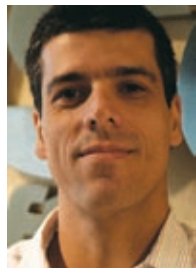


Soluções rodam no Windows 7

Tanto o E3 quanto o SCADA podem ser utilizados sobre a mais nova plataforma da Microsoft

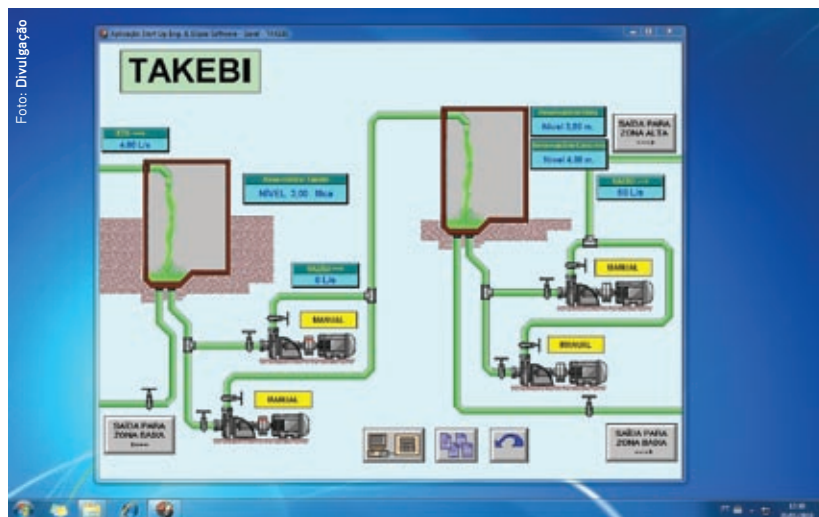
ATUANDO HÁ MAIS de 20 anos no mercado de automação, a Elipse Software desenvolve soluções HMI/SCADA e interfaces aos mais variados sistemas. Sempre atenta às novidades, a empresa acaba de habilitar seus softwares E3 e SCADA para que possam rodar no Windows 7, o mais recente sistema operacional lançado pela Microsoft. Após realizar diversos testes nesta plataforma, a empresa certifica que ambas as soluções estão aptas a rodar neste sistema.

“A equipe de desenvolvimento da Elipse tem trabalhado constantemente para adaptar nossos produtos aos novos sistemas operacionais. A cada novo lançamento feito pela Microsoft, são levantadas muitas questões de compatibilidade, pois às vezes as mudanças no sistema operacional afetam parte do produto, especialmente os instaladores”, destaca o diretor de Desenvolvimento da Elipse Software, **Alexandre Balestrin Corrêa**. “O fato de termos uma parceria de longo prazo com a Microsoft (somos Gold Partners) faz com que tenhamos acesso aos novos lançamentos antes do mercado, permitindo que façamos as modificações com mais tranquilidade.”



Para a criação de aplicativos de supervisão e controle nas mais diferentes áreas, a solução definitiva é a família de produtos Elipse SCADA. Com uma interface gráfica clara, lógica e intuitiva, sendo capaz de se conectar a qualquer equipamento de aquisição de dados, o software é a ferramenta ideal para a automação. Além disso, também conta com o exclusivo Organizer (Árvore do Aplicativo), o que facilita a criação, organização e documentação dos aplicativos.

Sistema completo de supervisão e controle de processos, o E3 foi desen-



volvido para atender os mais modernos requisitos de conectividade, flexibilidade e confiabilidade do mercado. Com uma arquitetura totalmente voltada para a operação em rede e aplicações distribuídas, a solução pode ser comparada a um verdadeiro sistema multicamadas, oferecendo ampla gama de características. Em função disso, permite um rápido desenvolvimento de aplicações, alta capacidade de comunicação, além da garantia de expansão, preservando os investimentos.

Automação inteligente – Contando com mais de 350 interfaces de comunicação, a Elipse permite que suas soluções para automação possam ser aplicadas junto às mais diferentes áreas. Será que um único software de automação pode ser aplicado de maneira quase que universal, ou seja, junto aos mais distintos segmentos (energético, petroquímico, ambiental, sucroalcooleiro, entre outros)? Para responder a esta pergunta, é necessário entender o significado de uma interface presente em qualquer processo de automação industrial.

O driver é um programa que permite a troca de informações entre os softwares e os diferentes equipamentos de automação (remotas, relés programáveis, CLPs, etc.). Para isso, é necessário que tanto o driver quanto o equipamento implemen-

tem o mesmo protocolo de comunicação. Uma espécie de linguagem padrão que possibilita o intercâmbio de dados entre o supervisor e o controlador onde estão armazenadas as variáveis envolvidas em um determinado processo.

Na busca por permitir que suas soluções possam ser aplicadas junto aos mais diferentes setores, a Elipse Software conta, hoje, com mais de 350 drivers, desenvolvidos ao longo de 23 anos e totalmente compatíveis com os equipamentos de numerosos fabricantes e protocolos (Modbus, IEC 61850, etc.). Ademais, a empresa realiza um trabalho focado na criação de novos drivers, como também diversas melhorias e adaptações àqueles já existentes para que possam atender alguns casos particulares que exijam soluções customizadas.

“O desenvolvimento de drivers é atividade estratégica da empresa, pois, por mais que hoje existam normas sobre protocolos e interfaces de troca de dados entre equipamentos e sistemas – na prática existe uma demanda muito grande por customizações para atender as necessidades de cada cliente. Mesmo nos casos em que a norma é aplicada, o fato de a Elipse ter o domínio completo da solução torna possível atingir a melhor performance de comunicação possível!”, afirmou o diretor de negócios da Elipse, Marcelo Salvador. ■

Carga pesada

Manobras load out para lançar ao mar o submarino *Tapajó* demonstram a intermodalidade da Locar, que disponibiliza mais de 840 equipamentos para o mercado brasileiro

ENTRE AS 30 MAIORES companhias mundiais em movimentação de cargas por meio de guindastes, a Locar mostrou sua capacitação no campo da intermodalidade entre os dias 25 a 27 de janeiro, no Arsenal da Marinha, em Ilha das Cobras (RJ), ao realizar as manobras load out para lançar ao mar o submarino *Tapajó*.

Com essa operação, a empresa, que também atua nas áreas de transporte rodoviários especiais e excepcionais, remoção industrial, marítima, plataformas aéreas e gruas, disponibilizando mais de 840 equipamentos para os clientes, quer reforçar ainda mais sua posição no mercado.

“Esse lançamento nos qualifica para outras operações complexas, inclusive no mercado offshore, no qual começamos a atuar com mais força no último ano e meio, quando foi criada a divisão marítima da Locar”, salientou o diretor de Novos Negócios, Edson José da Silva.

Ele observa que a Locar já participou de importantes projetos offshore, que estão relacionados à Bacia de Santos, como a construção da jaqueta de Mexilhão – os guindastes da Locar foram usados pelo Estaleiro Mauá, em Niterói – e o lançamento de dutos marítimos em Caraguatatuba, no litoral paulista. “O mercado de petróleo e gás é, hoje, uma das prioridades da empresa no país”, finaliza o executivo.

Recém revisado, o submarino possui 61,20 m de comprimento, 6,25 m de boca (largura) e pesa 1.400 t, o que confere à operação o status de uma das maiores e mais especializadas do país, em termos de movimentação de carga e apoio offshore.



O processo de planejamento, certificação, testes e ajustes começou a ser executado no dia 18 de novembro do ano passado, para que a operação fosse concluída com sucesso antes do final de janeiro.

O cronograma das atividades logísticas contemplou o transporte do submarino do galpão oficina até a docagem no dique seco Almirante Régis, do Arsenal de Marinha, na Ilha das Cobras, no Rio de Janeiro. Trata-se de um dos maiores diques secos de reparo naval da América Latina, com comprimento utilizável de 254,58 m, largura do fundo na entrada de 35,96 m e altura de 15,51 m.

Transportado em terra por dois cavalos mecânicos de 500 HP Oshkosh, compondo 72 linhas de eixos, o *Tapajó* foi embarcado em uma balsa oceânica de carga, também da Locar, de 75 m de comprimento e 25 m de boca, com capacidade

para 3.500 t, e outros equipamentos de apoio (guinchos, empilhadeiras e plataformas elevatórias).

A balsa é equipada com uma estrutura de berços para suportes, que permite a liberação da linha de eixos. Com o apoio de quatro rebocadores, a balsa se deslocou até o dique seco Almirante Régis. Lastreada com água, ela ficou apoiada no fundo do dique que, foi esvaziado antes e novamente alagado após a operação, para que o submarino flutuasse.

Para a conclusão das manobras, o dique foi esvaziado outra vez, para a retirada da água de lastro da balsa e, a seguir, novamente alagado, assegurando a flutuação e posterior retirada da balsa.

Os trabalhos envolveram, direta e indiretamente, mais cem pessoas, entre engenheiros, projetistas, soldadores, classificadores, telemetristas, etc. ■

Newsletter TN Petróleo

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

Crise superada

Açotubo aposta em crescimento da demanda de barras e tubos de aço

SUPERADA A PIOR FASE da crise financeira, a Açotubo, uma das maiores distribuidoras de tubos e aços do mercado nacional, aposta no crescimento da demanda de seus produtos e serviços em 2010, sobretudo para o setor sucroalcooleiro, levando em consideração as manutenções das usinas de açúcar e etanol.

Em função das preocupações ambientais e questões climáticas globais, cresce no mundo todo a busca por biocombustíveis que agridam menos o meio ambiente. Dessa forma, as usinas de álcool brasileiras são, hoje, um fator de desenvolvimento econômico-social e estão no centro de uma mudança de paradigma energético que envolve todo o planeta. Com produção anual de cerca de 25 bilhões de litros de álcool, o Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes (Sindicom) prevê que o álcool pode também voltar a liderar os postos de combustíveis no Brasil, considerando a projeção de aumento do valor da gasolina em 2010, com a elevação do petróleo no mercado internacional.

Com a recuperação do etanol, cresce significativamente a demanda de barras e tubos de aço carbono, chapas e tubos de inox por parte do setor sucroalcooleiro, o que movimenta a indústria e o mercado siderúrgico. Para a Açotubo, que trabalha também com a distribuição de tubos de condução



necessários para a construção de aloldutos e com tubos mecânicos e barras de aço necessárias para a manutenção e construção de máquinas, superada a pior fase da crise financeira, as usinas de açúcar e etanol farão entre o final de 2009 e o início de 2010 as manutenções de maior porte em suas instalações.

O gerente de marketing do Grupo Açotubo, José Carlos Palopoli, explica que em geral as usinas de açúcar e álcool fazem suas manutenções preventivas durante os meses de dezembro e janeiro. Porém, no ano passado, devido à crise econômica mundial, muitos desses investimentos foram protelados e, com isso, as manutenções diminuíram, sendo feitas somente as extremamente necessárias e inadiáveis. "Para 2009, estimamos que os volumes de produtos vendidos serão maiores, impulsiona-

dos pela grande exportação de açúcar feita pelo Brasil para cobrir a demanda do mercado internacional, ocasionada sobretudo pela quebra da safra de cana ocorrida na Índia", acrescenta o executivo.

Das novas encomendas realizadas para o segmento, estima-se que 70% das demandas por produtos são provenientes das usinas já em operação, enquanto que as novas usinas serão responsáveis por 30%. Para atender a esta demanda, as empresas do Grupo, composto pela Açotubo, Incotep e Artex, possuem altos níveis de estoque de produtos específicos.

Fundada em 1974, em fevereiro de 2010 a Açotubo completará 36 anos de atividades como a empresa de melhor estrutura técnica e operacional do setor. Tradicional empreendedora neste ramo alia avançados princípios de administração e estratégias – o que a tornou referência empresarial e de liderança em seu segmento – com uma estrutura adequada a oferecer um atendimento diferenciado e de alta categoria. O compromisso com a qualidade dos produtos é certificado pela DNV (Det Norske Veritas), com selo do Inmetro na ISO9001 e o compromisso de responsabilidade social também é certificado pela DNV com o selo SA8000, tendo sido a primeira empresa do segmento de produtos siderúrgicos a obter estas certificações. ■

Aker Solutions

Risers para sonda Gold Star

A Aker Solutions entrega novo conjunto de risers fabricados no Brasil, na planta de Rio das Ostras, inaugurada em junho de 2008

A sonda Gold Star, contratada pela empresa Queiroz Galvão, recebeu da Aker Solutions 95 juntas de risers de 75ft, 5 pup joints e uma junta fill up valve, aprovados pela certificadora DNV. Além dessas juntas, que fazem parte do escopo brasileiro do projeto, também já foram entregues as ferramentas de manipulação e mo-

vimentação, que fazem parte do escopo norueguês do projeto.

"Em agosto do ano passado entregamos o projeto Olinda Star, o primeiro com tecnologia Aker Solutions a ser fabricado no Brasil e inteiramente aprovado por uma certificadora. Agora, após a entrega desse projeto, estamos trabalhando para

finalizar a produção de mais duas encomendas – para as sondas Lone e Alpha Star –, que já estão em andamento em nossa fábrica", comemora Jonas Marquesini, vice-presidente de Risers de Perfuração da Aker Solutions Brasil.

As juntas de riser da sonda Gold Star serão utilizadas no primeiro poço operado pela Queiroz Galvão, que tem mais de 2.000 m de profundidade e deve iniciar operações ainda nesse primeiro trimestre. ■

MAN Diesel vai equipar termelétricas do Grupo Bertin

IMPORTANTE CONGLOMERADO brasileiro de empresas com atuação internacional, o Grupo Bertin encomendou à MAN Diesel equipamento eletromecânico de seis usinas termelétricas. São 120 grandes motores a diesel e geradores trazidos de Augsburg, na Alemanha, que juntos irão compor o coração das instalações. O valor do pedido para a MAN Diesel é o maior já feito por um cliente na América do Sul, chegando a 300 milhões de euros (cerca de 770 milhões de reais).

A MAN Diesel fornecerá os GenSets, conjuntos de grandes motores a diesel do tipo 18V32/40 junto com os respectivos geradores e componentes para usinas de força. As seis usinas termelétricas produzirão juntas, no total, 1.000 MW de energia, e serão construídas nas proximidades da cidade de Salvador (BA), sendo conectadas à rede no ano de 2011. O Grupo Bertin é agora o maior cliente sul-americano da MAN Diesel, e ainda um dos maiores frotistas de caminhões da MAN Latin

America, com 1.500 veículos fabricados pela divisão de veículos comerciais sediada no Brasil.

Georg Pachta-Reyhofen, CEO do Grupo MAN, vê como certa a estratégia da empresa em relação a usinas de força: "Desenvolver os negócios de Power-Plants ao lado da já estabelecida área naval é um segundo campo estratégico de negócios da MAN Diesel", destacou. "A importância da América Latina não apenas como um mercado para a MAN Diesel, mas também para a orientação estratégica de todo o Grupo MAN, crescerá ainda mais com este projeto."

Klaus Stahlmann, CEO da MAN Diesel SE, comentou o sucesso da venda. "Um pedido desta dimensão é muito bem-vindo e, no contexto da atual crise econômica mundial, extremamente importante para a ocupação de nossas capacidades e assim para a situação da empregabilidade de nossa fábrica em Augsburg", disse. "Agora estamos colhendo os frutos do constante

investimento que fizemos na modernização de nossa produção integrada."

Com a concessão deste contrato, em razão da grande importância e dimensão do projeto, abre-se a possibilidade de a MAN Diesel receber pedidos subsequentes, como a construção de outras usinas de força para o Grupo Bertin. Também está em estudo equipá-las com turbinas a vapor da MAN Turbo, que podem ser operadas com o calor vindo de outros motores, aumentando a eficiência das instalações. Aqui, a recém-fundada empresa MAN Diesel & Turbo poderá empregar sua competência integrada em usinas movidas a diesel-turbina (Diesel Combined Cycle).

Fornecedor de grandes motores a diesel para uso em navios e usinas de força, a MAN Diesel desenvolve motores de dois e quatro tempos, motores auxiliares, hélices reguladoras e sistemas completos de propulsão, produzidos pelo Grupo MAN Diesel e suas licenciadas, que geram entre 47 a 97.300 kW de potência. ■

Emerson

Daniel fornece city-gates para o Gasbel II

A PETROBRAS ESTÁ ADQUIRINDO dois city-gates da Daniel/Emerson, para o gasoduto Gasbel II. Os city-gates serão fornecidos para as cidades de São Brás do Suaçuí e Betim (ambas em Minas Gerais), consolidando a posição da Daniel como uma das principais fornecedoras deste tipo de equipamento para a Petrobras.

O contrato assinado com a Petrobras compreende o fornecimento de materiais e serviços de projeto, fabricação, construção, montagem, testes, condicionamento, inspeções, treinamento, pré-operação e assistência à operação dos



city-gates, que deverão ser fabricados em módulos.

A montagem incluirá todas as obras civis e mecânicas, a tubulação de interligação do módulo de filtragem até a

válvula do ramal, além de todas as obras de elétrica, automação e instrumentação necessárias para a integração dos pontos de entrega.

O gasoduto Gasbel II vai duplicar a vazão do Gasbel I e atender à demanda da Gasmig, com destaque para a região do Vale do Aço e região metropolitana de Belo Horizonte. O gasoduto de 270 km vai ligar o município de Volta Redonda (RJ), à cidade de Queluzito (MG). Com 18 polegadas de diâmetro nominal, terá capacidade para transporte de 5 milhões de m³/dia e pressão de projeto de 100,0 kgf/cm².

Rosemount Radar agora é Wireless

A ROSEMOUNT TANKRADAR acaba de lançar sua opção wireless para os radares da linha Rex e Pro. Os medidores radar, tanto novos como existentes, podem ser configurados com uma antena para comunicação de dados em uma rede sem fio. Desta forma, é possível monitorar tanques em locais remotos ou de difícil acesso, aumentando a segurança e disponibilidade do parque de tancagem a baixo custo.

A rede utiliza a mesma tecnologia wireless Emerson já aprovada em diversas instalações dentro e fora do Brasil. A rede mesh permite

grandes distâncias, com segurança, independentemente das condições ambientais e de interferências.

Por meio da rede wireless, os instrumentos podem disponibilizar informações de nível, taxa de variação de nível, temperatura, pressão, além de diversos alarmes. Estas informações podem ser gerenciadas diretamente pelo sistema de controle ou serem incorporadas ao sistema de gerenciamento de ativos para configuração e diagnósticos.

A rede sem fio é mais uma opção disponível para os medidores de nível por radar da Rosemount TankRadar. A Rosemount é uma empresa do Grupo Emerson, representada pela Fluxo Soluções Integradas com exclusividade para o território nacional. ■

Polarcus inicia atividades no Brasil

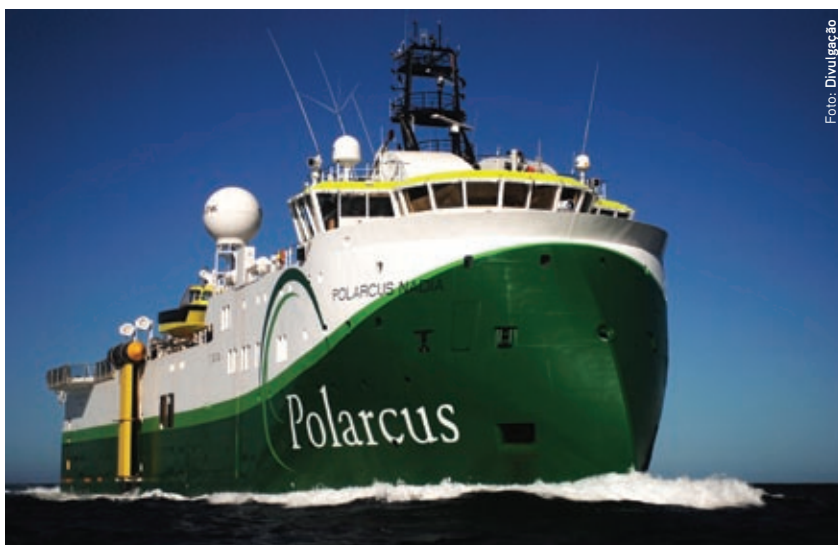


Foto: Divulgação

COM SEDE EM Dubai, um dos sete Emirados Árabes Unidos (EAU), a Polararcus, empresa especializada em sísmica offshore, deu a partida em suas operações no Brasil com um evento realizado no dia 14 de janeiro, na Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan). A empresa é representada no país pela Bratexco, dos geólogos **Cosme Peruzzolo** e Andy Phipps.

Presentes ao evento, o CEO da Polararcus, Rolf Ronningen, o VP, Christian Fenwick, o VP de Marketing, Richard Price, além dos citados geólogos, estes com passagens em grandes empresas



do setor como a Geco, PGS, Veritas e Schlumberger.

“Idealizamos a Polararcus para ser uma empresa de sísmica de nova geração, altamente qualificada em sísmica marinha 3D e 4D, mas com a preocupação de causar o mínimo impacto ambiental”, comentou Rolf Ronningen.

“Temos quatro embarcações já em fase de construção em um estaleiro em

Dubai. Uma delas, o *Polarcus Nadia*, concluída em dezembro, com capacidade para até 12 streamers”, enumerou Cosme Peruzzolo. Segundo o geólogo, o *Polarcus Naila* (mesma capacidade do *Nadia*) será entregue em fevereiro e até o final do ano serão entregues as embarcações *Asima* e *Samur* (ambas com capacidade para até seis streamers). “Além disso, temos mais dois navios programados e em fase de construção. Embarcações opcionais, que ainda não resolvemos se se transformarão em navios de sísmica ou barcos de apoio”, comentou Andy Phipps. “Tudo depende da demanda pelo tipo de serviço que fornecemos. Temos até julho deste ano para resolver.”

Um destaque das embarcações é a certificação IMO (International Maritime Organization, agência das Nações Unidas com a função de regular a segurança e impacto ambiental das embarcações) Green Passport. “Estas são as primeiras embarcações do tipo, no mundo, a receber a certificação”, explicou Phipps. O que quer dizer que, antes mesmo de serem construídas, é preciso uma definição, por parte da companhia, do que vai ser feito com as partes do navio, na hora do desmonte, após sua vida útil, que, nesse caso, é de 25 anos para cada embarcação.

Fundada em 2008, a Polararcus já tem dois contratos internacionais com a TGS-NOPEC e com a Noble Energy. ■

Tyco

Tyco reforça posição no Brasil

Empresa compra duas das principais produtoras de válvulas no país

EM UMA JOGADA estratégica, através de sua unidade de negócios Flow Control, a Tyco passou a ter o controle total das duas principais empresas brasileiras do setor de válvulas, com o objetivo de expandir sua oferta de produtos e serviços no Brasil e na América do Sul.

A Tyco comprou a Hiter Indústria e Comércio de Controle Termo-Hidráulico Ltda (Hiter) e ainda o restante da participação societária que ela detinha na joint venture Válvulas Crosby Indústria e Comércio Ltda. da qual participava. As duas empresas tiveram um faturamento

de aproximadamente US\$ \$66 milhões em 2008.

Presente em mais de 300 localidades no mundo, a Tyco Flow Control (TFC) é um dos principais fabricantes e distribuidores de válvulas e controles, sistemas ambientais e hidráulicos e soluções de controle térmico para indústrias vitais de base incluindo energia, eletricidade, saneamento, mineração, química, alimentos e bebidas e construção.

O Grupo Hiter iniciou suas operações em 1965, em São Paulo, com uma pequena empresa dedicada às necessidades do



Foto: Keystone

mercado do açúcar. Aumentando gradativamente sua área de atuação, passou a atender ampla gama de setores industriais, incluindo os mercados de petróleo e gás, alimentos e bebidas, químico e petroquímico.

As duas empresas já trabalhavam em estreita colaboração há várias décadas. ■

Navegação segura

Lucro operacional da empresa tem o maior nível de todos os tempos

APESAR DOS PERCALÇOS com a crise mundial, a Wärtsilä, fornecedora de soluções energéticas de ciclo de vida completo para mercados marítimos e de geração de energia, chegou ao final de 2009 com bons números. As vendas líquidas da finlandesa atingiram 5.260 milhões de euros, um crescimento de 14% em relação ao ano anterior, enquanto o lucro operacional registrou o maior nível de todos os tempos, alcançando 638 milhões de euros, 12,1% das vendas.

“O ano de 2009 foi bem sucedido para a Wärtsilä de muitas maneiras. O faturamento líquido do grupo cresceu 14%, juntamente com um lucro operacional em constante alta”, avalia



Ole Johansson, presidente e CEO da multinacional. “A demanda por usinas de energia continuou em um nível saudável, bem como os

negócios na área de Serviços. Olhando adiante, a necessidade global para geração de energia flexível e ambientalmente saudável e a busca de maior eficiência e maior segurança energética



são claramente incentivadores do trabalho da Wärtsilä”, observa.

A recuperação nos mercados financeiros incentivou as encomendas no quarto trimestre. A situação no mercado de serviços manteve-se bastante estável. Em alguns segmentos do mercado, as conversões de combustíveis, moderni-

zações ou outros investimentos maiores foram adiados, enquanto os clientes mantiveram foco na manutenção e reparos essenciais. A demanda por serviços de usina de energia permaneceu estável.

No Brasil, os negócios da Wärtsilä estão a todo vapor. Em 2009, foram construídas três novas usinas, e os contratos de operação e manutenção das plantas de Viana (ES) e Geramar I e II, localizadas em Miranda do Norte (MA) também ficarão a cargo da empresa. Estas duas produzirão, juntas, um total de 320 MW de potência elétrica à rede nacional, enquanto Viana ficará responsável por suprir 174 MW, energia suficiente para o abastecimento de 400 mil residências. Em Geramar I e II, com o acordo de pelo menos cinco anos de Operações e Manutenção (O&M), a Wärtsilä vai assumir a responsabilidade por todas as demandas das plantas.

Como resultado de um panorama estável no segmento de serviços, a perspectiva para 2010, segundo a multinacional, é de uma boa demanda para usinas de energia e boa adaptação da capacidade, além de uma lucratividade operacional entre 9% a 10%, bem dentro do limite superior da meta de longo prazo da companhia.

Empresa começa a operar três novas usinas do Brasil

Com o início das operações UTEs Viana, Geramar I e Geramar II, em janeiro, multinacional acaba de ultrapassar a marca de 1,0 GW de potência instalada no âmbito de operações no Brasil.

ALÉM DA CONSTRUÇÃO das três novas usinas, a operação e manutenção das UTEs Viana localizada em Viana (ES), e Geramar I e II, localizadas em Miranda do Norte (MA) também ficarão a cargo da Wärtsilä, líder global em soluções energéticas de ciclo de vida completo para mercados marítimos e de geração de energia.

A marca de 1,0 GW de potência instalada no âmbito das operações, no país é uma conquista importante, já que em 2010 a empresa

finlandesa celebra 20 anos de Brasil, com soluções sob medida para o segmento de termelétricas na modalidade EPC (engenharia, suprimento, construção e montagem).

As UTEs Geramar I e II produzirão juntas, um total de 320 MW de potência elétrica à rede nacional, enquanto a UTE Viana ficará responsável por suprir 174 MW, energia suficiente para o abastecimento de 400 mil residências. Em Geramar I e II, com o acordo de cinco anos de Operações e Manutenção

(O&M), a Wärtsilä vai assumir a responsabilidade por todas as demandas das usinas.

Os contratos de O&M da Wärtsilä são adaptados às necessidades de seus clientes, o que agrega valor às soluções oferecidas. O programa destina-se a cobrir todas as etapas da operação e gestão de uma instalação, incluindo planejamento de O&M, dia a dia operacional, manutenções, administração, recursos humanos, apoio técnico, gestão de logística e segurança. Este programa global permite que o proprietário da instalação se concentre no seu principal negócio. Enquanto isso, a Wärtsilä garante o desempenho das usinas durante seu ciclo completo de funcionamento. ■

Parceria reforçada

Petrobras realiza encontro na sede da WEG para discutir o andamento dos projetos do pré-sal da Bacia de Santos

A WEG FOI PONTO de encontro para mais de 30 profissionais da Petrobras de diversas partes do Brasil, que realizaram sua reunião mensal sobre o pré-sal na sede da empresa, em Jaraquá do Sul (SC). O grupo realiza suas reuniões em lugares estratégicos para o projeto com o intuito de conhecer pessoalmente instalações de empresas, estaleiros e entidades.

“Uma coisa é acreditarmos naquilo que a gente escuta ou lê, outra é ver com os próprios olhos. Hoje estamos tendo a oportunidade de vivenciar a realidade da WEG e isso é, sem dúvida, um aprendizado muito rico. Já acreditávamos no potencial da empresa, mas agora fica evidente que a WEG está preparada para os desafios do pré-sal”, conta José Figueiredo, gerente executivo de Exploração e Produção do Sul-Suldeste.

No encontro, os integrantes além de debaterem o andamento de projetos no pré-sal, puderam conhecer a equipe de especialistas da WEG dedicada ao



José Figueiredo, gerente executivo de Exploração e Produção do Sul-Suldeste, o presidente da WEG, Harry Schmelzer e José Formigli, gerente executivo Exploração e Produção/Pré-sal

mercado de petróleo e gás, e visitar as fábricas da WEG Energia, Motores e Automação.

“A WEG é um dos nossos maiores fornecedores genuinamente brasileiros. Usamos sua linha de produtos e até então muitos de nós não tínhamos tido a oportunidade de conhecer as instalações da empresa. Essa aproximação superou nossas expectativas. Assim como a Petrobras, a WEG é um orgulho para o Brasil”, salienta Erardo Gomes Barbosa Filho, gerente executivo de Exploração e Produção/Serviços.

Em sua parceria com a Petrobras, a WEG já forneceu geradores, motores para aplicações diversas, sistemas de automação e mais de 400 toneladas de tintas para as plataformas P-51, 52, 53, 54, 56 e 57. Isto demonstra a experiência e a capacidade de atender a indústria do setor com produtos específicos para cada aplicação dentro do segmento.

“O pré-sal prevê alto percentual de conteúdo nacional e a linha WEG vai fazer parte já dessa primeira fase, que tem como meta 1 milhão de barris/dia de petróleo em 2017. Conhecer a filosofia de fabricação de produtos e de assistência técnica da empresa aumenta a percepção de qualidade dos equipamentos. Não tenho dúvidas de que as duas partes ganham com essa aproximação” completa José Formigli, gerente executivo Exploração e Produção/Pré-sal. ■

International Paint

Revestimento de alta performance na Monoboia SBM

A INTERNATIONAL PAINT AGRE-GOU valor à obra realizada pela SRD Offshore, que, pela primeira vez, utilizou o Intersleek® 900 – revestimento de desprendimento de incrustações à base de fluoropolímero – em um projeto offshore: a monoboia SBM3, entregue em dezembro à Petrobras.

A SRD Offshore necessitava de um esquema de alta performance e desempenho para garantir maior durabilidade da monoboia (para reduzir os custos de manutenção), então foi utilizado um esquema com Interfine 979 (acabamento à base de polissiloxano) para a região acima da linha d'água e esquema com Intersleek 900 para abaixo da linha d'água.

A solução da International Paint proporciona retenção de cor e brilho, com boa resistência à abrasão e ao impacto, além do baixíssimo teor de VOC. Já o Intersleek 900 possui tecnologia inovadora, impedindo incrustações e excelente desempenho em situações estáticas.

A especificação de esquemas de alta performance para monoboias vem sendo feita pela International Paint desde 2001, porém esta foi a primeira vez que o Intersleek 900 foi utilizado. A área total revestida pelos esquemas da IP foi de 2.700 m², garantindo proteção e durabilidade, sem deixar de lado a parte estética. ■



Fotos: Divulgação

Petrobras premia melhores fornecedores da Bacia de Campos

RECONHECIMENTO É BOM e contribui para a melhoria contínua. Apostando nisso, a estatal realizou mais um prêmio Melhores Fornecedores de Bens e Serviços da Petrobras na Bacia de Campos, edição 2009. A iniciativa reconhece o empenho das empresas que apresentaram os melhores níveis de qualidade de fornecimento de bens, e melhores avaliações de desempenho, política de treinamento e menores taxas de frequência de acidentes sem afastamento no fornecimento de serviços em contratos ativos no período entre julho de 2008 e junho de 2009.

Dentre as fornecedoras de bens concorreram 920 empresas na categoria Pequenos Contratos, 383 entre as que firmaram Contratos Médios com a Petrobras, duas empresas para a categoria Grandes Contratos e 223 no grupo de Contratos de Longa Duração. Já entre os fornecedores de serviços, concorreram 84 empresas na categoria Rodízio de Fornecedores, 305 para os pequenos contratos, 243 para os contratos médios e 72 empresas entre os grandes contratos.

“O prêmio é uma forma de reconhecer e incentivar o aprimoramento das empresas que são fornecedoras da Petrobras”, ressaltou o gerente geral da Unidade de Negócio de Exploração e Produção da Bacia de Campos, José Airton de Lacerda Martins. “É uma sinalização do estreitamento da parceria firmada entre a Petrobras e seus fornecedores. À medida que a Petrobras cresce, todas as empresas que têm seus serviços reconhecidos crescerão também”, avaliou.

O gerente de Contratação de Bens e Serviços da Petrobras, Reinaldo Costa Silva, lembrou que “os critérios da premiação são bastante rígidos, de forma



Luiz Antonio Guimarães, gerente de Vendas da V&M do Brasil e José Airton de Lacerda Martins, gerente geral da Unidade de Negócio de Exploração e Produção da Bacia de Campos

Vencedoras

Empresas de Bens

Categoria Pequenos Contratos

- 1º Diagonal Comércio, Indústria e Serviços Ltda-ME
- 2º Sermap Comércio e Serviços Ltda
- 3º Dimopel Distribuidora de Motores e Peças Eletrônicas Ltda.

Categoria Médios Contratos

- 1º V&M do Brasil S/A
- 2º Ponsi Representações e Comércio de Válvulas Ltda.
- 3º Telca2000 Engenharia e Telecomunicações Ltda.

Categoria Contratos de Longa Duração – Vendor/Credenciamento

- 1º V&M do Brasil S/A
- 2º Paper Rio Comércio e Serviços Ltda.
- 3º Drogaria União de Macaé Ltda.

que os premiados são merecedores de tal destaque”. Prova disso é que, em sua quarta edição, o Prêmio de Melhores Fornecedores de Bens e Serviços da

Empresas de Serviços

Categoria Grande Porte

- 1º Sistac - Sistemas de Acesso S/A
- 2º CPVV - Cia. Portuária Vila Velha
- 3º Varco International do Brasil Equipamentos e Serviços Ltda.

Categoria Médio Porte

- 1º CM Couto Sistemas Contra Incêndio Ltda.
- 2º Instituto de Ciências Náuticas (ICN)
- 3º Gasoil Serviços Ltda.

Categoria Pequeno Porte

- 1º Yorgos Ambiental Ltda
- 2º LDGames Produtora de Softwares Ltda.
- 3º Tecnol Equipamentos de Controle Ltda.

Categoria Rodízio de Fornecedores

- 1º K. Lund do Brasil Equip. Petrolíferos Ltda.
- 2º Tecnofink Ltda.
- 3º Atrade Cargo do Brasil Ltda.

Petrobras na Bacia de Campos não teve nenhuma empresa premiada na categoria Grandes Contratos na Compra de Bens. ■



TN Petróleo no Twitter. Siga-nos em <http://twitter.com/tnpetroleo>