

Mais 40 árvores de natal

Cerca de US\$ 300 milhões é o valor do contrato firmado pela Aker Solutions com a Petrobras, em abril, para fornecer 40 árvores de natal molhadas (ANM) para os campos de Iara e Guará, localizados na Bacia de Santos, na chamada camada do pré-sal.

O TRABALHO INCLUI A ENGENHARIA e fabricação de 40 ANM verticais para operar em lâmina d'água de 2.500 m, sistemas de controle submarinos multiplexados e 17 conjuntos completos de ferramentas. A entrega está prevista para os próximos quatro anos.

Com o contrato, a empresa será responsável por fornecer equipamentos submarinos para os três campos iniciais do pré-sal. Em dezembro de 2008, a Aker ganhou seu primeiro trabalho na área, que incluía a produção de nove árvores de natal molhadas para o projeto piloto de Tupi.

"Nossa experiência no desenvolvimento do projeto piloto de Tupi, a capacidade de carga de nossa fábrica em Curitiba, além de uma proposta técnica e comercial atraente foram fatores cruciais para fecharmos este contrato. Esta comprovação está alinhada com a nossa meta de sermos o fornecedor

preferido da Petrobras para operações submarinas", diz **Marcelo Taulois**, presidente da divisão Subsea da Aker Solutions no Brasil.



O campo de Guará (BM-S-9) irá receber 14 árvores deste contrato, e será explorado por um consórcio de empresas formado pela Petrobras, que possui 45% de participação, o BG Group, que possui 30% e a Repsol YPF, que tem 25% de participação. Já o campo de Iara (BM-S-11), que pertence à Petrobras (65%), ao BG Group (25%) e à Petrogal (10%), irá receber 26 árvores.

O escopo completo de trabalho será gerenciado, projetado e executado pela fábrica da Aker Solutions em Curitiba (PR), com o suporte de Aberdeen,



Foto: Banco de Imagens Aker Solutions

no Reino Unido, para os sistemas de controle submarinos. A entrega da primeira ANM está prevista para o final de 2011. ■



Foto: Banco de Imagens Stock.xcng

Voos mais altos

A ASEL-TECH VEM avançando em seu plano de internacionalização. Depois de fechar os primeiros contratos de exportação de Sistemas de Detecção de Vazamentos para dutos no Equador e Chile, a empresa vem se preparando para voos mais altos: há mais de um ano, vem investindo para qualificar sua tecnologia proprietária junto à Saudi Aramco na Arábia Saudita. Como parte

desse processo, em novembro passado, uma comitiva de técnicos da área de engenharia de dutos saudita visitou a sede da empresa em São Carlos (SP) bem como instalações reais dos sistemas.

"O plano da Asel-Tech para o Oriente Médio passa pela criação de uma empresa com sede na Arábia Saudita, o maior produtor da região, em associação com uma empresa local de forma



a atender a política de conteúdo e suporte *in-kingdom* da Saudi Aramco", explica **Julio Alonso**, fundador e CEO da companhia. Segundo Alonso, além da fabricação dos painéis e da engenharia de aplicação, também o comissionamento e a assistência técnica pós-venda passarão a ser feitos a partir do país árabe, estendendo-se, paulatinamente, aos demais países do Oriente Médio.

Atualmente, encontra-se em fase final de construção, na cidade de Dammam, um loop de testes de 1,4 km, com características similares ao que a Asel-Tech já possui no Brasil, e que servirá como plataforma de demonstração, testes, comissionamento e treinamento dos usuários. ■

Asel-Tech

Transporte aéreo para o pré-sal

Helicópteros de grande porte estão operando no litoral fluminense, agilizando a logística das atividades offshore

A EXPLORAÇÃO DE PETRÓLEO no pré-sal começa a provocar mudanças na logística offshore. Dois helicópteros de grande porte, modelo S-92, da norte-americana Sikorsky, recém adquiridos pela Brazilian Helicopter Services (BHS), já estão sendo utilizados pela Petrobras para transporte de passageiros até o campo de Tupi, na Bacia de Santos, a 300 km da costa.

Além destes, outros três grandes helicópteros EC-225 Super Puma, da francesa Eurocopter, entraram em operação na Bacia de Campos. As cinco novas aeronaves da BHS, contratadas pela Petrobras, já ultrapassaram a marca de 500 horas de voo.

"Estamos cumprindo todos os prazos contratuais com a Petrobras e operando esses novos modelos de helicópteros especiais, totalmente equipados para transportar passageiros a grandes distâncias. Eles têm até quatro horas e meia de autonomia de voo e podem levar 18 pessoas às áreas mais distantes do pré-sal", informa Décio Galvão, diretor da BHS Helicópteros.



Outro modelo S-92, da Sikorsky, também está entrando em operação em abril. Até junho, mais três aeronaves adquiridas pela BHS chegam ao Brasil, completando a frota de nove, contratada pela Petrobras.

No final de fevereiro, a BHS foi homenageada pela francesa Eurocopter e pela americana Sikorsky por ser uma das primeiras empresas a operar comercialmente esses novos modelos de helicópteros no Brasil. A cerimô-

nia ocorreu durante a feira da HAI (Helicopter Association International), a maior do setor no mundo, realizada este ano em Houston, no Texas (EUA).

A pioneira foi a Líder Táxi Aéreo, que desde meados do ano passado está operando o S-92, também atendendo às atividades offshore da Petrobras. As duas empresas, juntamente com a Petrobras, operam com helicópteros Sikorsky, desde o primeiro modelo S-58TTM da década de 1970. ■

Radix Engenharia

Radix Engenharia chega ao Brasil

A previsão é de faturar R\$ 20 milhões em venda em um ano no país

A RADIX ENGENHARIA e Software, empresa de soluções de engenharia e TI, inicia suas operações com a expectativa de somar R\$ 20 milhões em vendas em seu primeiro ano de atuação. Com sede no Rio de Janeiro, a empresa foi criada por seis fundadores e principais gestores da Chemtech, do Grupo Siemens: **Luiz Rubião**, ex-CEO da Chemtech, **Flávio Guimarães**, **Geraldo Rochocz**, **João Chachamovitz**, **Alexandre Cramer** e **Maurício Miele**.

Empresa com capital 100% nacional, a Radix já assinou seu primeiro



contrato com um cliente do setor de alimentos. A empresa pretende começar a atuar no mercado interna-

cional (EUA, Noruega, Índia, Oriente Médio, entre outras regiões) até o fim de 2010.

A Radix – palavra que vem do latim e significa 'raiz', 'origem' –, desenvolve e implementa soluções eficientes e inovadoras para o contínuo aperfeiçoamento e crescimento dos processos produtivos de seus clientes. Os serviços e soluções da companhia atendem aos mercados de óleo e gás, petroquímico, químico, de metais e mineração, papel e celulose e geração de energia, dentre outros. ■

Lupatech cria empresa de serviços

Subsidiária prestará serviços de intervenção em poços de petróleo.



Foto: Agência Petrobras

AMPLIAR SUA PARTICIPAÇÃO no mercado brasileiro de óleo e gás, no qual já é uma tradicional fornecedora de equipamentos e serviços, é a meta da Lupatech com a criação de uma subsidiária, a Lupatech Oilfield Services. A nova companhia nasce com o objetivo de ser um importante player regional de serviços para poços de petróleo e gás na América Latina.

Anunciada no final de março, a subsidiária é a soma de experiências da Lupatech e da Penta Oilfield Services, empresa de serviços de petróleo que reúne profissionais do setor, oriundos de empresas como Schlumberger, BP, Petrobras e Repsol. Entre eles, Cesar Paolini (ex-vice-presidente da Schlumberger para América Latina), Carlos Portela, ex-Chief Operating Officer (executivo-chefe de operações) da BP na Colômbia, e **João Carlos de Luca**, ex-diretor



da Petrobras, ex-presidente da Repsol e atual presidente do Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (IBP), criadores da Penta e executivos e conselheiros do novo player.

A Lupatech terá 85% do controle da nova companhia, enquanto a Penta fica com os 15% restantes. O plano de negócios da empresa prevê a atuação inicial no Brasil, Colômbia e México. "Esses mercados foram escolhidos por apresentarem escala e excelentes perspectivas de crescimento", explicou Cesar Paolini, CEO da nova companhia, a Lupatech OFS. "A Lupatech já conta com uma ampla linha de equipamentos e é um player em serviços não relacionados à intervenção de poços. Agora a companhia terá acesso a novos mercados", avaliou De Luca, um dos criadores da Penta e membro do conselho da Lupatech OFS.

Operações internacionais – A nova empresa iniciará suas operações na Colômbia, onde foram adquiridas, em 29 de março de 2010, as operações da colombiana Hidrocarbon Services

(HS), que registrou receita líquida em 2009 de US\$ 11,7 milhões, e lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda, na sigla em inglês) de US\$ 2,25 milhões.

"A criação da Lupatech OFS marca nova fase do setor na América Latina, já que consiste no surgimento de um player regional na área de serviços especializados para petróleo e gás",



afirmou o CEO da Lupatech, **Nestor Perini** – ele assegura que, dentre os diferenciais competitivos da companhia, está um projeto alinhado com as necessidades do

setor em utilizar conteúdo local, ofertando serviços técnicos com agilidade, qualidade e custo competitivo.

A empresa deve receber o investimento inicial de US\$ 16 milhões em aquisições. "Investimentos futuros estão associados às oportunidades de mercado que a companhia vier a identificar dentro da estratégia de ocupação mercadológica", comentou o diretor de finanças e de relações com investidores da Lupatech, Thiago Alonso de Oliveira.

Atuando em três segmentos de negócios – Energy Products, Flow Control e Metalurgia – a Lupatech existe desde 1980, com a criação da Microinox, empresa especializada no processo de fundição de precisão (microfusão) para produção de componentes fundidos para válvulas. Nos últimos anos, o grupo evoluiu, aumentando sua presença no setor de petróleo e gás.

Na semana passada, foi anunciada a assinatura de contrato com a Petrobras para fornecimento de revestimentos internos especiais contra corrosão em tubos de aço. O acordo, que também prevê acompanhamento de instalações nos poços e assistência técnica, tem valor aproximado de R\$ 150 milhões. O contrato prevê a possibilidade de renovação por mais três anos. ■

Pré-sal atrai investimentos da Swire Oilfield Services

A Swire Oilfield Services, empresa britânica do setor de contêineres offshore para a indústria de óleo e gás (O&G), com mais de 45 mil unidades espalhadas pelo mundo, desembarcou em março no Brasil de olho no pré-sal.

EM 2015, A ESTIMATIVA é que o dobro de unidades offshore estarão operando em águas brasileiras. Com esse aumento, toda a cadeia de suprimentos terá um aumento significativo na demanda.

A empresa, que tem por lema *we go where you go* (vamos aonde você for), acredita que o mercado vai demandar unidades de transporte offshore – conhecidos como CCUs (Cargo Carrying Units) – de qualidade superior. “Temos mais de 45 mil unidades de contêineres, cestas e tanques offshore, certificados pela Norma DNV 2.7-1, espalhadas pelo mundo e, no momento, o Brasil é uma prioridade dentro da estratégia global da empresa”, explica **Marcelo Nacif**, Business Development da Swire no Brasil.



O executivo aposta no Brasil, onde tem boas expectativas de negócios. Em 2009, a Swire faturou US\$ 166 milhões, e estima faturar US\$ 420 milhões em 2015, com a ajuda dos investimentos no Brasil. A empresa possui grandes contratos com as principais operadoras de O&G e com as principais empresas de serviços e logística no mundo. “No Brasil, já temos unidades operando com a Statoil, Shell, Devon, Chevron, Repsol, Petrobras, Seadrill, Schlumberger, Halliburton, Modec, Brasco Logística Offshore e Nitshore”, enumera. “A expectativa é realmente promissora.”

Exigências na área de SMS – Nacif observa que o Brasil tem uma das mais



rígidas políticas de SMS e, naturalmente, a correta utilização de unidades de transporte de cargas offshore é um assunto muito discutido. “Empresas nacionais e internacionais, incluindo a Petrobras, estão promovendo esforços no sentido de melhorar a segurança das operações”, destaca.

A Swire oferece somente unidades certificadas pela Norma DNV 2.7-1, mundialmente reconhecida no setor offshore e adotada na grande maioria dos países produtores. “Essas unidades oferecem total integridade para os equipamentos transportados e total segurança para as pessoas que os operam”, explica. “Além disso as unidades DNV 2.7-1 garantem maior capacidade de carga, menor utilização de área de armazenagem onshore e offshore, além de um custo muito baixo de manutenção.”

O grupo pretende construir equipamentos no país atendendo a exigência de conteúdo nacional. A meta é produzir seis mil unidades de contêineres offshore até 2015. Até a construção da

fábrica, que será em região próxima a Macaé (RJ), a Swire estará investindo R\$ 10 milhões em ativos, fora os investimentos a partir do início da produção, que envolverão toda uma cadeia de mão de obra e de fornecedores, movimentando a economia local.

A produção local está planejada para mil unidades por ano pelo menos até 2015. “Somos o braço no continente sul-americano do conglomerado Swire, que possui mais de 35 empresas em seis continentes com foco na região da Ásia, atuando em diversos segmentos, sempre investindo onde a qualidade é uma demanda do negócio”, afirma.

A maior área de atuação geográfica da Swire Oilfield Services continua sendo o norte da Europa, onde opera a partir de oito bases já estabelecidas, quatro delas no Reino Unido e Noruega, com parceiros na Dinamarca e Holanda. Também opera na Austrália, Nigéria, Angola, Rússia, EUA e Trinidad Tobago. ■

Fluke ganha prêmios por produtos inovadores

ASSINANTES DA REVISTA *Control Engineering* escolheram três novos produtos da Fluke para o Prêmio Engineers' Choice 2010 para avanços tecnológicos, serviços para a indústria e impacto no mercado.

Os produtos ganhadores, todos lançados em 2009, incluem a Pinça Amperimétrica de Processos de Miliampères Fluke 773, o Termovisor Fluke Ti32 e, ganhando uma menção honrosa, o Multímetro Digital com Display Remoto Fluke 233.

Todos os três produtos da Fluke ganharam na categoria de Controle de Processos. De acordo com a editora, "Os Prêmios Engineers' Choice 2010 da *Control Engineering* destacam algumas das maiores novidades em controle, instrumentação e automação lançadas em 2009, escolhidas pelos assinantes da versão impressa e da publicação on-line da revista. Os participantes da pesquisa selecionaram os produtos baseados em seu progresso tecnológico, serviço para a indústria e impacto no mercado."

Segundo o presidente da Fluke, **Fernando Kozik**, a empresa trabalha continuamente para soluções e padrões que sejam eficientes em consumo de energia, e o prêmio foi um reconhecimento muito importante. "Estamos muito felizes e orgulhosos que nossos produtos foram reconhecidos, especialmente porque os prêmios da *Control Engineering* destacam as maiores novidades em controle, instru-



Foto: Divulgação

mentação e automação do mercado. Isso mostra o comprometimento da empresa em oferecer soluções que agreguem valor ao nosso cliente", afirma.

Em Controle de Processos – Monitoramento de Energia, a Pinça Amperimétrica de Processos de Miliampères Fluke 773 foi escolhida a melhor. Nas palavras da *Control Engineering*, esta pinça "oferece capacidades abrangentes para testes e medições. O produto foi desenhado para medir com precisão as quantidades minúsculas de corrente fluindo nos circuitos de sistemas de controle, sem desligar o sistema, quebrar o circuito ou inserir um instrumento de teste. Ao invés disso, as pinças amperimétricas sensíveis são colocadas no fio para detectar e medir a corrente transportada. A Fluke alega que é o único fabricante de alicates amperímetros de alta precisão que não quebram o circuito, uma abordagem que

pode proporcionar ganhos significativos em tempo e dinheiro".

Na categoria de Controle de Processos – Segurança de Processos, o prêmio foi para o Termovisor Fluke Ti32. De acordo com as reportagens da *Control Engineering*, ele "oferece um sistema de imagens térmicas acessível e efetivo em vários aplicativos usados por técnicos de manutenção, engenheiros de produção, eletricitistas, técnicas de HV AC/R e outros. O produto foi desenhado e seu preço determinado para oferecer um nível de desempenho inédito para localizar erros e efetuar a manutenção preventiva em instalações elétricas, equipamentos eletromecânicos, equipamentos de processos e muito mais. Segundo a Fluke, o Ti32 é o primeiro equipamento de imagens térmicas a incorporar o potente sensor de 320 x 240, para criar imagens muito nítidas e detalhadas por menos de US\$ 9.000".

Os assinantes da revista também selecionaram o Multímetro Digital com Display Remoto Fluke 233, o primeiro da indústria com um visor sem fio removível, para uma Menção Honrosa na categoria de Controle de Processos – Monitoramento de Energia. Com o display acoplado, o Fluke 233 funciona como um multímetro convencional. Em condições mais difíceis e incomuns, o display sem fio oferece o máximo em flexibilidade, aumentando a segurança e a produtividade para eletricitistas e técnicos em eletrônica. Ao remover o visor sem fio do corpo do medidor, o usuário pode posicioná-lo no local mais fácil de visualizar e colocar o medidor na melhor posição para conectá-lo ao circuito testado. ■

Edições anteriores?

CLIQUE!



www.tnpetroleo.com.br

Wärtsilä quer maior participação onshore

FORNECEDORA DE EQUIPAMENTOS navais para construtores, armadores e operadores de embarcações e instalações offshore, a Wärtsilä Brasil realizou em março, no Rio de Janeiro, seminário sobre aplicações para o segmento de óleo e gás.

O evento contou com a presença de Tomas Ronn, um dos principais executivos do departamento de execução de projetos da Wärtsilä; Stefan Fälten, gerente de Aplicação de Compressão da companhia; Gil Viana, gerente geral de Serviços e Vendas; e **Luiz Maggioni**, gerente de Desenvolvimento de Negócios para a área de Energia, além de profissionais da Petrobras, Transpetro, Iesa, Gaia, TBG, Odebrecht e da PUC.

A atuação da Wärtsilä é expressiva no setor. A empresa tem participação em projetos em países como Hungria, Alemanha, Escandinávia, Indonésia, Turquia, Sudão, Índia e EUA. “Já fornecemos para o setor por intermédio de nossa unidade naval. Agora queremos

uma participação maior no onshore brasileiro”, afirmou Maggioni.

Na ocasião, a empresa apresentou soluções como estações de bombeamento e de *flare reduction* (redução na queima de gás), afora seu portfólio de motores e geradores de energia. “Além da alta eficiência, flexibilidade na utilização de combustíveis e baixos níveis de emissões, são soluções que visam a otimização das plantas”, explicou.

“Apesar de parte dos equipamentos



serem comprados no exterior, existem projetos para aumentar nosso conteúdo nacional”, comentou Maggioni.

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. ■

Metalcoating

Tecnologia nacional

Metalcoating é qualificada pela Petrobras para revestimentos orgânicos anticorrosivos de dutos em curvas



A METALCOATING Revestimentos foi certificada pela área de dutos da Petrobras como empresa qualificada para realizar revestimentos orgânicos anticorrosivos em curvas. Os revestimentos são aplicados interna e externamente nas curvas, protegendo o substrato metálico da ação corrosiva de fluidos e solos.

A tecnologia desenvolvida para essa aplicação é 100% brasileira e passa a ser mais um item de nacionalização desenvolvido pela Metalcoating para atender as demandas da Petrobras e do segmento de óleo & gás.

“O revestimento será utilizado para proteger as curvas do aqueduto do mar do

Rio Grande do Norte que será instalado no campo de Ubarana, cujo projeto estratégico de revitalização terá capacidade para injetar 17 mil m³ de água por dia, contribuindo para o incremento da produção de óleo e gás no estado potiguar”, explica Gilson Gama, da gerência comercial da empresa.

Para esse projeto, as resinas aplicadas irão proteger o substrato metálico internamente da ação corrosiva de água produzida (PCW), e externamente da ação corrosiva da água do mar.

Uma das unidades de negócio do Grupo Alvenius, e especializada em tecnologias de aplicação de revestimentos orgânicos para proteção anticorrosiva, a Metalcoating atua nos mercados de petróleo, gás, etanol e biodiesel e no de indústrias químicas.

Localizada em Cotia, em São Paulo, próxima ao Complexo Viário Mário Covas – Rodoanel – a empresa é a primeira no setor de revestimentos no Brasil a conquistar o SGI (Sistema de Gestão Integrado), possuindo as três normas mais importantes do sistema: as certificações ISO 90001:2008, ISO 14001:2004 e OHSAS 18001:2007. ■