

Petrobras dá prêmios a fornecedores de bens e serviços da Bacia de Campos

NO DIA 13 DE DEZEMBRO, a Petrobras realizou a cerimônia de entrega dos Prêmios Petrobras Bacia de Campos Melhores Fornecedores de Bens e Serviços e do Prêmio Petrobras de SMS Bacia de Campos Empresas Prestadoras de Serviço. O evento aconteceu em Macaé, no Rio de Janeiro, com a presença de gerentes gerais das Unidades da Petrobras instaladas na Bacia de Campos.

"Nossos índices de SMS estão no nível dos melhores do mundo, mas não teríamos conseguido isso sem a parceria das empresas hoje premiadas", destacou Carlos Eugenio da Ressurreição, gerente-geral da UN-BC.

Todas as 45 empresas participantes da oitava edição do Prêmio Petrobras de SMS foram avaliadas por auditores líderes da companhia, recebendo uma pontuação que resultou na ordem de premiação.

"O processo de auditoria pelo qual passamos é sério e avalia todos os aspectos de gestão de SMS. E o resultado que alcançamos nos mostra que estamos no caminho certo", avaliou Carlos Bianconi, gerente local da M-I Swaco do Brasil, vencedora da categoria Ouro do Prêmio de SMS.

No Prêmio Melhores Fornecedores de Bens e Serviços 2007, que destaca o empenho das empresas na melhoria da qualidade de fornecimento de bens e serviços à estatal na Bacia de Campos, foram agraciadas com troféus e certificados aquelas que mais se destacaram no relacionamento com os órgãos da área de E&P no período de julho de 2006 a junho de 2007.

Mais de 200 empresas participaram da avaliação. "Para nós, que fomos selecionados pela primeira vez, este prêmio serve como um estímulo, já que a Petrobras é nossa principal cliente. Esperamos que seja o primeiro de muitos", disse o gerente-geral da Franks International Ltda, que conquistou o prêmio Prata na categoria Grandes Contratos de Serviços.



Patrícia Valéria de Queiroz e Eric Ferreira Nunes, da Geraquip, recebem diploma e troféu das mãos de Carlos Eugenio da Ressurreição, gerente-geral da UNBC

Empresas vencedoras:

Prêmio de SMS

1. Categoria Ouro: Norskan Offshore Ltda, M-I Swaco do Brasil/Comércio, Serviços e Mineração.

2. Categoria Prata: Schlumberger Serviços de Petróleo Ltda; IESA/Óleo e Gás S.A.; Technip Brasil, Mariner Serviços Subaquáticos Ltda; BSM Engenharia S/A; Mendes Junior Trading e Engenharia S/A e Baker Hughes do Brasil/Baker Oil Tools.

3. Categoria Bronze: Halliburton Srvicos Ltda; DSND Consub S/A; Aker Kvaerner Oil e Gás do Brasil Ltda; Omni Táxi Aéreo Ltda; Emerson Process Management Ltda; Sistac Sistemas de Acesso Ltda e CSE/Mecânica e Instrumentação Ltda.

Melhores Fornecedores de Bens 2007

1. Categoria Pequenos Contratos: Prêmio Ouro para Meermagen Importação, Exportação e Assessoria Ltda; Prata para Emerson Process Management Ltda; Bronze para Netzsch do Brasil Indústria e Comércio Ltda.

2. Categoria Médio Contratos: Prêmio Ouro para Ponsi Representações e Comércio de Válvulas Ltda; Prata para Engefiltro Comércio Importação e Ex-

portação Ltda; Bronze para Trocalor Indústria Mecânica Ltda.

3. Categoria Contratos de Longa Duração: Prêmio Ouro para Comercial Mercotubos Atibaia Importação e Exportação Ltda; Prata para Ponsi Representações e Comércio de Válvulas Ltda; Bronze para Confab Industrial S/A.

Melhores Fornecedores de Serviços 2007

1. Categoria Cristal: Prêmio Ouro para DC AR Importação Exportação Indústria, Comércio, Manutenção e Representações; Prata para Hideo Nakayama Importação Exportação e Comércio Ltda; Bronze para Geraquip Geradores e Equipamentos.

2. Categoria Pequenos Contratos: Prêmio Ouro para HT Hidraurônica Indústria, Comércio, Exportação e Importação; Prata para Zell Ambiental Ltda; e Bronze para CSE Mecânica e Instrumentação Ltda.

3. Categoria Médios Contratos: Prêmio Ouro para Chemtec Serviços de Engenharia e Software Ltda; Prata para Unicontrol Automoção Ltda; e Bronze para Maersk Serviços Marítimos Ltda.

4. Categoria Grandes Contratos: Prêmio Ouro para CPVV/Companhia Portuária Vila Velha; Prata para Franks International Ltda; e Bronze para SBM Serviços. ■

Shell e HR Biopetroleum irão produzir biocombustível a partir de algas

Projeto piloto será construído no Havaí



A ROYAL DUTCH SHELL plc e a HR Biopetroleum anunciaram em dezembro a construção de uma instalação-piloto no Havaí, com o objetivo de cultivar algas marinhas e produzir óleo vegetal para conversão em biocombustível.

O anúncio constitui um avanço no empenho contínuo da Shell em desenvolver uma nova geração de biocombustíveis a partir de matéria-prima não alimentícia sustentável. As algas são promissoras porque crescem com rapidez, são ricas em óleo vegetal e podem ser cultivadas em tanques com água do mar, minimizando o uso de terra fértil e água doce.

A Shell e a HR Biopetroleum formaram uma *joint venture* denominada Cellana para desenvolver este projeto. A Shell tem participação majoritária na empresa. A construção da instalação experimental começará imediatamente na costa Kona, no Havaí. O local, arrendado do Laboratório de Energia Natural do Governo do Havaí (Nelha), está próximo a outros empreendimentos comerciais de algas, servindo sobretudo às indústrias farmacêuticas e de nutrição.

A instalação cultivará apenas espécies de microalgas marinhas não modificadas em tanques de água a céu aberto, utilizando tecnologia exclusiva da empresa. As classes de algas a serem usadas serão nativas do Havaí ou aprovadas pelo seu Departamento de Agricultura. A proteção do meio ambiente local e

do ecossistema marinho tem sido um elemento crucial na concepção da instalação. Após a coleta das algas, será extraído óleo vegetal – e os pequenos volumes produzidos pela instalação serão usados em testes.

O projeto contará com a contribuição de um programa de pesquisa acadêmica, que examinará espécies de microalgas naturais para determinar quais produzem maior rendimento e mais óleo vegetal. Participam do programa cientistas das Universidades do Havaí, Southern Mississippi e Dalhousie, em Nova Escócia, Canadá.

Vantagem das algas – Uma vantagem das algas é o seu crescimento rápido. Elas podem dobrar sua massa várias vezes por dia e produzir consideravelmente mais óleo por hectare do que outras alternativas como a colza (canola), soja ou pinhão-manso (*jatropha*). Além disso, as instalações podem ser construídas em áreas costeiras impróprias para a agricultura convencional. No longo prazo, as instalações de cultivo de algas têm também o potencial de absorver ou 'capturar' resíduos de CO₂ diretamente de instalações industriais, tais como usinas elétricas. A instalação experimental da Cellana utilizará CO₂ engarrafado para explorar este potencial.

"As algas constituem grande potencial como matéria-prima sustentável para a produção de combustíveis do tipo diesel, mesmo em áreas

com pequenas concentrações de CO₂", afirmou Graeme Sweeney, vice-presidente para a área de Combustíveis do Futuro e CO₂ da Shell. "Este projeto experimental será um teste importante dessa tecnologia e, sem dúvida, de sua viabilidade econômica."

"A tecnologia comprovada da HR Biopetroleum proporciona uma plataforma sólida para o desenvolvimento comercial e para a potencial implantação mundial", disse Mark Huntley, diretor de Ciência da HR Biopetroleum. "A experiência da Shell e o seu compromisso com os biocombustíveis de próxima geração complementam os nossos esforços e fazem com que esta seja uma parceria verdadeiramente colaborativa."

A Royal Dutch Shell plc é uma empresa registrada na Inglaterra e no País de Gales, com sede em Haia, e está listada nas bolsas de valores de Londres, Amsterdã e Nova York. As empresas Shell operam em mais de 130 países, com atividades que incluem: exploração de petróleo e gás; produção e marketing de gás natural liquefeito e do processo de conversão de gás em líquidos (GTL); marketing e transporte de produtos derivados do petróleo e produtos químicos, além de projetos de energia renovável incluindo energia eólica, solar e biocombustíveis.

A HR Biopetroleum Inc., empresa registrada no estado de Delaware, com sede no estado do Havaí, desenvolve tecnologia de produção de microalgas em larga escala. A empresa foi fundada por um grupo de cientistas marinhos proeminentes e dedica-se ao desenvolvimento de tecnologia de produção de biocombustíveis comercialmente viáveis e de forma socialmente responsável. A empresa constrói e opera usinas de biocombustíveis de algas que utilizam gases efluentes de usinas de eletricidade para produzir combustíveis renováveis e para aliviar as emissões de carbono. ■

Siderurgia em plena carga

IBS realiza coletiva para divulgar resultados recordes da siderurgia brasileira

AINDA QUE COM UMA taxa menor do que a verificada em 2006, pelo sexto ano consecutivo o mercado mundial de aço experimentou, em 2007, um crescimento significativo. No Brasil, a siderurgia teve um ano de recordes de produção, vendas internas e consumo aparente de aço. A previsão para este ano é de 34 milhões de toneladas, o que representa um crescimento de 9,9% em relação ao ano passado. As vendas internas devem crescer 18%, atingindo 20,6 milhões de toneladas, enquanto o consumo aparente (vendas internas mais importações) deve aumentar 19,7%, totalizando 22,1 milhões de toneladas.

“Foi um bom ano”, declarou o presidente do Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS), **Rinaldo Campos Soares**, durante entrevista coletiva no Rio de Janeiro, para apresentar os resultados do setor em 2007 e perspectivas para 2008 no mercado nacional e internacional.

Segundo Rinaldo, o consumo aparente se manteve estável, com pequenas oscilações, conservando no entanto o consumo médio equivalente a 126 quilos por habitante (enquanto que, no passado, eram 117 quilos). Em países industrializados, como Estados Unidos, Japão e Alemanha, esse número sobe para 400 quilos a 600 quilos por habitante. A China atualmente consome 270 quilos por habitante/ano.

“A expectativa é de que haverá liquidez e que o crescimento da economia mundial prevaleça”, comentou Rinaldo. “Sem a menor dúvida, a indústria siderúrgica no Brasil está crescendo de modo significativo e batendo vários recordes, atendendo às demandas e abastecendo plenamente o país”, disse.

Especificamente sobre aços planos, o incremento nas vendas internas (+17,8%) e consumo aparente (+20,5%) reflete sobretudo os recordes mensais consecutivos de produção do setor automotivo, o desempenho positivo do setor de petróleo e gás, de máquinas

industriais e agrícolas, assim como o maior gasto dos consumidores com eletrodomésticos. Já o desempenho do setor de aços longos deve-se, sobretudo, a um novo ciclo positivo no setor de construção habitacional, impulsionado pelo maior crédito imobiliário.

Bons ventos

A expectativa para a siderurgia brasileira em 2008 é positiva. O IBS estima que a produção atinja 37,6 milhões de toneladas de aço bruto, representando um crescimento de 10,8% em relação a 2007. Tal crescimento tem como objetivo atender às expectativas dos diversos setores consumidores, assim como

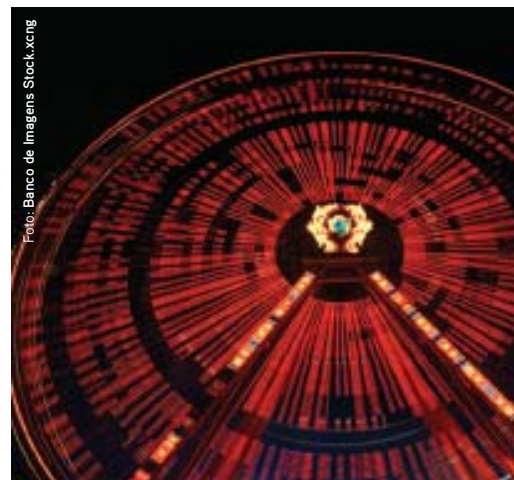


manter significativas exportações. Estas devem atingir 12,4 milhões de toneladas, representando um aumento de 17,9%. Esse crescimento será possível devido

em parte ao aumento da capacidade de produção, com a entrada em operação de novos projetos de expansão. No final de 2007, a capacidade instalada da siderurgia brasileira atingiu 41 milhões de toneladas.

“Os setores que estão puxando esse crescimento são o automobilístico (28%, com crescimento de 17,8% em relação ao ano passado) e o de construção civil (30%, com crescimento de 16,2% em relação a 2007), praticamente 60% do consumo de aço no Brasil”, explicou. Destaque para o crescimento do segmento de tubos, cujo crescimento em relação ao ano passado foi de 40%.

“Apesar dos significativos aumentos de consumo verificados em praticamente todos os segmentos, estes encontram-se plenamente abastecidos”, destacou o executivo, justificando que parte do abastecimento foi realizado com o redirecionamento das exportações. O volume exportado em 2007 deve ser de 10,5 milhões de toneladas – 2



milhões de toneladas a menos do que o previsto e 15,6 a menos do que em 2006. “Nossa prioridade é a indústria local. É preciso primeiro atender o mercado interno”, ressaltou.

Segundo o IBS, além do foco no mercado interno, o decréscimo deve-se também ao fato de os projetos de expansão voltados para exportação terem dado partida somente no quarto trimestre. Apesar desse decréscimo, a receita total prevista com as exportações brasileiras de aço em 2007 será de US\$ 6,8 bilhões, representando uma redução de apenas 1,2% em relação a 2006. O volume importado previsto é de 1,6 milhão de toneladas (-12%).

A grande expectativa de crescimento para o próximo ano são os setores de petróleo e a indústria naval. No que diz respeito à referida indústria, segundo Rinaldo, o consumo previsto para os próximos quatro anos é de 400 mil toneladas (100 mil toneladas ao ano).

“A indústria de aço é de base. Não existe forma de um país crescer dependendo da compra de aço em outros países e sem uma siderurgia forte. E é justamente por isso que é preciso avaliar as vantagens e desvantagens da compra do aço no mercado interno e externo”, afirmou. “Somos competitivos. O Brasil é um país vocacionado para a siderurgia, com toda a capacidade de recursos, logística e mão-de-obra.” ■

Estratégia de crescimento

Com um plano de construção de novas embarcações, a Log-In pretende ampliar em 500% a capacidade de cabotagem até 2010.

O PRIMEIRO DOS DOIS navios adquiridos pela Log-In Logistics GMBH, subsidiária da Log-In Intermodal, o Log-In *Amazônia*, entrará em operação na próxima semana. Com capacidade nominal de 1.700 TEUs (unidade equivalente a um contêiner de 20 pés), a embarcação será utilizada no principal serviço da empresa, o transporte de grandes cargas que compreende escalas semanais entre os portos de Buenos Aires, na Argentina, e Fortaleza (CE).

"Com a entrada em operação da embarcação, antecipamos em três meses nossa projeção inicial e, em linha com nosso plano estratégico, poderemos oferecer mais capacidade ao mercado em 2008", comentou o CEO da Log-In, **Mauro Dias**. "A Log-In é o único operador doméstico independente focado no mercado da costa leste da América do Sul. 40% da receita de navegação vêm do transporte de carga de e para Brasil e Argentina", disse, acrescentando que, com a entrada em operação do navio, a companhia voltará a oferecer saídas semanais do porto de Santos com destino ao Nordeste.

Com uma estrutura moderna e tecnologia de ponta, o Log-In *Amazônia* foi entregue no segundo semestre de 2007 pelo estaleiro Aker, na Alemanha. Ainda em janeiro, a empresa receberá o segundo navio, Log-In *Pantanal*, que deverá entrar em operação em abril de 2008. Com as duas embarcações, a capacidade de transporte marítimo de contêineres da empresa será ampliada em 75%, em linha com seu plano estratégico.



A compra dos navios foi realizada em 2007 pelo valor total de R\$ 182 milhões. "Não devemos a ninguém. Compramos com o dinheiro que tínhamos em caixa, sobretudo após a abertura de capital, em junho do ano passado", comemorou o executivo da Log-In. "Os navios estão afretados até 2013, com opção de compra. Até lá, essa será uma decisão financeira", ressaltou.



Ambos serão fretados pela Log-In Logistics GMBH à Log-In, utilizando os direitos de afretamento detidos pela Log-In em função do contrato de afretamento e cessão de direitos com a Frota Oceânica e Amazônica e da construção, no Brasil, dos cinco navios encomendados ao Estaleiro Eisa. As embarcações contarão com tripulação brasileira, sendo inscritas no Registro Especial Brasileiro (REB).

A Log-In já havia anunciado a construção de cinco novos navios, de 2.700 TEUs cada, o que significa

uma capacidade adicional de 13.500 TEUs. No mês de janeiro chegará ao Eisa o primeiro lote de aço que será usado na construção do primeiro dos cinco novos porta-contêineres encomendados pela companhia.

"Com o plano de construção dos novos navios, a capacidade de cabotagem da Log-In poderá crescer até 500% em 2010", afirmou Dias. O investimento total das cinco novas embarcações, que serão financiadas pelo Fundo da Marinha Mercante (FMM), que aprovou, em setembro, o pedido de prioridade para financiamento, é de cerca de R\$ 700 milhões.

"Havendo demanda, temos capacidade de trazer novas embarcações. Dentro do marco regulatório atual, o limite de crescimento agora é o mercado", disse. "Um navio consome 1/10 do combustível em relação ao transporte feito por caminhão, no entanto, a navegação representa 18% no transporte no país, contra 82% realizado por terra. Nossa aposta é em um modelo mais racional da matriz de transportes no país", disse. ■

Aveva apresenta PDMS 12

LÍDER MUNDIAL NO fornecimento de soluções de engenharia para as indústrias de processo e naval, a Aveva lançou em dezembro, no Rio de Janeiro, o Aveva PDMS 12, a última geração em ferramentas para projetos de plantas industriais.

“Esta nova versão é totalmente suportada pela interface gráfica do Microsoft.NET com novas ferramentas de edição 3D de alta interatividade, o que torna as funções mais fáceis de serem assimiladas, rápidas de serem utilizadas e mais produtivas”, comenta Décio Balançuelo, diretor da Endpoint Soluções Integradas. No mercado desde 1997, a Endpoint é representante exclusiva no Brasil das soluções Aveva. “Este produto é largamente aplicado pela Petrobras em todos os projetos e modernizações realizados”, ressalta.

Segundo Balançuelo, ao longo dos anos o Plant Design Management System (PDMS) tem sido reconhecido no mercado como sendo a plataforma de tecnologia 3D mais poderosa disponível. “O lançamento do PDMS 12 eleva essa plataforma de tecnologia a níveis ainda maiores de produtividade”, comemora o executivo.

As novas funcionalidades do PDMS 12 incluem desde melhorias em aplicativos avançados para modelagem de equipamentos, tubulações, dutos, estruturas e suportes, até

um novo aplicativo de criação de plataformas, passando por novas aplicações de gerenciamento de catálogos e especificações e possibilidade de associação de objetos por meio da definição de palavras-chaves nos elementos do modelo 3D para posterior monitoramento ao longo das fases do projeto. “Fluxogramas de processo elaborados com o uso de diferentes ferramentas podem ser consolidados dentro de um único modelo esquemático, o qual é gerenciado dentro do ambiente do Aveva PDMS 12. O modelo esquemático pode ser utilizado para construir e comparar com o modelo 3D utilizando os novos produtos Aveva P&ID Manager e Aveva P&ID Integrator”, comentou Balançuelo, explicando que, dentro da concepção do PDMS 12, a escolha do aplicativo para o desenho do projeto é do usuário.

“A Aveva está bem mais preocupada com o gerenciamento das informações do que com o tipo de plataforma utilizada pelo cliente. Com isso, temos agora maior capacidade de centralização de informações, compartilhamento de dados para múltiplas localidades, compatibilidade com qualquer sistema que exporte para o formato ISO 15926, um banco de dados consistente, robusto e seguro, além de melhor verificação eletrônica dos comparativos de modelos”, disse. ■



Unipac inaugura Sala Limpa Classe 100 mil

HÁ MAIS DE 30 ANOS pautando seu trabalho no segmento de transformação de plásticos na elaboração de soluções inovadoras em serviços e tecnologias de aplicação de polímeros, a Unipac inaugurou uma unidade planejada para atender às normas internacionais na fabricação de produtos feitos de plásticos biocompatíveis e hemocompatíveis usados em UTIs, centros cirúrgicos e nas áreas odontológica, laboratorial e farmacêutica.

A Sala Limpa – subordinada à Divisão Médica da Unipac – foi construída de acordo com a norma internacional ISO 14644-1/Classe ISO 8 (classificação feita em função do número de partículas por pé cúbico de ar). O local (instalado na matriz da empresa, em Pompéia, interior de São Paulo) permite a produção de peças de alta complexidade técnica para clientes nacionais e do exterior.

Com 1.250 m² de espaço, sendo 625 m² Classe 100 mil (100 partículas/pé cúbico ar), na Sala Limpa serão fabricadas peças com materiais especiais, que atendam a solicitações como biocompatibilidade, hemocompatibilidade, precisão e tolerância térmica por autoclavagem, entre outras.

“A inovação tecnológica é uma tradição no Grupo Jacto, do qual fazemos parte. A Unipac é uma empresa de vanguarda em termos de processos, aplicação de polímeros e outros materiais, e a Sala Limpa representa mais um passo nesse sentido, pois podemos cumprir as exigências das indústrias do setor”, enfatiza Marcos Antonio Ribeiro, vice-presidente da empresa.

Injetar plásticos biocompatíveis e hemocompatíveis requer cuidado. Por isso a Unipac capacitou profissionais para garantir um ambiente isento de contaminação. O controle da qualidade do ar é outro pré-requisito importante. Na Unipac, a monitoração conta com dispositivos especiais de detecção de contaminantes e contagem de partículas. Para evitar a entrada de ar contaminado, as portas possuem sistema autotravante. A pressão é positiva, ou seja, o ar que entra na sala é filtrado por barreiras especiais que visam reter as partículas suspensas no ar comum. Além disso, toda a estrutura arquitetônica foi concebida para não haver acúmulo de partículas que dificultem a limpeza. ■

Neuman & Esser tem nova sede no Brasil

Em sintonia com o Prominp, braço sul-americano do grupo alemão inaugura novo complexo administrativo-industrial.

FOI INAUGURADA EM dezembro, em Belo Horizonte, a nova sede que centralizará as áreas de vendas, administrativa, engenharia, montagem e pós-venda dos produtos da Neuman & Esser América do Sul – braço sul-americano da Neuman & Esser Maschinenfabrik GmbH, pertencente ao grupo NEA. Esta empresa alemã fabricante de compressores de pistão, que atua há 176 anos no mercado em nível mundial, está realizando significativos investimentos em sua estrutura administrativo-industrial no Brasil para melhor atender à grande demanda do mercado, sobretudo a indústria do petróleo, segmento de mercado no qual atua a Petrobras.

Estiveram presentes ao evento a diretoria internacional da empresa, representantes da Petrobras, do Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural (Prominp), da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), da Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip) e de diversos clientes, fornecedores, colaboradores e amigos da empresa, tendo a oportunidade de conhecer as novas instalações e alguns dos equipamentos que foram construídos para serem entregues às refinarias Refap e Revap, entre outras.

As operações da empresa no Brasil se desenvolvem desde 1997 por meio de aplicações & vendas de máquinas novas, fornecimento de sistemas de compressão com 70% de conteúdo nacional, fornecimento de sobressalentes e assistência técnica aos clientes da América do Sul (sempre com técnicos brasileiros).

A atual Lista de Referências da Neuman & Esser América do Sul inclui fornecimentos para os mais diversos segmentos de mercado (gases industriais, petroquímica, etc.), com especial destaque para a área de petróleo, na qual grandes *players* como Petrobras (E&P, Refino e Transpetro), Aramco (Arábia



Saudita), Repsol YPF (Argentina) e Shell (Argentina) estão em sua carteira com recentes fornecimentos.

Tendo fornecido cerca de 75% das Unidades Compressoras com compressores de pistão adquiridos pela Petrobras entre 2000 e os dias atuais (quer direta quer indiretamente, via Contratos sob regime EPC), a Neuman & Esser passou a investir mais e mais em sua estrutura, de forma a melhor se adequar ao volume de negócios esperado para os próximos anos com a Petrobras.

No ano de 2006, a Neuman & Esser América do Sul assinou com a Petrobras um Termo de Cooperação, no âmbito do Comitê Setorial de Abastecimento do Prominp, objetivando o desenvolvimento de compressores de hidrogênio para as novas Unidades de Hidrotreatamento a serem implantadas pela Petrobras.

Neste cenário, após a aquisição (em 2003) de terreno em moderno distrito in-

dustrial de Belo Horizonte, a Neuman & Esser América do Sul concluiu neste ano a construção de um novo complexo administrativo-industrial, de forma a centralizar todos os setores chave da empresa em um único local, objetivando otimizar ao máximo o sincronismo entre os mesmos.

Este complexo, que compreende dois prédios (ver ilustrações), foi concebido para atender à futura demanda de encomendas por parte da Petrobras e outros clientes, bem como os objetivos nacionais do Prominp.

Hoje, a estrutura da empresa compreende o complexo em questão (onde funciona Aplicação & Vendas, Engenharia, Fabricação, Administração e Finanças), almoxarifado próprio em Nova Lima e outro galpão industrial (terceirizado) também em Nova Lima (para a fabricação de sobressalentes e serviços em componentes de compressores).

A Neuman & Esser fornece unidades compressoras do tipo alternativo de pistão, com cilindros lubrificados ou não lubrificados, que atendem aos requisitos das Normas API 618, API 11P e ISO8012 para aplicação na compressão dos diversos gases de processo tais como: Hidrogênio, Gás Natural, CO₂, Oxigênio, CO, GLP, H₂S, Nitrogênio, Ar, Argônio, Hidrocarbonetos, entre outros.

Os compressores da Neuman & Esser cobrem uma faixa de potência de 7 a 12.000 Kilowatts e têm capacidade volumétrica de até 100.000 Nm³/h, podendo ser dimensionados para alcançar pressão de descarga de até 700 bar.

Recentemente, a Neuman & Esser desenvolveu sua linha padronizada de compressores para atendimento aos navios de prospecção sísmica em alto mar.

Com suas novas instalações fabris no país, inauguradas nesta data, a Neuman & Esser América do Sul atua em sintonia com o Prominp e se habilita a participar, como fornecedora nacional de equipamentos e serviços, do atendimento às novas encomendas relativas à grande demanda do segmento de petróleo & gás no país. ■

Abende certifica profissionais de Controle Dimensional

A ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA de Ensaios não Destrutivos e Inspeção (Abende) dá mais um passo no sentido de manter o pleno desenvolvimento das indústrias, a segurança dos trabalhadores e a preservação do meio ambiente: por meio do seu Sistema Nacional de Qualificação e Certificação (SNQC), promove o reconhecimento de profissionais de Controle Dimensional qualificados pelo centro de exames da Petrobras.

A decisão beneficia os candidatos, que terão um documento para comprovar capacidades e experiências profissionais, e ainda poderão ampliar o leque de trabalho. A certificação segue as regras da NBR 15523 – Qualificação e Certificação de inspetor de Controle Dimensional, aprovada pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

A norma em questão também foi elaborada pela Abende, sob a responsabilidade de uma Comissão de Estudo Especial Temporária, subordinada às atividades do Organismo de Normalização Setorial (ONS) 58 – credenciamento obtido pela associação, junto à ABNT, para a elaboração de normas de Ensaios não Destrutivos (END).

Indispensável nas indústrias, principalmente no setor de petróleo, o Controle Dimensional é um método capaz de verificar, de forma eficaz, as características dimensionais de peças, subconjuntos ou mesmo equipamentos completos. O objetivo principal é garantir a montagem, o bom funcionamento e a intercambialidade de peças e componentes de equipamentos.

Trata-se de uma aplicação específica da metrologia dimensional aos elementos que compõem as construções de plantas industriais de pe-



tróleo e gás, papel e celulose, petroquímicos, mineração e siderúrgicos. Como método de aplicação geral em qualquer processo de fabricação, o Controle Dimensional pode ser classificado de várias maneiras:

- Controle Dimensional de Caldeiraria e Tubulação – aplicação aos equipamentos de origem em processos de fabricação de caldeiraria, como vasos de pressão, tanques de armazenamento, juntas tubulares e segmentos de tubulação.

- Controle Dimensional de Mecânica – aplicação aos equipamentos de origem em processos de fabricação mecânicos, como engrenagens, roscas, flanges e bombas.

- Controle Dimensional de Topografia Industrial – aplicação aos marcos topográficos utilizados em instalações industriais, assim como às bases de equipamentos fabricados em processos de construção civil ou mesmo na montagem de torres diversas para verificação de verticalidade. O Controle Dimensional tem sua aplicação em 100% das obras em que estão sendo construídas bases de equipamentos e marcos de localização.

- Controle Dimensional de Montagem de Máquinas – aplicação à montagem de bombas, turbinas e compressores.

A Abende é uma entidade técnico-científica, sem fins lucrativos, voltada para a difusão das técnicas de END e Inspeção, com ações direcionadas ao aprimoramento da tecnologia e, conseqüentemente, dos profissionais e das empresas envolvidas com o tema. Ao estreitar o contato entre indústrias e instituições de ensino e pesquisa, a associação contribui com a exportação de bens e serviços nacionais, cumprindo importante papel socioeconômico.

Os Ensaios não Destrutivos são técnicas utilizadas na inspeção de materiais e equipamentos sem danificá-los, sendo executados nas etapas de fabricação, construção, montagem e manutenção. São largamente utilizadas nos setores petróleo/petroquímico, químico, aeronáutico, aeroespacial, siderúrgico, naval, eletromecânico, papel e celulose, entre outros. Contribuem para a qualidade dos bens e serviços, redução de custo, preservação da vida e do meio ambiente, sendo fator de competitividade às empresas. ■

Longevidade dos investimentos é a meta

A WHITE MARTINS ANUNCIOU, em dezembro, investimentos de US\$ 200 milhões para 2008 – a maior parte (US\$ 160 milhões) está reservada para o Brasil. Do montante, US\$ 60 milhões estarão destinados a projetos no Rio de Janeiro. Mais uma vez, a empresa aumenta seus investimentos na América do Sul, região prioritária para sua acionista, a norte-americana Praxair, graças à constatação de novos projetos na região e à expansão das operações de clientes da White Martins – Brasken, CSN, Gerdau, Suzano, Thyssen, Usiminas, Vale, Votorantim, Unipar, dentre outros, em especial, no Brasil.

“Pelo quinto ano consecutivo, garantimos os investimentos”, disse **Domingos Bulus**, presidente da



White Martins, responsável pelas operações da Praxair na América do Sul. “O acionista sabe que a região produz resultados”, comemorou.

“Vivemos um ciclo de expansão de infraestrutura e a White Martins vem ampliando a parceria com essas empresas, que necessitam de insumos e prestação de serviços de qualidade e alto nível de confiabilidade operacional”, afirmou. “As empresas brasileiras se tornaram multinacionais, desenvolvendo novos negócios fora das fronteiras do país e nós as acompanhamos”, explicou o executivo.

De 2003 a 2007 a White Martins investiu US\$ 730 milhões em suas operações na América Latina. Segundo Bulus, o faturamento da companhia vem crescendo de 15% a 17% anualmente.

Em 2006, o faturamento da empresa na América do Sul foi de US\$ 1,4 bilhão. “Para 2008 as perspecti-



Foto: Divulgação

vas também são positivas. Devemos repetir esse crescimento”, disse.

O plano de investimentos para 2008 vai priorizar os segmentos de siderurgia, mineração, indústria naval, papel e celulose, petroquímica e gás natural, setores impulsionados pela economia brasileira.

Bulus comentou que a White Martins está gastando US\$ 10 milhões para ampliar em 50% a capacidade da fábrica de Barra Mansa, que faz cilindros para carros a gás. A unidade já exportava 30% da produção. Com a recente crise do gás no Rio de Janeiro, passou a mandar para o exterior 50%. “Deslocar a produção para a exportação é uma forma de ficar à margem das crises”, avaliou, informando que a empresa também vai construir uma segunda unidade de liquefação de gás natural, e há grandes chances de que seja no mesmo local da primeira: Paulínia (SP).

A unidade atende localidades onde não existe gasoduto, como o interior de São Paulo, sul de Minas, norte do Paraná, além de Goiás e Brasília. “Estamos perseguindo esse movimento do gás, que a gente vê que está em crescimento”, disse Bulus.

Energia elétrica para consumo próprio

Segundo Bulus, levando em consideração a possibilidade de uma escassez futura, a White Martins estuda aderir à autoprodução de energia elétrica. “Haverá sim um futuro gargalo, e se

não houver uma solução, partiremos para a autoprodução para atender às nossas atividades”, afirmou. A demanda atual de consumo da White Martins é de 400 MW (megawatts) por hora. O consumo de energia da companhia vem crescendo, em média, 10% ao ano.

A estratégia para a produção de energia para consumo próprio trilha o caminho de empresas como a Vale. “Energia não é o nosso negócio principal, no entanto, a empresa precisa de energia para crescer”, disse. “O caminho poderá ser o investimento em Pequena Central Hidrelétrica (PCHs). A White Martins produziria energia em regiões próximas aos locais onde os futuros projetos da companhia serão instalados, e onde fosse identificado algum tipo de gargalo nessa área”, afirmou o executivo. “No entanto, vamos tentar entender o cenário primeiro”, ressaltou. ■

Ecosorb assina contrato para atuar em Piranema

ESPECIALIZADA EM gerenciamento de segurança ambiental, a Ecosorb estreou no mercado de serviços *offshore* tendo como primeiro cliente nada menos do que a Petrobras. A estatal contratou a empresa para dar suporte ao plano de emergência ambiental da plataforma de Piranema, que se encontra em operação entre os estados de Alagoas e Sergipe.

Para prestar serviços em alto mar, a Ecosorb fechou parceria com o grupo norueguês Markleen. "Nós já vínhamos conversando com eles há algum tempo, e acreditamos que será uma troca de experiências interessante na atuação em mar aberto, especialmente por iniciarmos o serviço com uma das maiores petrolíferas mundiais", diz Eugenio Singer, presidente da Ecosorb. O serviço está em andamento desde 10 de dezembro de 2007.

Segundo a Ecosorb, o trabalho inclui a instalação de uma unidade central em Aracaju (SE), e bases avançadas em Abaís (AL), Sítio do Conde (BA) e Pontal do Cururipe (SE). A estrutura funciona 24 horas por dia, sete dias por semana, e conta com uma equipe de oito profissionais especializados e disponibilidade de produtos e equipamentos para prevenção e combate a acidentes. O acordo com a Markleen prevê o intercâmbio de profissionais e a fabricação conjunta de equipamentos no Brasil, com vistas à exportação.

Também caberá à Ecosorb preparar no mínimo 300 moradores da região, para que estejam aptos a atuar em eventuais necessidades de combate à poluição. O objetivo dessa ação é identificar riscos e testar a efetividade do plano emergencial da Petrobras, aprovado pelo Instituto



Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama).

Singer ressalta que a previsão da Ecosorb era iniciar a oferta de serviços em alto mar somente em 2008, mas o negócio com a Petrobras antecipou a decisão para o fim de 2007, depois que a empresa disputou licitação com seis empresas do setor, e saiu vitoriosa, sendo escolhida pela estatal.

A Ecosorb já atua em terra para empresas como ALL (América Latina Logística), no Sudeste e Sul e no Sistema Anchieta/Imigrantes, e no Porto de Santos com pronto atendimento a acidentes com derramamento de produtos químicos ou petroquímicos. Além disso, mantém bases de operação nos portos de Santos (SP), Paranaguá (PR) e Itajaí (SC); na Baía da Guanabara (RJ); na cidade de Conde (BA); em Pontal de Cururipe (AL) e Aracaju e ainda em Abaís (SE).

Na opinião de Singer, a tendência é de que a demanda por planos de contingência ambiental no mercado nacional se amplie significativamente nos próximos anos, em especial por fatores como a lei do óleo (n. 9.966) e as resoluções Conama 293 e 265, que estão sendo revisadas e ampliarão as exigências em áreas portuárias, terminais e embarcações. ■

Bureau Veritas adquire a MTL Engenharia

LÍDER MUNDIAL EM AVALIAÇÃO de conformidade nas áreas de Qualidade, Saúde & Segurança, Meio Ambiente e Responsabilidade Social, e atualmente com uma rede de 700 escritórios em 140 países, o Bureau Veritas concluiu, em novembro de 2007, através da Bureau Veritas Brasil, a aquisição da MTL Engenharia.

A aquisição, segundo a empresa, representa um importante passo dentro da estratégia do Grupo Bureau Veritas, para consolidar a liderança mundial em serviços relacionados ao Gerenciamento da Integridade de Ativos (Asset Integrity Management / AIM), que será fortalecida com o trabalho dos especialistas das duas companhias, o que permitirá uma combinação única de competências, suportada pelos recursos e experiência globais do Bureau Veritas.

A MTL é uma empresa de consultoria técnica atuante nos setores de petróleo, petroquímica, química, mineração, siderurgia, papel e celulose, no Brasil e no exterior. Sua atuação abrange o trabalho especializado em Análise de Riscos, Simulações Computacionais de Segurança, Acústica e Vibração, Análise Dinâmica, Térmica e de Tensões de equipamentos e estruturas e Engenharia de Segurança.

Bureau Veritas – Multinacional francesa, fundada em 1828, o Bureau Veritas hoje está presente em 140 países e possui mais de 26 mil funcionários. A empresa atua globalmente, oferecendo uma gama completa de serviços de Inspeção, Testes, Auditoria, Certificação, Classificação, Gerenciamento de Riscos, *Outsourcing*, Consultoria e Treinamento. No Brasil, o Bureau Veritas está presente em 11 cidades e possui mais de 1.300 funcionários.

MTL Engenharia – Fundada em 1992 e com sede no Rio de Janeiro, a MTL é uma empresa de consultoria técnica que se tornou referência em Análise de Riscos (Hazop, Análise Quantitativa de Riscos, SIL, etc.), Simulações Computacionais de Segurança (Dispersão de Gases, Incêndio e Explosão, etc.), Acústica e Vibração (medição/análise de ruído e vibração, isolamento acústicos e de vibração, Sistema de Sonorização, etc.), Equipamentos e Estruturas (Análise Dinâmica, Térmica e de Tensões, etc.), e Engenharia de Segurança (Sistemas de combate a incêndio por dilúvio, espuma e CO₂, Classificação de Áreas, etc.). ■

Em conformidade!

Aibel Óleo e Gás conquista Atestado de Conformidade do Crea-RJ, um exemplo de comprometimento com o exercício profissional.

SER REFERÊNCIA NO MERCADO e garantir grandes contratos é o objetivo da maioria das empresas que atuam no ramo de petróleo e gás. Mas o caminho para esta conquista não é tão rápido ou simples e começa com o cumprimento da prática profissional exigida pela lei e fiscalizada pelos Conselhos Regionais de Engenharia, Arquitetura e Agronomia.

Esta foi uma das metas traçadas pela Aibel Óleo e Gás, que em dezembro de 2007 alcançou o reconhecimento de sua longa jornada com o Atestado de Conformidade com o Exercício Profissional 2007/2008. Para uma empresa de grande porte, como a Aibel, que tem grande número de técnicos e engenheiros e vários projetos de engenharia em andamento, é uma tarefa complexa passar por esta certificação.

No final de 2007, 90 empresas receberam o Atestado pelo Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia do Rio de Janeiro (Crea-RJ) e a Aibel é a única de grande porte das 42 da Regional Leste – unidade descentralizada que corresponde a Macaé, Rio das Ostras e Quissamã – a se destacar pelo



pioneirismo desta iniciativa. A companhia está presente em 14 países com mais de sete mil funcionários.

Segundo o diretor de operações, **Sebastião Gomes**, esta conquista é também um grande diferencial para o colaborador: "Para os nossos funcionários é uma referência trabalhar em uma empresa atestada pelo Crea-RJ, pois significa que todos os seus direitos e deveres, advindos do exercício profissional, serão devidamente reconhecidos, garantindo

para os mesmos todos os benefícios, como, por exemplo, a construção do acervo técnico de cada profissional, o que é um fator primordial na construção da carreira de qualquer técnico ou engenheiro", afirma Sebastião, que representou a companhia na cerimônia de premiação realizada no Scala Rio (20/12/2007).

De acordo com a coordenadora da Regional Leste, Jussara Lemos, o Atestado é uma iniciativa pioneira do Crea-RJ, que vem para orientar sobre a importância da conscientização profissional: "A Aibel foi uma grande parceira do Conselho neste momento de defesa da sociedade. Ela contribuiu para divulgar, entre as outras empresas da região, a importância de regularizar-se", destacou.

Segundo a própria definição do Crea-RJ, a certificação é um instrumento que integra a gestão da qualidade, valorizando o exercício profissional e a responsabilidade técnica de seus produtos e serviços. Além disso, agrega reconhecimento público e valor ao negócio da empresa em conformidade com os requisitos legais.

A obtenção desta certificação coloca a Aibel na vanguarda das empresas de grande porte e mantém seu padrão de qualidade e ética nos negócios, em cem anos no mercado de óleo e gás no fornecimento de produtos e serviços. ■

Areva com mais energia

Com a compra da Nokian Capacitors, grupo fortalece sua posição de líder no mercado de transmissão.

A DIVISÃO DE TRANSMISSÃO e Distribuição (T&D) da Areva concluiu a aquisição da empresa finlandesa Nokian Capacitors Ltd. Esta operação, de importância estratégica para a Areva, lhe permitirá reforçar sua posição no mercado crescente de extra-alta tensão.

A Nokian tem 50 anos de *expertise* na concepção e fabricação de equipamentos para redes elétricas, especialmente compensadores estáticos. Presente em 70 países, faturou 51 milhões de Euros em 2006 e hoje conta com 290 funcionários.

A compensação em série são equipamentos utilizados nas instalações em corrente contínua de alta tensão (HVDC) e nos sistemas flexíveis de transmissão de energia em corrente alternativa (FACTS). O HVDC e FACTS contribuem para reduzir as emissões de CO₂. Limitam as perdas de energia e asseguram o equilíbrio e a eficiência das redes de transmissão em alta tensão. Facilitam, também, a interconexão com fontes de energias renováveis de redes elétricas.

Os produtos da Nokian Capacitors completarão a oferta da Areva propiciando à divisão T&D aumentar sua clientela. "Esta aquisição vai permitir à Areva afirmar-se como o maior *player* sobre o mercado muito dinâmico e crescente de extra-alta tensão, fornecendo aos clientes soluções de alta *performance* a fim de minimizar os impactos no meio ambiente", declarou o CEO da divisão T&D, Philippe Guillemot.

Líder mundial em energia nuclear, o grupo Areva, com forte presença industrial em 41 países e produtos e serviços em mais de cem, está presente em todas as atividades industriais do setor. ■

Arctest completa dez anos

ESPECIALIZADA NO CAMPO de Inspeções Industriais e Ensaio não Destrutivos, a Arctest comemorou, em 2007, seus dez primeiros anos de história em uma fase de amadurecimento, crescimento e expansão. "O objetivo agora é a conquista de novos mercados, não só no Brasil, mas em toda a América Latina", afirma o diretor-presidente da empresa, **Alan Roberto Chambon**.

A Arctest está rumo à certificação ISO 9001-2000, cujo lema adotado é Qualidade com Seriedade. "Nossa equipe acredita que, acima da venda dos serviços, o primordial é transmitir confiança e credibilidade à comunidade industrial", ressalta Chambon.

A empresa iniciou suas atividades em 1997 com da união de profissionais que atuavam há mais de 25 anos no mercado. Liderada por Chambon, a empresa iniciou suas atividades com uma proposta empreendedora, mesmo encontrando o mercado brasileiro em uma situação instável, ainda se recuperando dos tempos de inflação galopante.

Atuante na área de END, Manutenção e Inspeção, as bases da Arctest são estrategicamente distribuídas nas cidades de Paulínia e São Paulo

(SP), Macaé e Rio de Janeiro (RJ), Vitória (ES), Dias D'Ávila (BA) e Esteio (RS). A empresa possui grande quantidade de equipamentos de última geração, obtendo a maior quantidade de fontes radioativas e equipamentos de Raios X autorizados pela Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN).

Segundo Chambon, o maior orgulho da Arctest é a auto-suficiência



na formação de profissionais. "Nossa filosofia sempre foi a de alocar grande parte dos recursos financeiros não só em equipamen-

tos, mas principalmente na formação e treinamento contínuo de nossos técnicos", diz. "Hoje, a Arctest pode contar com uma das melhores equipes técnicas do país", comemora o executivo.

Acompanhando as tendências de mercado, a Arctest buscou parcerias para melhor atender às necessidades dos clientes, com foco na qualidade, produtividade e segurança.

"Prova disso é a parceria com a Eletronuclear, que trouxe para o Bra-

sil o Radioisótopo Selênio 75", conta. Em 2000, a empresa dedicou toda a capacidade de sua engenharia para o desenvolvimento da radiografia digital, e com esforços próprios, tanto na área de inspeção de tubulações para verificação de corrosão quanto para inspeção de juntas soldadas, o desafio lhe rendeu papel de destaque tanto no Brasil quanto no exterior.

"Desde 2003, desenvolvemos parcerias com empresas estrangeiras para a utilização do ensaio de Ultra-Som Automatizado, com o objetivo de unir as vantagens comparativas comerciais, operacionais e técnicas, bem como a capacidade de desenvolvimento e provimento de *hardware* de outras empresas", diz Chambon.

"É assim que garantimos o atendimento ao mercado conforme as normas vigentes e atualizadas para as necessidades de equipamentos exigidas pelos clientes em cada fase de seus projetos, otimizando a produtividade e sucesso do processo geral, dentro do cronograma previsto", ressalta, e destaca que essa filosofia também facilitou a percepção da sazonalidade existente no mercado brasileiro. "Fomos a primeira empresa a criar o conceito de equipes *stand by*, acionadas em momentos de demanda crescente", conta. ■

Revista Brasileira para Divulgação das Atividades de RESPONSABILIDADE SOCIAL no Setor de Óleo, Gás e Energia



www.tnprojettossociais.com.br