

EDC

O grande parceiro canadense

por Cassiano Viana

Fundada em 1944, a Export Development Canada (EDC) é a Agência Oficial de Crédito à Exportação do governo do Canadá. Sua missão é oferecer soluções financeiras que apoiem exportações e investimentos internacionais canadenses e compradores estrangeiros de bens e produtos canadenses.

Atualmente, a EDC, que tem sede em Ottawa, dá suporte a mais de 7 mil empresas canadenses e seus clientes globais em mais de 200 mercados mundiais a cada ano, mantendo 11 escritórios de representação no mundo, dois dos quais localizados no Brasil.

PRESENTE NO PAÍS DESDE 2000 (no entanto, a primeira operação no Brasil data de 1962), quando inaugurou seu escritório em São Paulo (o segundo deles inaugurado em 2004, no Rio de Janeiro, devido às crescentes oportunidades no mercado e ao sucesso de sua presença local), nos últimos seis anos a EDC já emprestou US\$ 8 bilhões ao Brasil e apoiou mais de 190 empresas canadenses no país. Apenas no ano passado, a EDC facilitou o equivalente a cerca de 70% das exportações do Canadá para o Brasil.

Os recursos fornecidos pela agência podem ser usados tanto para financiar empresas brasileiras que queiram comprar do Canadá ou para empresas canadenses que desejem exportar e investir no Brasil.

Até o início dos anos 1990, o foco de atuação do EDC eram os clientes

governamentais. “Hoje, isso mudou e temos um foco maior nas pequenas e médias empresas e no setor privado”, explica o chefe executivo e diretor responsável pelo primeiro escritório internacional da EDC na América do Sul, Claudio Escobar, anunciando que hoje o Brasil é o segundo maior mercado emergente da EDC, atrás apenas do México.

Em 2006, a EDC, que estava acostumada a emprestar, principalmente, para empresas de telecomunicações, principais compradores de equipamentos do Canadá, passou a realizar operações para o Grupo Votorantim, para a Gerda e para a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD). Para 2007, o banco se prepara para soluções como empréstimos em moeda local.

Nascido em Santiago do Chile, o engenheiro comercial Claudio

Escobar ingressou na EDC em fevereiro de 1997, na qualidade de diretor regional da Divisão de Mercados Internacionais na América Latina.

Antes de assumir o primeiro escritório internacional da EDC na América do Sul, em São Paulo, Escobar ocupou, durante quatro anos, o cargo de presidente da Canadian Alliances & Technologies, importante empresa consultora de estratégias, engenharia e automatização que se concentra particularmente na América Latina. Entre 1984 e 1994, foi diretor de Operações e Desenvolvimento de Negócios da Lumonics Inc., multinacional de equipamentos e sistemas *laser*, tendo começado sua progressão no Canadá na Leigh Instruments Avionics Division.

Ao longo de 31 anos de experiência profissional no campo do comércio internacional e de



O CANADÁ, ASSIM COMO O RESTO DO MUNDO, ESTÁ APRENDENDO A RECONHECER AS CONQUISTAS E AQUILO QUE O PAÍS PODE OFERECER PARA O MUNDO. EMPRESAS COMO A PETROBRAS, COMPANHIA VALE DO RIO DOCE, GERDAU E VOTORANTIM SÃO CARTÕES DE VISITA DO PAÍS. ATRAVÉS DELAS O MUNDO ESTÁ APRENDENDO A VER O QUE O BRASIL TEM A OFERECER.



vimento empresarial nas Américas, Cláudio adquiriu conhecimentos profundos sobre a região e seus mercados, bem como vasta experiência de comercialização, planejamento estratégico e político e negociações comerciais.

Em entrevista exclusiva para a **TN Petróleo**, o principal executivo da EDC para o Cone Sul fala sobre a evolução do intercâmbio comercial

entre Brasil e Canadá, mostrando que os dois países caminham juntos numa trilha positiva, onde todos só têm a se beneficiar.

TN Petróleo – É possível afirmar que, muito mais que uma boa fase, o intercâmbio comercial entre Brasil e Canadá vem crescendo e se consolidando como uma das principais apostas de

parcerias entre países para os próximos anos?

Cláudio Escobar – Certamente. O Brasil é hoje o segundo maior mercado emergente da EDC, atrás apenas do México. Temos uma indústria bem parecida, muito desenvolvida no setor de energia, mineração e tecnologias para óleo e gás. Para se ter uma idéia do quanto o Brasil é importante como foco de in-

EDC em números

Moeda – CAD \$

Dos 6.805 clientes atendidos pela EDC em 2006, 5.800 foram pequenos e médios exportadores. Ao todo, no ano passado, foram facilitados pela EDC CAD \$ 66,1 bilhões em exportações e investimentos em 184 mercados no mundo. Destes, \$15,2 bilhões em 146 mercados emergentes. Destes CAD \$6,8 bn destinados a exportações para o Brasil, Rússia, Índia, China e México. O volume de negócios no Brasil, no ano passado, foi de CAD\$ 1,5 bilhão. O acumulado, desde 2002, foi de US\$ 11,2 bilhões. O volume de negócios apenas na área de petróleo foi de US\$ 8,6 bilhões.

desenvolvimentos para o Canadá, podemos dizer que, além do México, ele é o único país da América Latina onde mantemos dois escritórios. Temos uma relação de muitos anos com o Brasil, iniciada ainda na década de 1960. Nos anos 90, o número de empresas no Brasil era muito pequeno. Os negócios da EDC eram focados em um setor só, o das telecomunicações. Nosso volume de negócios era de US\$ 400 a 500 milhões anuais. Hoje em dia, nós nos sentimos muito orgulhosos de dizer que os negócios apoiados

pela EDC entre Brasil e Canadá anualmente movimentam entre US\$ 1 bilhão e US\$ 1,5 bilhão anuais. De 2000 a 2007, a EDC apoiou no Brasil US\$ 8 bilhões em novos negócios. Um crescimento de 400% em relação a dez anos. O que significa um desempenho e obviamente um interesse muito maior das empresas canadenses no Brasil.

O Brasil funcionando como porta para a América do Sul...

Sim. Os negócios estão correndo de maneira positiva. A criação do

nosso escritório no Chile é uma consequência dessa evolução no intercâmbio comercial entre o Canadá e a América do Sul, sobretudo Brasil. Estamos em uma corrida positiva. A idéia é termos o escritório em funcionamento na segunda semana de janeiro.

Qual a importância do intercâmbio comercial Brasil-Canadá?

Estamos realmente muito contentes com essa evolução, pois podemos afirmar, sem a menor dúvida, que somos um elemento essen-

Acreditando no Brasil

Fundada em 1944, com o objetivo de apoiar, por meio de instrumentos financeiros, as exportações oriundas do Canadá, a EDC nasceu para dar competitividade às empresas canadenses, alavancando assim, a economia do país.

Baseada em Ottawa, a EDC é uma *crown corporation*, isto é, uma estatal. O acionista principal é o governo federal do Canadá. Até a década de 1990, a Agência atuou com foco no financiamento das exportações das empresas canadenses, apoiando os megaprojetos de financiamentos governamentais, como obras de construção de usinas hidrelétricas, estradas etc. Com a chegada do novo milênio, a EDC percebeu as demandas e oportunidade futuras e passou a ampliar sua atuação dando maior atenção ao setor privado e estendendo o apoio às pequenas e médias empresas. “Para a EDC, foi uma mudança muito importante, pois marca o momento em que a agência percebe a necessidade de estar mais próxima do cliente e dos países onde possui o interesse em atuar”, avalia Fernanda Custódio.

Assim, em 1997, a EDC passou por um processo de expansão e implantação de escritórios fora do Canadá, visando principalmente fazer com que a Agência estivesse mais próxima dos mercados internacionais. O primeiro foi na China, em 1997, depois o México, em 1999, no Brasil, o primeiro escritório em 2000, em São Paulo, e em 2004 no Rio de Janeiro. Atualmente a EDC possui 11 escritórios, mas com a perspectiva de ter 13 até a primeira metade de 2008. “Nossas empresas estão no Canadá, mas também fora dele”, avalia Claudio Escobar.

Com a criação dos escritórios de representação no Brasil, a EDC passou a ter uma acentuada atividade no país, vivenciando um crescimento significativo de suas operações, inicialmente no setor de telecomunicações. “Nossa primeira operação aqui no Brasil foi em 1962: um fornecimento de locomotivas. Na década de 70, financiamos a aquisição de muitos equipamentos elétricos de grande porte”, conta Fernanda. “A EDC tem um histórico com o Brasil bem ativo. Com a privatização das telecomunicações, ocorreu impor-

tante investimento canadense aqui. Foi um período de vastos investimentos. O mercado estava faminto de recursos financeiros, com um pico alto de volume de negócios. Foi a explosão da área de telecom, estabilizada posteriormente com a bolha da Internet”, explica.

Até que, em 2003, começa um novo ciclo para a Agência, decorrente da relação com o setor de óleo e gás. “Foi quando começamos a ter um relacionamento mais forte com a Petrobras, muito em apoio ao crescente interesse dos exportadores canadenses e a estatal”, comenta Claudio Escobar ressaltando que, a partir de 2005 e 2006, houve um volume crescente de empresas investindo e exportando produtos e serviços para o Brasil. “Passamos agora por um processo de diversificação de carteira, atuando no mercado de mineração, siderurgia e petróleo e gás”, explica. “A compra da Inco pela Vale, em 2006, que tornou a empresa brasileira a segunda maior mineradora do mundo, também despertou muito o interesse das empresas canadenses pelo mercado nacional. Assim, as empresas perceberam que se elas querem ter um relacionamento íntimo com a Vale, precisariam estar aqui”.

cial desse intercâmbio comercial. A missão da EDC no Brasil, o papel de ajudar no desenvolvimento de projetos de longo prazo no país é anterior ao de outras agências. Nossa estratégia é totalmente alinhada com os interesses não só das empresas canadenses, mas dos países. E temos uma avaliação, um balanço favorável entre as estratégias.

Como é visto o Brasil no Canadá?

O Canadá, assim como o resto do mundo, está aprendendo a reconhecer as conquistas e aquilo que o país pode oferecer para o mundo. Empresas como a Petrobras, Companhia Vale do Rio Doce, Gerdau e Votorantim são cartões de visita do país. Através delas o mundo está aprendendo a ver o que o Brasil tem a oferecer. Acabo de voltar do Chile, de uma reunião com o setor de energia. O Chile é um país que pos-

sui grande demanda de energia. Perguntaram-me qual seria um bom exemplo para a superação de desafios nessa área e logo afirmei que meu exemplo seria o Brasil. Não é mais possível olhar para o Brasil como um lugar para vir e vender. Por isso, a sede da EDC para o Cone Sul está no Brasil. É preciso reconhecer o potencial para parcerias e investimentos.

Quais as características dos negócios entre os dois países? Quais as vantagens? Quais as dificuldades, os obstáculos que devem ser ainda ultrapassados?

Existe um enorme potencial de crescimento e de evolução do intercâmbio comercial entre Brasil e Canadá. No entanto, às vezes não é fácil fazer negócio no Brasil. É complicadíssimo. Muitas vezes o país não ajuda o desejo do investidor estran-

A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA É O MOTOR DA ECONOMIA. NA AMÉRICA LATINA, ESTAS NÃO ENCONTRARAM AINDA UM APOIO PARA OTIMIZAR E CRESCER. A ESTABILIDADE DE UM PAÍS É FEITA COM UMA MASSA DE PEQUENA E MÉDIA INDÚSTRIA. É PRECISO CRIAR CONDIÇÕES PARA A MODERNIZAÇÃO E PRODUTIVIDADE, CASO CONTRÁRIO, VOCÊ VÊ UM ACHATAMENTO DA CADEIA PRODUTIVA.

Uma Indústria Madura

O crescimento da indústria nacional de petróleo passa pela organização e fortalecimento dos pequenos e médios produtores. Uma realidade em países como Canadá e Estados Unidos, onde cerca de 23 mil pequenos e médios produtores de petróleo convivem com os maiores players do setor, o movimento das independentes ganha força e representatividade com a Associação Brasileira de Produtores Independentes de Petróleo (Abpip).

Associados – Aurizônia Petróleo, Koch Petróleo, Nord Oil & Gas, Norse Energy, Orteng, Petrogal Brasil, Petrosynergy, Quantra Petróleo, Ral Oil & Gas, Severo & Villares, Silver Marlin, Vitória Ambiental, W. Washington.

ABPIP

Associação Brasileira dos Produtores Independentes de Petróleo e Gás

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRODUTORES INDEPENDENTES DE PETRÓLEO

Av. Almeida Barroso 63, sala 1506

CEP 20031-003 • Rio de Janeiro • RJ

Tel.: 21 2240-0350 • secretaria@abpip.org.br

geiro de vir ao país. O setor privado faz um excelente trabalho criando sólida plataforma para o investidor estrangeiro olhar mais de perto o país. O que atrapalha muitas vezes é a percepção do aparelho regulatório, os problemas que ainda existem, quando a confiança ainda não está estabelecida e daí o investidor atuar com agressividade. Aprendemos a conhecer melhor o Brasil e sua di-

nâmica para fazer alavancar os negócios. Por isso é que é importante ter escritórios onde buscamos oportunidades. Para poder conhecer e compreender a realidade e encontrar alternativas para apoiar a todos. Hoje em dia a presença canadense no Brasil se faz sob a forma de fornecedora de tecnologias e serviços. Acredito que estamos em um processo de reconhecimento de par-

cerias e oportunidades. O setor de óleo e gás, por exemplo, é uma carteira de negócios muito importante, e uma área na qual existem muitas oportunidades. Vide os anúncios que foram feitos, nas últimas semanas, sinalizando o imenso potencial para os investimentos estrangeiros no país. No entanto, é preciso garantir um conforto maior para as parcerias entre empresas brasilei-

O Canadá e as oportunidades para o setor de petróleo

O Canadá é o terceiro maior produtor mundial de gás natural, atrás apenas da Rússia e dos Estados Unidos. É o oitavo maior produtor mundial de petróleo (depois da Rússia, Arábia Saudita, EUA, Irã, China, México e Noruega). Em 2015, a produção de petróleo proveniente de areia oleífera já terá levado o Canadá da oitava posição para a quarta. Seguido da Arábia Saudita, ele está em segundo no *ranking* global de reservas de petróleo, se incluirmos os 175 bilhões de barris das reservas de areia oleífera.

Cerca de 25 mil poços foram perfurados em seu território em 2005. A maior parte da produção de petróleo canadense é proveniente de operações *onshore* da bacia sedimentar no oeste do país (a maior parte da província de Alberta, parte das províncias de Colúmbia Britânica, Saskatchewan, Manitoba e dos territórios do noroeste) e nos depósitos de areia oleífera do norte de Alberta (o depósito de areia oleífera de Athabasca é o maior do mundo).

Os equipamentos e serviços de óleo e gás são fornecidos por cerca de 2.300 empresas, com um total de 55 mil funcionários. Essas empresas contam com experiência mundial no fornecimento de diversos equipamentos, tecnologias, e serviços em terra, entre eles: sondas e tecnologia de perfuração, fabricação de maquinário de campo, instalações de mineração e produção, equipamentos de prospecção geofísica, equipamentos de

comunicação, engenharia e gestão de projetos e dutovias.

Ao longo dos anos, a experiência canadense em diversas regiões petrolíferas do mundo possibilitou um aperfeiçoamento de equipamentos e recursos tecnológicos capazes de resistir às mais adversas condições climáticas e de manuseio. As empresas têm experiência comprovada em projetos do tipo EPC (*Engineering, Procurement and Construction*) na operação de sistemas de transmissão e distribuição de gás natural, consultoria ambiental e estudos de viabilidade.

O país tem tecnologias de perfuração altamente inovadoras, tais como sistemas de perfuração *top drive*, perfuração *underbalanced*, perfuração horizontal, sondas de perfuração de poços múltiplos, e sondas de perfuração automatizadas. As empresas canadenses também desenvolveram equipamentos de perfuração para condições

operacionais específicas, como desenvolvimento de areias betuminosas rasas, desenvolvimento de gás raso, bem como perfuração em condições de clima ártico e tropical. As técnicas de MWD (*Measurement While Drilling*) foram aperfeiçoadas para aplicações especializadas como direcionamento melhorado de brocas em poços horizontais e paralelos. As empresas canadenses fornecem uma união bem-sucedida de comunicação eletromagnética com os sistemas de *decoder*/indicador de superfície.

O Canadá também oferece diversas oportunidades de educação no setor de óleo e gás, desde programas técnicos para iniciantes até treinamentos especializados nas mais novas tecnologias para profissionais experientes que atuam na indústria. E investe bilhões de dólares em pesquisa extensiva nas áreas de recuperação de óleo bruto refino e modernização, otimização de dutovias, processos petroquímicos e gestão ambiental. Essa iniciativa nacional conta com a participação de instituições de pesquisa e educacionais, associações, governos, consórcios e empresas.



Foto: Banco de Imagens Stock.xcng

ras e canadenses. Podemos agregar valor ao que já existe no Brasil. É preciso abrir um pouco o horizonte. O Canadá pode assim não ser apenas um provedor de serviços e sim um grande investidor. Temos feito constantes palestras no Canadá sobre o Brasil. A EDC tem essa responsabilidade. E o fato de fazermos isso tem muito impacto, e credibilidade. Podemos ser um excelente embaixador das oportunidades no Brasil! Estamos muito orgulhosos do trabalho que fazemos – de criar as condições de existirem essas parcerias. É preciso conhecer o país, falar dele, não só das coisas boas, mas procurar as soluções, as alternativas.

A partir dos anos 1990, a EDC mudou o foco, ampliando o seu olhar para a pequena e média empresa. Por quê?

Simplemente porque a pequena e média empresa é o motor da economia. As grandes empresas não atraem as melhores oportunidades. Mesmo levando em consideração a diferença de tamanho entre a pequena e média empresa no Brasil e no Canadá, infelizmente, na América Latina, as pequenas e médias não encontraram ainda um apoio para otimizar e crescer. É uma área que precisa de mais apoio. A estabilidade de um país é feita com uma massa de pequena e média indústria. É preciso criar condições para ela ter acesso à modernização e produtividade e assim mover a economia, caso contrário, você vê um achatamento da cadeia produtiva. É uma área que temos focado bastante. São mais de seis mil empresas apoiadas por ano. E temos tratado de criar programas específicos para apoiá-las. No Canadá, garantimos a pequena e média empresa para financiar a exportação. É preciso transferir essa experiência para outros países.



ESAB. Há mais de 50 anos presente na produção do petróleo brasileiro.



Com forte atuação na **cadeia produtiva do petróleo**, a ESAB fornece uma completa **linha de consumíveis e equipamentos** para **corte e solda** na construção de **plataformas, tubulações e equipamentos** para a **indústria petroquímica**.

esab.com.br

Consulte a ESAB sobre soluções específicas para as suas necessidades.

Belo Horizonte (MG)	Tel.: (31) 2191-4970	Fax.: (31) 2191-4976	vendas_bh@esab.com.br
São Paulo (SP)	Tel.: (11) 2131-4300	Fax.: (11) 5522-8079	vendas_sp@esab.com.br
Rio de Janeiro (RJ)	Tel.: (51) 2141-4333	Fax.: (21) 2141-4320	vendas_rj@esab.com.br
Porto Alegre (RS)	Tel.: (51) 2121-4333	Fax.: (51) 2121-4312	vendas_pa@esab.com.br
Salvador (BA)	Tel.: (71) 2106-4300	Fax.: (71) 2106-4320	vendas_sa@esab.com.br

A EDC no Rio de Janeiro foco em energia, mineração e infra-estrutura

Formada em engenharia elétrica, com MBA em Marketing pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (Ibmec) do Rio de Janeiro e especialização em engenharia de produção (ênfase em finanças e análise de investimentos) pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio), a brasileira **Fernanda Custódio** passou a integrar a equipe da EDC em outubro de 2003, como gerente regional no Rio de Janeiro, a segunda representação da Agência no Brasil. Antes da EDC, Fernanda ocupou o cargo de gerente setorial no Consulado Geral britânico no Rio de Janeiro e, antes disso, atuou como analista financeira na Caemi, companhia de mineração brasileira. Ao longo dos anos, organizou e participou ativamente de vários eventos no Brasil e na Europa relacionados ao desenvolvimento de novos negócios.



Com dez anos de experiência nas áreas de finanças, comércio internacional, desenvolvimento de negócios e pesquisa de mercado, a gerente regional da EDC no Rio de Janeiro obteve vasta experiência em negócios internacionais na região, ajudando empresas estrangeiras a penetrar no mercado brasileiro em uma ampla gama de setores.

TN Petróleo – Qual o foco dos negócios da EDC no Brasil?

Fernanda Custódio – Nós temos dois tipos de clientes. O exportador ou investidor canadense com negócios em outros países, e as empresas locais que estejam comprando produtos e serviços do Canadá. A EDC é uma instituição financeira integrada, que oferece muita variedade de soluções financeiras, não é somente um banco propriamente dito. No Canadá atuamos proativamente na área de gestão de risco e provisão de capacidade financeira, oferecendo produtos tais como: seguro de crédito à exportação, garantias de *performance*, etc. – produtos que visam mitigar os riscos, alavancar a capacidade financeira e melhorar a competitividade do exportador e investidor canadense. Do ponto de vista local, atuamos junto aos clientes de empresas do Canadá que busquem soluções de financiamento

para seus investimentos. No Brasil, a prestação de serviços por empresas canadenses tem crescido de modo significativo, e em vários setores. Portanto, nossa estratégia tem sido focada na diversificação da nossa carteira de clientes, pequenas e grandes empresas que adquirem produtos, serviços e tecnologia do Canadá, direta ou indiretamente.

A principal oportunidade para a EDC são os países em desenvolvimento como o Brasil?

A tendência tem sido o aumento da exportação e do investimento canadense fora dos EUA. Hoje em dia, cerca de 85% das exportações canadenses vão para os EUA. No entanto, somente cerca de 60% do investimento internacional canadense destinam-se aos Estados Unidos – o restante é focado na América Latina, Europa, e, mais recen-

temente, China, Índia e África. As principais pautas do Canadá e da EDC são o aumento e a diversificação da economia internacional canadense. E as maiores oportunidades de crescimento estão nos países em desenvolvimento. Nossas representações internacionais estão sempre estabelecidas em mercados em desenvolvimento. A EDC entende que são nestes mercados que estão as maiores oportunidades de crescimento. Em mercados mais maduros, como Inglaterra e Estados Unidos, temos uma presença forte, mas atuamos reativamente às necessidades do exportador/investidor canadense.

Como poderíamos definir a atuação das empresas canadenses no Brasil?

A atuação das empresas canadenses no Brasil é muito fragmentada e diversificada por várias indústrias. Em geral são empresas focadas em

tecnologia, serviços, em produtos de nicho e de alto valor agregado, como válvulas especiais, engenharia, *software*, etc. De maneira geral, as empresas canadenses são muito conservadoras na tomada de decisão de investimento, mas observamos que, no Brasil, muitas empresas preferem investir ao invés de exportar, muitas vezes em parceria com grupos locais, estratégia que nós da EDC apoiamos com vigor, uma vez que traz maior competitividade às empresas canadenses. O Brasil tem mão-de-obra de qualidade e cadeias de fornecimento bem estabelecidas, características importantes e valorizadas por empresas canadenses na decisão de investimento no país.

E no que diz respeito ao setor de óleo e gás?

A Petrobras é uma das maiores clientes da EDC no Brasil e no mundo. Temos ainda em nossa carteira de clientes alguns importantes *players* glo-

bais, principalmente nas Américas, tais como PDVSA e Pemex, e empresas americanas como a Devon. Além de apoiarmos a Petrobras diretamente em função do seu crescente relacionamento com o Canadá, estamos aumentando nosso apoio à sua rede de fornecimento, uma vez que mais empresas canadenses fornecedoras da gigante brasileira têm se estabelecido aqui. Além disso, temos observado a crescente participação do Canadá nos investimentos nas áreas de exploração e produção de petróleo e gás no Brasil, segmento que a EDC já apóia e tem maior interesse em expandir sua atuação. Os principais focos da parceria e relacionamento no setor de petróleo e relacionamento no setor de petróleo está na área de dutos, tecnologia para a atividade *onshore* e para refino de óleos pesados, segmentos nos quais o Canadá é referência mundial e grande exportadora de tecnologia. O Canadá também tem se destacado no fornecimento de

equipamentos e serviços às plataformas de petróleo. A maior parte da produção de petróleo do Canadá é proveniente de operações *onshore* e esta é uma área que está crescendo muito no Brasil, o que reforça o interesse no Brasil pela tecnologia desenvolvida no Canadá. E no que diz respeito ao transporte dutoviário (fabricação, montagem, engenharia de dutos), a experiência do Canadá opera uma extensa malha dutoviária de dimensões continentais (incluindo os EUA), e cada vez mais é vista como o principal *benchmark* para a expansão brasileira do sistema de transporte de petróleo e gás. No relacionamento entre Brasil e Canadá na área de petróleo e gás, além do interesse comercial, existe também mútuo interesse pelo intercâmbio de tecnologia e conhecimento, o que só evidencia que a parceria entre os dois países é de longo prazo, e busca conquistas que tragam benefícios a ambas as partes. ■

A solução ideal para as mais diversas aplicações da indústria petroleira e offshore

Tintas Surface Tolerant WEG



- Altos sólidos
- Excelente resistência química
- Aplicação em alta espessura
- Intervalo de repintura prolongado
- Aplicação em superfícies úmidas
- Tolerante a tratamento manual / mecânico



(47) 3276-4000 - www.weg.net

