopolimento, livre de estanho. Indicada para pintura de cascos de navios (abaixo da linha d'água), impedindo a incrustação e melhorando a performance da embarcação. ■

# Newsletter TN Petróleo

Diariamente, na tela do seu computador, as informações do setor naval e offshore. Assine em [www.tnpetroleo.com.br](http://www.tnpetroleo.com.br)

## Panduit lança duto para cabos em trilho

Lançamento da Panduit, o duto para cabos em trilho PanelMax™ DIN foi projetado para economizar um significativo espaço em painéis elétricos.

POSSUI UM *DESIGN* INOVADOR, que maximiza a utilização do espaço interno dos gabinetes industriais, aumenta a flexibilidade no leiaute do painel e reduz custos de material e instalação. Seu design exclusivo eleva componentes da superfície do painel para um acesso mais fácil ao componente e terminações mais rápidas, o que resulta em até 30% de economia em área útil no painel. Ao otimizar as aplicações no painel de controle, a solução da Panduit reduz o risco na infraestrutura física ao melhorar a confiabilidade, disponibilidade e segurança.

O PanelMax DIN é compatível com trilhos de montagem padrão, o que inclui trilhos de 35 mm ou 15 mm. Também vem com furação para possibilitar montagem com parafusos. Possui tampa que se mantém presa durante a manutenção, prevenindo, assim, a sua perda e garantindo integridade, segurança e estética na instalação. A tampa em forma de "L" também pode funcionar

como um "leito" de cabos durante a instalação, facilitando a operação. Conta ainda com um acessório opcional que retém o cabeamento caso a tampa esteja aberta ou se for removida, simplificando a instalação e adições futuras de cabos.

Outra característica do produto é que os cabos podem passar internamente entre os canais para facilitar as conexões em ambos os lados dos componentes montados no mesmo trilho, minimizando o comprimento do cabo e reduzindo os custos de material. Atende a Diretiva Europeia 2002/95/EC relativa a restrição ao uso de certas substâncias perigosas (RoHS), e possui grau de flamabilidade UL94 V-0, sendo *UL recognized* para uso em temperaturas de até 50°C (122°F).

Segundo o gerente da Panduit, **André Palmieri**, o novo produto é uma solução ino-



vadora da empresa, para gerenciamento de cabos dentro de um painel.

"O Panelmax maximiza o espaço dentro dos gabinetes industriais, flexibiliza o leiaute do projeto e reduzi o custo total da instalação. O trilho DIN vai montado diretamente no topo da canaleta, economizando até 30% do espaço interno, além de reduzir o tempo de montagem dos parafusos em até 40%, o que diminui o custo de mão-de-obra por hora, se comparado ao de uma instalação com canaleta convencional", revela.

O PanelMax DIN está disponível via distribuidores Panduit: Anixter, Dimensional, Ladder, Centelha, SupplyTech, ProEx, Dimex, Polar, Ferramentas Gerais e Loja Elétrica. ■

## Hays

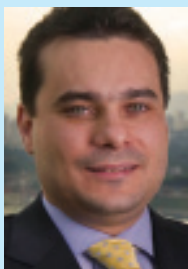
### Novo player em recrutamento

A HAYS, LÍDER MUNDIAL em recrutamento especializado, inicia as operações da divisão Hays Oil & Gas no Brasil. A filial carioca foi escolhida para ser o nono escritório do grupo a operar mundialmente a divisão. A empresa estima que a nova unidade de negócios alcance até 30% do total de posições trabalhadas pela Hays no Rio, em um ano e até 40%, em três anos.

"O Rio de Janeiro será o centro da unidade de negócios Hays Oil & Gas para a América do Sul. Trata-se de uma região que vem se destacando cada vez mais no setor de petróleo e

gás e que suprirá uma carência dos clientes globais e locais da Hays por mão-de-obra especializada", explica **Gustavo Costa**, diretor da Hays no Rio.

Como se trata de um mercado global, observa Costa, existem muitos profissionais formados na Inglaterra, Austrália, Oriente Médio, na Ásia e, claro, no Brasil. "Os profissionais brasileiros são muito bem vistos



mundialmente por sua flexibilidade, adaptabilidade e pela qualidade da sua formação acadêmica e estão hoje em vários projetos pelo mundo", salienta.

A equipe de consultores especializados será responsável pela seleção de pessoas para atuar em posições de *upstream* (atividades de exploração, perfuração e produção), *downstream* (transporte, distribuição e comercialização), equipamentos e construção. As especialidades mais procuradas nesse setor são engenharia e geociências, além de disponibilidade para trabalhar com operações internacionais, sobretudo no Oriente Médio, África, Europa, Ásia e Oceania. ■

# Tecnologia para sistemas de fluidos

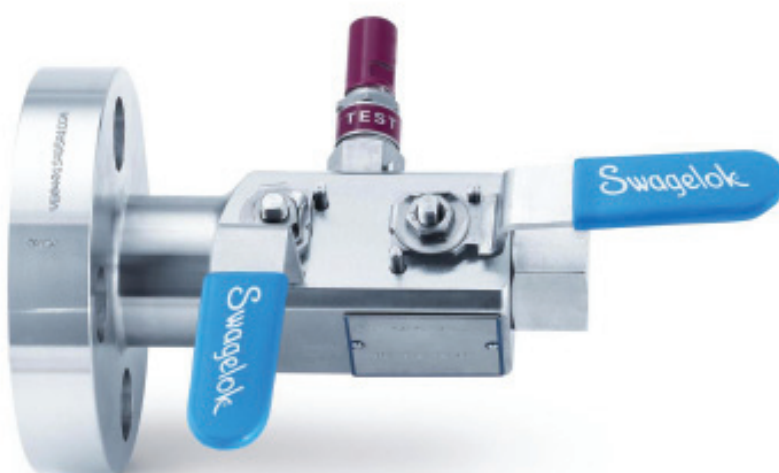
A Swagelok®, por meio de sua subsidiária brasileira, vem ampliando seu portfólio de forma a atender às demandas crescentes da indústria de óleo e gás no país.

ENTRE OS PRINCIPAIS ITENS que a empresa líder em produtos para sistemas de fluidos está disponibilizando para o mercado estão os *manifolds* de duplo bloqueio, conexões e adaptadores de média pressão e o Modular Platform Components Swagelok®.

Os Manifolds de Duplo Bloqueio e Purga Swagelok® proporcionam uma transição suave entre o processo e a instrumentação em uma única válvula compacta. Cada corpo forjado incorpora uma válvula de bloqueio primário e uma variedade de válvulas de bloqueio e purga para substituir montagens com múltiplas válvulas convencionais. Menos pontos potenciais de vazamentos e tamanho e peso reduzidos em comparação com os sistemas tradicionais, proporcionando possibilidade de injeção de produtos químicos e amostragem, são alguns dos principais benefícios deste equipamento.

Dados técnicos – com ½" até 2", com opção de conexões por flange que seguem as normas Asme 16.5 RF e RTJ, rosca de ½" NPT na saída apenas para passagem de 3/8" e ½" (9,5 e 14 mm) ou rosca de ½" NPT fêmea para purga. As válvulas podem trabalhar desde - 46°C até 204°C na faixa de pressões conforme a norma Asme 16.34, desde classe 150 lb até classe 2500 lb.

Fotos: Divulgação



**Simplicidade e eficiência** – O projeto das conexões e dos adaptadores Swagelok® de média pressão para tubos é simples e consiste em duas peças: um corpo fêmea e um cartucho pré-montado contendo a porca macho e as anilhas dianteira e traseira, codificadas em cores, sobre um suporte plástico descartável.

O cartucho pré-montado garante aos instaladores a correta orientação das anilhas, permite a confirmação visual da presença das anilhas e sua instalação adequada no corpo fêmea. Os componentes do cartucho somente são liberados depois da porca ser rosçada e apertada com a mão no corpo da conexão.

A grande vantagem deste sistema para média pressão é o processo de montagem: insere-se o tubo na conexão e com um aperto de uma volta ou com torque definido de aperto na porca, garante-se total estanqueidade para sistemas de alta pressão.

#### Outros aspectos relevantes:

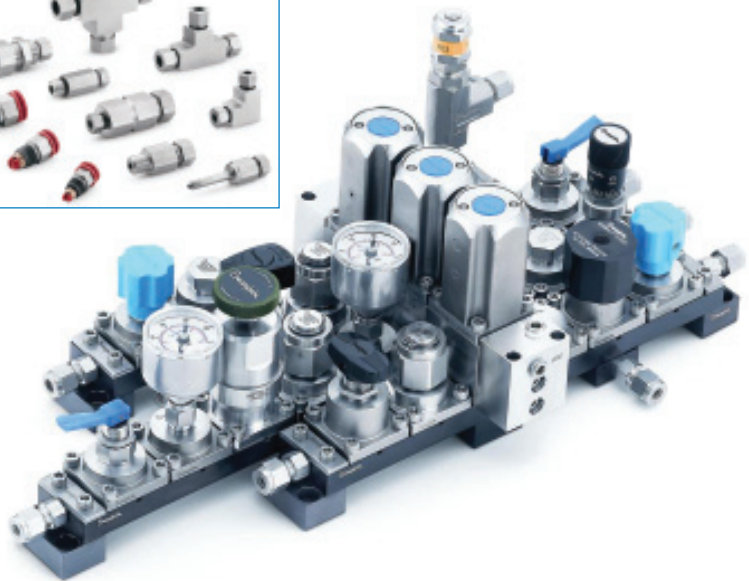
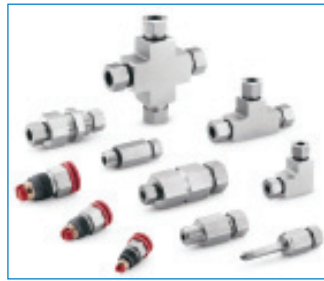
- As conexões têm baixo peso, o que facilita a instalação.
- Cravamento em tubo com parede grossa ou encruado 1/8 – duro.
- Instalação simples, não necessita de ferramentas especiais.
- Processo de instalação fácil e rápido, aperto de uma volta na porca ou por torque, permitindo as-

sim montagens manuais ou automáticas.

- Primeiro aperto verificável através de calibre.
- O processo de endurecimento superficial à baixa temperatura das anilhas e porca patenteadas pela Swagelok® proporciona maior rendimento e resistência à corrosão.
- Existem testes de desempenho que são realizados por terceiros que confirmam a qualidade e resistência dos produtos Swagelok®.

**Plataforma modular** – A Swagelok também disponibiliza para o mercado brasileiro o Modular Platform Components Swagelok® – MPC, para ser utilizado diretamente em campo para realizar a amostragem e monitoração de fluidos na planta. Ele se baseia em camadas que são facilmente configuradas e montadas com a ajuda de um *software* gráfico gratuito, que gera desde a lista de materiais até o diagrama de montagem.

Este sistema oferece uma manutenção fácil, com acesso a todos os componentes pelo lado de cima. Possui design leve e compacto que minimiza o espaço de montagem e permite fazer tomada de amostras di-



retamente no campo, evitando longas linhas até os analisadores, o que pode gerar erros de leitura. Pode ser fornecido com vários componentes superficiais, tais como: válvulas com acionamento pneumático série T2A, válvulas de esfera, válvulas micro-métricas, válvulas de diafragma, válvulas agulha, válvulas toggle, válvulas de retenção, filtros, adaptadores e tampas entre outros.

Possui área interna reduzida para economizar gases de análise, além de facilitar a purga do sistema, poucos pontos de vazamento em potencial, compatível com a norma Ansi/ISA 76.00.02 e facilidade de montagem em painel (interno ou externo) devido as suas dimensões reduzidas. Também possibilita o uso de novas tecnologias como, por exemplo, acesso remoto. ■

## Vibropac

# Na dose certa

Sistemas de injeção química da Vibropac ajudam na extração de óleo do pré-sal.

UMA SOLUÇÃO DA VIBROPAC está presente na plataforma P-34 da Petrobras, responsável pela primeira extração de petróleo na camada do pré-sal, no campo de Jubarte, no litoral sul do Espírito Santo, a 130 km da capital Vitória e no extremo norte da Bacia de Campos.

A empresa brasileira, que atua há 16 anos no mercado, disponibilizando soluções de ponta em transporte de fluidos, foi a responsável pelo fornecimento de sistemas de injeção química para a P-34. Este sistema é composto por três unidades de dosagem de produtos químicos que incluem um total de 11 bombas dosadoras Milton Roy, API-675 para dosagem de anti-espumante, emulsificante, e outros.

O poço operado pela P-34 está a cerca de 4.700 m de profundidade total – 1.300 de água e 4.400 de solo marinho e rocha – e deverá produzir cerca de 18 mil barris diários de petróleo de boa qualidade de um reservatório após a camada de sal.

Projetadas e construídas totalmente dentro das instalações fabris da Vibropac, os sistemas, totalmente em aço inox, tiveram uma solução de engenharia bastante diferenciada, pois, pelo espaço exíguo disponível na plataforma, as bombas tiveram de ser posicionadas sobre os tanques.

A Vibropac é a distribuidora exclusiva no Brasil dos produtos da Milton Roy, líder mundial de vendas de bombas do-

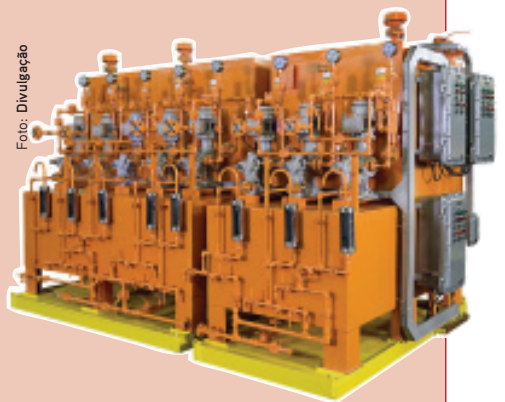


Foto: Divulgação

sadoras, além de controladores de ORP; controladores de condutividade; controladores contínuos de coagulação para ETAs e ETEs e sistemas completos de dosagem. ■

# GE Consumer & Industrial amplia fábrica no Brasil

Empresa transfere para fábrica mineira um especialista do Centro de Excelência Tecnológica da Índia.



Fotos: Divulgação GE

COM A INTENÇÃO DECLARADA de aumentar e incluir o desenvolvimento e localização de componentes elétricos para as áreas residenciais, comerciais e industriais, seguindo os padrões globais da América Latina, a GE Consumer & Industrial anunciou a expansão da sua fábrica de Contagem (MG).

O Brasil representa um dos mercados da GE de maior consumo de componentes industriais, liderados sobretudo pelos maiores exportadores do país das indústrias do aço, petróleo, mineração, celulose e papel, sendo, conseqüentemente, o maior mercado de produtos da GE Consumer & Industrial.

A unidade brasileira está recebendo investimentos até agosto de 2009 e estes vão assegurar um incremento de 20% na produção de disjuntores e outros componentes elétricos, somados a lançamentos de novos produtos, como LEDs para iluminação, painéis elétricos e drives (inversores de frequência).

Atualmente, cerca de 40% da produção nacional é destinada a exportação, em maior dimensão para a

América Latina, Ásia e América do Norte. Em toda a América Latina, a GE Consumer & Industrial conta com mais de 15 plantas, incluindo a de Contagem.

Para liderar os esforços de desenvolvimento e localização dos produtos de distribuição elétricos, a GE Consumer & Industrial irá contar com o líder em tecnologia do Centro de Excelência da GE, Ranjit Deshmukh. Vindo de Bangalore, Índia, o executivo liderou e equipe de produtos residenciais e de controle com o objetivo de desenvolver instalações de última geração para teste e desenvolvimento.

## Expertise centralizada

A expansão da planta brasileira é parte da estratégia de crescimento da GE Consumer & Industrial em ampliar sua participação e a oferta de produtos com os padrões das Normas IEC (Comissão Eletrotécnica Internacional), assegurando ainda competência em desenvolvimento de tecnologia. Com forte presença no Brasil, a fábrica continuará confeccionando produtos Norma

Nema, de forma a atender a demanda do mercado brasileiro e das exportações. O National Electrical Manufacturers Association (Nema), define um produto, processo ou procedimento em relação a um ou mais aspectos relacionados a terminologia, composição, construção, dimensões, tolerâncias, segurança, características operacionais, desempenho, valores nominais, ensaios, o serviço para o qual é projetado.

"Centralizar nosso *expertise* em produção no Brasil é fundamental para melhor servir nossos clientes residenciais, comerciais e industriais na América Latina, pois podemos aproveitar a localização geográfica ideal de Belo Horizonte e estabelecer uma liderança em engenharia", assegurou Javier Lopez, líder das Linhas de Distribuição Elétrica da GE Consumer & Industrial para América Latina.

A empresa de início irá utilizar funcionários da engenharia da unidade da capital mineira, incorporando de imediato o gerente de tecnologia Ranjit Deshmukh, visando também ampliar a linha de produção industrial na América Latina, com foco em soluções de equipamentos de baixa e média tensão.

A fábrica em Contagem também alojará os departamentos de serviço e garantia para conceder suporte e assistir clientes em todos os aspectos do suporte ao produto. Entre os produtos de distribuição elétrica que serão produzidos na fábrica estão os minidisjuntores e dispositivos de proteção diferencial DRs (proteção contra choques elétricos) para o setor residencial e comercial, bem como disjuntores em caixas moldadas e disjuntores em caixa aberta para aplicações comerciais e industriais.

## Soluções para todos os segmentos

A GE Consumer & Industrial é líder na indústria de aparelhos elétricos e iluminação, bem como equipamentos industriais integrados, sistemas e serviços. Como fornecedor de soluções comerciais, industriais e residenciais em mais de cem países, a empresa utiliza tecnologias inovadoras, como a *ecomagination*<sup>SM</sup>, uma iniciativa que busca trazer ao mercado novas tecnologias capazes de ajudar clientes e consumidores a cumprir com os urgentes desafios ambientais da atualidade, ao mesmo tempo que oferece conforto, conveniência, proteção e controles elétricos.

Em nível global, a empresa é formada por duas unidades operacionais – Appliances e Lighting & Industrial. Emprega 1.500 funcionários, e seus produtos estão presentes



em 25 países e territórios da América Latina e do Caribe. A unidade Lighting & Industrial dedica-se à fabricação e comercialização dos sistemas de iluminação e equipamentos de distribuição elétrica integrada da GE, sistemas e prestação de serviços para indústrias vitais, incluindo as áreas de mineração, petró-

leo e gás, turismo, vendas a varejo, residências e construção civil.

A GE é uma empresa global diversificada de infraestrutura, finanças e de comunicação, criada para atender as necessidades mundiais essenciais, desde o fornecimento de energia, água, transporte e saúde até o acesso a capital e informação.

## GE anuncia novo presidente e CEO para o Brasil

A GE nomeou **João Geraldo Ferreira** como novo presidente e CEO da companhia para o Brasil. Entre as atribuições do cargo, o executivo será responsável por desenvolver uma nova plataforma de negócios: vertical de governo. Para isto, a companhia está ampliando seu escopo e vai contratar um time dedicado à identificação de novas oportunidades e geração de visibilidade e posicionamento da GE como companhia fornecedora de soluções que supram os gargalos de infraestrutura do país.

A nova plataforma será composta por profissionais das áreas de Comunicação Corporativa, Inteligência de Mercado e Regulamentação para tratar de assuntos ligados a todas as esferas do Governo, com o intuito de detectar as principais necessidades em infraestrutura do Brasil, aproximar os executivos da companhia dos principais tomadores de decisão do Governo e oferecer produtos e soluções que promovam o crescimento do país. China, Canadá, Estados Unidos, França, Alemanha, Inglaterra



em Marketing pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). O executivo iniciou sua carreira na Souza Cruz em 1987, onde permaneceu até 1991, quando foi para a Procter & Gamble. Oito anos depois, deixou esta empresa para ocupar o cargo de diretor de vendas da Nike e, após dois anos, transferiu-se para a Danone do Brasil. Ferreira ainda passou pela WarnerBros e trabalhou como consultor na HeadStrong Consulting.

O executivo ingressou na GE em 2007 como vice-presidente de Marketing para a América Latina. No cargo, foi um dos grandes responsáveis por promover a imagem das unidades da GE no Brasil perante a matriz do conglomerado nos Estados Unidos, trazendo investimentos para as mais diversas operações da companhia. Dentre os projetos liderados pelo executivo, destacam-se a criação da área de marketing institucional, a realização do encontro de marketing do Brasil e a primeira campanha publicitária corporativa da GE no país. ■

e Japão também estão entre as nações escolhidas para implementar esta plataforma.

“É com grande satisfação que aceito este novo desafio em minha

carreira na GE. O potencial de crescimento da companhia no Brasil é gigantesco e estamos preparados para colaborar com as necessidades do país nas suas mais diversas áreas como infraestrutura, saúde, energia, óleo e gás e entretenimento, por exemplo. Em 2008, a GE no Brasil atingiu o faturamento recorde de US\$ 3,3 bilhões, crescendo 45% em relação ao ano anterior. Hoje, as operações da empresa em solo nacional são as mais representativas entre os países da América Latina”, afirma o CEO, que ficará sediado na unidade corporativa da GE em São Paulo.

Ferreira é formado em Administração de Empresas pela Universidade do Rio de Janeiro e possui pós-graduação

em Marketing pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). O executivo iniciou sua carreira na Souza Cruz em 1987, onde permaneceu até 1991, quando foi para a Procter & Gamble. Oito anos depois, deixou esta empresa para ocupar o cargo de diretor de vendas da Nike e, após dois anos, transferiu-se para a Danone do Brasil. Ferreira ainda passou pela WarnerBros e trabalhou como consultor na HeadStrong Consulting.

O executivo ingressou na GE em 2007 como vice-presidente de Marketing para a América Latina. No cargo, foi um dos grandes responsáveis por promover a imagem das unidades da GE no Brasil perante a matriz do conglomerado nos Estados Unidos, trazendo investimentos para as mais diversas operações da companhia. Dentre os projetos liderados pelo executivo, destacam-se a criação da área de marketing institucional, a realização do encontro de marketing do Brasil e a primeira campanha publicitária corporativa da GE no país. ■

# Transporte sem riscos

Válvula da Vlados oferece mais segurança no transporte de combustíveis em navegações.

Foto: Divulgação



VISANDO ATENDER AS necessidades de clientes que transportam combustíveis, biocombustíveis e derivados de petróleo em navegações, a Vlados, tradicional fornecedora de válvulas para transporte, oferece um produto único no mercado: a válvula de alívio de vácuo e pressão de 4", que conta com importantes avanços tecnológicos, contribuindo para a manutenção dos equipamentos e para a segurança nas operações de transporte do cliente.

Produzida totalmente em alumínio, material que, por suas propriedades físicas, é resistente aos combustíveis indicados, a válvula é capaz de manter as pressões positivas e negativas em equilíbrio,

evitando o risco de danos ao reservatório de transporte e mantendo sua qualidade e durabilidade, trabalhando com pressões de 0,63 Kpa, com tolerância de +/- 0,06 Kpa para vácuo e 2,03 Kpa com tolerância de +/- 0,20 Kpa para pressão positiva.

O alumínio anticentelhamento utilizado na produção da válvula elimina o risco de geração de faíscas, protegendo o tanque e seu conteúdo contra incêndios que poderiam ser causados por válvulas e outros componentes de aço ou ferro. O produto possui ainda uma tela corta-chamas que, em caso de incêndio, impede a passagem do fogo para dentro da embarcação, evitando o risco de explosões.

Além disso, a válvula não apresenta o risco de oxidação, um dos maiores inimigos da vida útil dos equipamentos em geral e em particular deste tipo de produto, localizado na parte externa das embarcações.

Outra característica importante é a possibilidade de economia, pois, sem a válvula, as embarcações em geral possuem um tubo aberto que mantém o conteúdo sendo transportado em contato direto com a atmosfera, causando evaporação e perda de volume, além de contaminar o ar com vapores de combustível. ■

## A liga do conhecimento

Multialloy realiza evento para discutir os desafios enfrentados por empresas na área de ligas especiais.

OS PROCESSOS DE viabilização de projetos da Petrobras foi o tema da primeira palestra do workshop sobre 'Tecnologia de aplicação de ligas especiais nos segmentos Oil & Gas, Químico e Petroquímico', promovido pela Multialloy, em Salvador (BA) no dia 9 de junho

O tema foi abordado pelo engenheiro **Carlos Cunha Dias Henriques**, gerente de Tecnologia de Materiais, Equipamentos e Corrosão do Centro de Pesquisas da Petrobras (Cenpes). Ele falou sobre os materiais especiais para aplicações que sofrem com corrosão e os principais obstáculos superados



Fotos: Divulgação

pelos que desenvolveram projetos de estudo na instituição que é o braço de pesquisa da estatal.

Ari Tereran, diretor industrial da Multialloy apresentou diversas aplicações de ligas especiais no segmento óleo e gás e alguns desenvolvimentos feitos pela empresa, pontuando os termos técnicos e características das linhas de aços inoxidáveis especiais. Já o diretor comercial da empresa para o Segmento Óleo & Gás, **Ronald Carreteiro**, discorreu sobre os principais aspectos técnicos de fixadores, em especial parafusos, e as questões críticas referentes ao processo de torqueamento. Na última palestra, o gerente de engenharia da Vedax, José Barile, explicou as características técnicas de flanges forjadas, mostrando algumas aplicações práticas. ■

# Logística de distribuição mais ágil

Carbano Química reestrutura malha para aumentar agilidade e diminuir custos.

COMO PARTE DO PROJETO estratégico para 2009, a Carbano Química anuncia alterações na sua logística de distribuição. Primeiramente, no que se refere à mudança de perfil das operações em Ribeirão Preto, no interior de São Paulo, que passam a ficar concentradas na matriz de São Bernardo do Campo (SP). O objetivo é garantir uma maior agilidade nas entregas, com otimização de custos para o mercado. Não haverá mudança na área comercial, que continua focada nos clientes e presente na região.

“Com esta reestruturação, poderemos reduzir de modo substancial os custos operacionais, sem comprometer nossa agilidade, e dar continuidade aos investimentos previstos para o ano, entre eles a inauguração da unidade de Vitória (ES)”, explica o diretor comercial

da Carbano Química, **Eduardo Barrella**. “Estamos criando facilidades



para que o produto chegue ainda mais rapidamente ao seu destino”, completa.

Outra mudança é a transferência da unidade de Campina Grande do Sul (PR) para Paranaguá, no mesmo estado, onde não serão mais operados produtos a granel. No Paraná, a empresa passará a operar com uma filial especializada em logística de produtos embalados. Os produtos a granel continuarão sendo movimentados a partir de São Bernardo do Campo, visando melhorar o desempenho da empresa no atendimento a seus clientes locais. “Fizemos um estudo e chegamos a este

modelo, que será mais eficiente no atendimento ao mercado. Com isso, esperamos fortalecer a relação de confiança com os consumidores dos nossos produtos e com nossos fornecedores”, finaliza Barrella.

Com 30 anos de existência, a Carbano Química é uma das principais distribuidoras de produtos químicos e solventes hidrocarbônicos do Brasil. Empresa genuinamente nacional, tem sede em São Bernardo do Campo (ABC Paulista) e outras duas unidades – uma em Ribeirão Preto (SP) e outra em Paranaguá (PR). Comercializou em 2008 cerca de 70 mil m<sup>3</sup>/t para os segmentos de produtores de tintas e vernizes, fabricantes de adesivos e selantes, resinas, defensivos agrícolas e usinas de álcool.

Tem cerca de 2.900 clientes com um faturamento bruto superior a R\$ 187 milhões. ■

Lapp Group

## Lapp Group anuncia crescimento no Brasil

A empresa alemã investirá 10 milhões de euros na unidade brasileira.

O VICE-PRESIDENTE DE VENDAS para a Europa e Região Sul da Lapp Group, **Josef Holz**, anunciou em junho os planos de expansão da empresa no Brasil, motivados pelo excelente desempenho do mercado local.

“Agora é o momento da América Latina e o Brasil tem um grande futuro no continente”, confirmou Holz, que já estruturou filiais na Rússia e em outros países asiáticos.

Ele está entusiasmado com os números brasileiros para as áreas em que

a empresa considera prioritária, como maquinário, e aposta em áreas das energias renováveis. “Temos condições de atuar fortemente no segmento de energia renovável, principalmente solar e eólica. E acreditamos que, com os investimentos brasileiros voltados para estas tecnologias, teremos boas oportunidades por aqui.”

A empresa é líder mundial no segmento de desenvolvimento de soluções para cabos altamente flexíveis, acessórios, conectores industriais, cabos pré-montados e tecnologia de comunicação. Com 50 anos de história, conta com 17 fábricas, 39 distribuidoras e mais de cem parceiros, em diferentes

países. O Brasil representa cerca de 40% do mercado latino-americano, que futuramente poderá ser de 20% da receita do grupo.

Krister Almstrom, presidente da filial brasileira, reforçou o empenho da empresa na expansão dos negócios com a criação de uma rede de parceiros de vendas que já existe em Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Campinas e na Grande São Paulo. “Nossa previsão de crescimento é de 30% no Brasil para 2009 e, como em 2008, seremos bem agressivos deixando a crise de lado.” No Brasil os setores que devem crescer, segundo o executivo, são os de gás, petróleo e energia. “E a Lapp tem os produtos que o mercado demanda.” A previsão de crescimento do grupo em escala mundial está entre 12 a 15%. ■