

Contagem regressiva para as **38 POLEGADAS**

Protubo deve colocar nova máquina de curvamento de tubos em operação até o final do mês de maio.

TEM DATA A ENTRADA em operação do novo equipamento de curvamento de tubos até 38" de diâmetro da Protubo. O equipamento já está em fase de instalação e a previsão é de começar a operar ainda no primeiro semestre de 2008. A solenidade de inauguração do equipamento é o dia 27 de maio.

Com o investimento de dois milhões de dólares – investimento de maior valor e que complementa o Plano de Investimentos da empresa aprovado em 2003 no valor total de US\$ 3,5 milhões, com o novo equipamento, a Protubo torna-se uma das cinco empresas no mundo capacitadas para realizar curvaturas desse diâmetro dando ao Brasil a liderança no segmento na América do Sul e abrindo novos mercados para exportação, especialmente nos mercados de oleodutos, gasodutos e minerodutos.

A aquisição da nova máquina, que curvará tubos de diâmetros de até 38" e espessura de parede de até 2,5", amplia a capacidade de produção da Protubo, representa um incremento de 20% no faturamento total da Protubo, um aumento de 10% no efetivo de mão-de-obra da empresa e tem como foco projetos de oleodutos e gasodutos no Brasil e na América do Sul. O faturamento anual previsto para o equipamento é de US\$ 1.250.000,00, somente serviço, material fornecido pelo cliente.

A nova máquina foi comprada da Dai-Ichi High Frequency do Japão e representa um investimento de mais



de US\$ 2,5 milhões – um marco na história da Protubo. Com a ampliação de sua capacidade, a empresa poderá alçar vãos mais altos, focando os projetos de rede de dutos com grandes diâmetros para gás natural na América do Sul e Central. Outro interesse da Protubo é Angola, visto que o país passa por uma reestruturação econômica e social após vinte anos de guerra civil.

Segundo o engenheiro e diretor de Operações da Protubo, **Carlos Tavares**, para a empresa a idéia é não só atender ao mercado, mas alavancar uma demanda reprimida de projetos. "Esse é um projeto que temos desde 2002."

"Essa faixa de diâmetro pode atender a qualquer projeto. Antes, era preciso importar para os projetos na

América do Sul. Não é preciso mais importar. Quando você tem o equipamento, com consistência, qualidade, confiável, mais barato, isso – a melhoria dos projetos em termos de tamanho – acontece naturalmente."

"Com isso nós vamos produzir



mais, com a demanda do mercado superaquecido e possibilitar aos nossos clientes melhorar o padrão dos projetos, não só alavancando a empresa,

mas a internacionalizando, contando com competitividade internacional", explica. "Agora podemos brigar internacionalmente. Podemos competir de igual para igual."

“Trouxemos a máquina para aumentar a faixa de fornecimento e para atender a demanda, desonerar todo um acúmulo de trabalho, alavancando novos negócios. Faz um bom tempo, temos projetos não só com o setor de óleo e gás, petroquímica, indústria automobilística, construção naval, mineração e sucroalcooleiro”, comenta. “Fora a construção civil, com o fornecimento de estruturas metálicas, como o Rock in Rio de Portugal.”

“Tudo isso representa um amadurecimento e consolidação de nossos processos junto aos clientes”, diz. “Com tudo isso, já estamos pensando em uma quarta máquina.”

Curva de crescimento

Notícias como esta mostram que a famosa teoria da curva de desenvolvimento da economia e da indústria está bem longe de entrar em declínio.

“Existirá, obviamente, uma curva de declínio. É um ciclo natural da economia mundial. Mas, sendo sincero,

eu acho que cada dia que passa podemos postergar mais esse declínio”, diz. “O que estamos fazendo é diversificar os nossos negócios, pensando em exportações etc.”, comenta. “Temos contratado de cinco a seis pessoas por mês e acabamos de alugar outro galpão aqui ao lado, para expansão do leiaute da fábrica”, enumera, mostrando que, para a Protubo, a curva é cada vez mais de crescimento.

Tavares usa como exemplo dessa boa fase de ampliação das atividades, portfólio e da diversificação dos negócios, a parceria da Protubo com a Caterpillar, empresa norte-americana líder no fornecimento mundial de equipamentos de construção e mineração, motores a diesel e gás natural e turbinas de gás industriais, para o fornecimento de tubos de perfil retangular em aço ST52 curvados por Indução de Alta Frequência.

O projeto especial começou em 2004 e representa uma evolução tecnológica, fruto do esforço das duas empresas em desenvolver um

produto de alta qualidade e precisão. “É a primeira experiência da Protubo no segmento automobilístico, que exige alto grau de repetibilidade em suas linhas de produção – até mesmo para transporte e embalagem de peças.”

O último samurai

Segundo Tavares, Protubo investiu, nos últimos cinco anos, cerca de US\$ 700 mil por mês. Estabelecida no Brasil desde 1975, a Protubo é uma associação da IHI Group e da Dai-Ichi High Frequency do Japão. “Somos a maior fornecedora de curvas especiais e conexões em aço, fabricadas pelo processo de curvamento por indução de alta frequência da América Latina. Levando em consideração estes cem anos de imigração, a Protubo é a única grande empresa de origem japonesa que conseguiu sobreviver a esse período”, comemora. “Mantemos uma tradição com uma visão diferente, atualizada, agregando à engenharia outros valores etc.”, afirma. (CV) ■

Wurth

Novo isolante que reduz efeito do calor em galpões e fábricas

A WURTH DO BRASIL, EMPRESA multinacional alemã especializada em peças de fixação, ferramentas e produtos químicos, acaba de lançar o Isotérmic. Trata-se de um impermeabilizante que, além de eliminar a possibilidade de infiltrações, tem capacidade de refletir mais de 40% do calor provocado pela incidência solar em telhados de empresas e galpões de fábricas.

Um estudo realizado pela Wurth aponta que um trabalhador submetido a uma temperatura de 32°C a 41°C pode desenvolver uma série de problemas para sua saúde, tais como câimbras, esgotamento e fadiga térmica. Já temperaturas acima de 41°C são ainda mais perigosas, podendo provocar, inclusive, danos cerebrais.

Além da questão da saúde do trabalhador, outro fator que preocupa as empresas é a queda na produ-

tividade e o aumento no número de acidentes de trabalho, faltas e afastamento por doenças provocadas pelo excesso de calor. O mesmo estudo mostra que a uma temperatura de 35°C, facilmente atingida dentro um galpão em um dia de verão, a perda de produtividade é de 45%. A 37°C esse percentual chega a 67%.

Com tecnologia nacional, o Isotérmic pode ser aplicado em coberturas metálicas, de fibrocimento, concreto pré-moldado, cerâmicas ou ainda em tanques de armazenamento e silos metálicos e de alvenaria. Por se tratar de um revestimento externo, não é necessária a paralisação das atividades da empresa.

“O Isotérmic é resultado de uma demanda do mercado por um produto que fosse capaz de impermeabilizar e ao mesmo tempo diminuir a temperatura do ambiente. Mas conseguimos mais que isso. Desenvolvemos um produto que também funciona como um isolante acústico, resistente a corrosão e impactos e não é inflamável”, explica Edinei Biancardi, gerente da divisão de produtos voltados para arquitetura e construção.

Altran fatura mais de US\$ 617,2 milhões no último trimestre de 2007

Com um crescimento superior a 7% no período, a companhia divulgará resultados mundiais consolidados, em abril.



Foto: Geraldo Falcao, Petrobras

O grupo Altran – líder no mercado europeu de Consultoria em Tecnologia e Inovação, e que se destaca como um dos maiores grupos do mundo no setor – acaba de anunciar que faturou mais de US\$ 617,2 milhões durante o último trimestre de 2007. O resultado representa um crescimento de 7,3% em relação ao desempenho do mesmo período de 2006, quando a companhia obteve um faturamento da ordem de US\$ 575,3 milhões.

Apenas na França, sede mundial do grupo Altran, registrou-se um crescimento de 8,5% no último trimestre de 2007, quando se faturou mais de US\$ 262,6 milhões. Nos demais países, os resultados também foram bastante positivos, pois a Altran atingiu um crescimento de

6,4%, com um faturamento superior a US\$ 352,2 milhões.

“O objetivo do grupo Altran é crescer ainda mais, especialmente fora da França. E nossos resultados têm superado as expectativas, o que significa que estamos com cada vez mais clientes atendidos e satisfeitos”, comemora **Patrick Dauga**, presidente da Altran no Brasil. Os resultados consolidados do grupo, obtidos no ano fiscal de 2007, serão divulgados mundialmente até abril.

Em 2006, a companhia obteve um faturamento mundial acima de US\$ 2,180 bilhões. Fundada em

1982, na França, a Altran é líder no mercado europeu de Consultoria em Tecnologia e Inovação, destacando-se no setor como um dos maiores grupos do mundo em sua especialidade. Entre as empresas que compõem o grupo, destacam-se Arthur D.Little, Cambridge Consultants, Control Solutions, DCE Consultants, Hilson Moran, Media Aerospace; Praxis, Pr(i)me, Segime, Synetics, entre outras.

Com cerca de 17.500 mil colaboradores diretos, a Altran reúne 180 subsidiárias, em mais de 20 países: Alemanha, Argentina, Áustria, Bélgica, Brasil, China, Coréia, Espanha, EUA, França, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Itália, Japão, Luxemburgo, México Portugal, Suécia, Suíça e Venezuela.

A Altran atende a cerca de 90% das 500 maiores companhias da revista *Fortune*. Em qualquer que seja o setor de atuação, a empresa assessora seus clientes ao longo de todo o ciclo de inovação. Assim, atende a clientes de vários setores da economia – TI, telecomunicações, financeiro, energia, governo, meio ambiente, transportes, indústrias automobilística, aeroespacial e petroquímica.

No Brasil, a empresa está presente desde 1999 e mantém escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília. Com uma equipe de mais de 450 colaboradores locais, a Altran do Brasil atua em quatro áreas complementares: Consultoria em Tecnologia e Inovação (Altran Technologies), Consultoria em Engenharia (Altran TCBR), Consultoria em TI (Altran CIS), Consultoria Estratégica e Gestão (Arthur D.Little). ■



Aselco Tecnologia anuncia novo nome e marca registrada ao mercado

COM NOVAS INSTALAÇÕES administrativas e industriais na cidade de São Carlos (SP) e com um moderno laboratório de testes e desenvolvimento tecnológico (que inclui um duto de 1,5 km), dentro de um projeto com a Universidade de São Paulo (USP), a Asel-Tech consolida sua linha de fabricação com o SLDS (Sistema Acústico de Detecção e Localização de Vazamentos para Dutos) – seja de gás natural, líquidos ou fluidos multifásicos –, e também o SPL (Sistema Acústico de Localização) de pigs.

Nos últimos três anos, a Asel-Tech investiu mais de R\$ 5 milhões no desenvolvimento dessas tecnologias, sendo hoje líder mundial e gerando empregos no Brasil. A empresa também desenvolveu novas parcerias internacionais na área de dutos, que

englobam a construção, montagem, integridade e monitoramento (CRC-Evans, Cynotech, Heath, Wilco, Broadsword, entre outras) e acumulou grande experiência nos quase oito anos fornecendo e instalando sistemas de detecção de vazamentos de vários dutos e inicia agora um programa de recuperação de sistemas antigos.

Com uma equipe de engenheiros e técnicos muito experiente em desenvolvimento de *hardware* e *software*, projeto, fabricação e comissionamento, a Asel-Tech oferece a seus clientes no Brasil e no mundo a melhor tecnologia, com o melhor suporte técnico! Seu escritório comercial fica no Rio de Janeiro, com representantes em todo o Brasil.

Para 2008, além de aumentar sua participação no mercado brasileiro,



a empresa concluirá vários negócios em andamento em diversos países da América Latina (Argentina, México, Peru, Bolívia, Equador e Chile) e também, vai acelerar um programa iniciado em 2006, e entrar no mercado norte-americano, com previsão de vendas de R\$ 40 milhões. ■

Açometal

Açometal: de olho no setor de álcool

Distribuidora expõe produtos na Feicana com o objetivo de aumentar ainda mais sua participação no mercado sulcraolcooleiro.

A AÇOMETAL, DISTRIBUIDORA oficial da Gerdau e Lodec Metall-Handel, quer estreitar relacionamento com clientes e parceiros. Daí sua participação, pelo segundo ano consecutivo, da Feicana, realizada entre os dias 26 e 28 de fevereiro, em Araçatuba, interior de São Paulo.

"Há dois anos estamos investindo no setor sulcraolcooleiro. Nos meses de novembro e dezembro de 2007 e janeiro deste ano, percebemos um aumento das nossas vendas para este segmento em função das novas usinas abertas durante o ano e também devido ao período de entressafra – quando são feitas manutenção e adequação das usinas", afirma André Dias, diretor geral da Açometal.



Durante o evento, a Açometal apresentou ampla linha de aços e metais utilizados pelo segmento, incluindo aços para eixos, e com grande diferencial: a entrega imediata. Com uso bastante acentuado em usinas, os tarugos e buchas de bronze, produtos distribuídos pela empresa, também estarão em destaque, aumentando as possibilidades de negócios ao longo da feira.

Em 2007, o volume de negócios realizados na Feicana/FeiBio comprovou o

bom momento do setor energético brasileiro. A feira bateu a marca de R\$ 1 bilhão em negócios, superou as expectativas dos organizadores e consolidou-se como um dos mais importantes do setor de bioenergia do país.

Produtos customizados

Há 30 anos no mercado, a Açometal oferece aos seus clientes produtos customizados, sendo uma das únicas empresas do setor a distribuir aços e metais cortados nos mais variados tamanhos de acordo com a necessidade do cliente. A Açometal oferece grande variedade de aços e metais cortados sob medida em equipamentos de última geração: aço ferramenta, aço inoxidável, aço construção mecânica, alumínio, cobre, latão e bronze. Além da área de serviços 24 horas de segunda a sábado: oxicorte, plasma, guilhotina, dobradeira e serras. ■



Lupatech cresce 73,1% em 2007

Com carteira de pedidos chegando a níveis recordes, negócios somente na área de óleo e gás chegam a R\$ 400 milhões.

COM UMA CARTEIRA DE pedidos (*backlog*) do segmento de Óleo & Gás para o mercado brasileiro que excede os R\$ 400 milhões, a Lupatech fechou 2007 com um crescimento de 73,1%. Líder na fabricação de válvulas industriais e fabricante de equipamentos para o setor de petróleo e gás e de conjuntos para a cadeia automotiva no Mercosul, a empresa registrou, ao final do exercício de 2007, o montante de R\$ 387 milhões em sua receita líquida consolidada, valor 73,1% maior que os resultados registrados em 2006, que foram de R\$ 223,6 milhões

“Os resultados positivos, apresentados no balanço, refletem a bem-sucedida estratégia traçada pela Lupatech ao longo dos últimos anos no Brasil, do processo de aquisições, ambos viabilizados pelo importante apoio que recebemos de investidores, de capital e dívida”, comemora Thiago Alonso de Oliveira, diretor financeiro e de Relações com Investidores da Lupatech.

Segundo Alonso, o exercício encerrado apresentou para cada metade do ano um cenário totalmente oposto, sendo que o segundo semestre de 2007 apresentou forte recuperação de vendas, receitas e margens em comparação ao primeiro. “O *backlog* apresentado é recorde na companhia e nos permite visualizar um exercício de 2008 de continua-

Fotos: Divulgação



de do ritmo de recuperação que observamos a partir do encerramento do primeiro semestre de 2007”, estima o diretor.

Os resultados financeiros divulgados em meados de fevereiro apontaram também o crescimento de 54,3% no Ebitda – resultado operacional recorrente não afetado pela depreciação, amortização e resultados financeiros – ficando em R\$ 97,5 milhões, sobre os R\$ 63,2 milhões registrados no acumulado de 2006.

Ainda em 2007, a Lupatech apresentou crescimento de valor da companhia, que tem 23 unidades industriais e comerciais, da ordem de R\$ 1,4 bilhão, representando 87,5% de valorização nas ações, oriundos de uma série de iniciativas que vão de encontro com a estratégia de geração de valor aos seus acionistas.

O balanço anual da Lupatech apresenta, ainda, perspectivas positivas de negócios para os três segmentos de atuação – Óleo & Gás, *Flow* (vál-

vulas) e Metal (peças para cadeia automotiva) – o que lhe garante a perpetuidade das metas, como por exemplo, a ampliação da capacidade fabril, a consolidação dos mercados em que atua por meio da expansão de participação de mercado e de aquisições, aperfeiçoamento dos produtos e processos e desenvolvimento das parcerias estratégicas de longo prazo com os clientes da companhia, “pois acreditamos na ampliação da relação comercial dessa forma”, finaliza Alonso.

Produtos de alto valor agregado

A Lupatech vem se consolidando na liderança em seus três segmentos de negócios – Óleo & Gás, *Flow* e Metal. No segmento de Óleo & Gás, oferece produtos de alto valor agregado e serviços para a indústria de petróleo e gás, como cabos para ancoragem de plataformas em águas profundas, válvulas, equipamentos para exploração de poços, revestimentos de tubos e compressores para GNV, através das marcas MNA, CSL, Petroíma, Esferomatic, Gasoil, K&S e Aspro. No área de *Flow*, tem posição de liderança no Mercosul na produção e comercialização de válvulas industriais, principalmente para as indústrias química, farmacêutica, papel e celulose e construção civil, através das marcas Valmicro, Mipel, ValBol e Jefferson. E no segmento de Metal, ocupa posição de destaque no mercado internacional e especializa-se no desenvolvimento e na produção de peças, partes complexas e subconjuntos direcionados sobretudo para a indústria automotiva mundial através dos processos de fundição de precisão e de injeção de aço – sendo a pioneira na América Latina. A empresa opera, ainda, na fundição de peças em ligas metálicas com alta resistência a corrosão, voltadas para os setores de válvulas industriais e bombas, principalmente para aplicações nos processos para a indústria de petróleo e gás. ■

Tubos jaquetados e com isolamento

A TECFLUX, DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO para o Brasil dos produtos da Swagelok, presente em todo território nacional com filiais e representantes locais, está disponibilizando para o mercado equipamentos de ponta para uso na indústria petrolífera, como os tubos jaquetados e as válvulas de alívio proporcional.

Os tubos jaquetados da Swagelok asseguram proteção contra corrosão galvânica e atmosférica, bem como contra desgastes e abrasão. Estes tubos podem ser fornecidos em aço inoxidável 316L, ou cobre, nos tamanhos de 1/4" a 1/2", ou 6 mm a 12 mm, com revestimento em PVC, resistente aos raios UV, projetados para operar com temperaturas de -40°C a 104°C. São fornecidos em rolos de 100, 250 e 500 ft ou 30, 75, 150 m. Em aço inoxidável 316, este produto é projetado para pressões de trabalho de até 6095 psi (420 bar), e os em de cobre suportam pressões de trabalho de até 1364 psi (94 bar).

Os tubos jaquetados podem ser aplicados com Isolante Térmico para uso nas linhas de vapor, retorno de condensados, gás e linhas de transportes de líquidos, onde intempéries e conservação de energia são importantes fatores a serem considerados, oferecendo um custo benefício grande, se comparado com as perdas térmicas e de energia que ocorrem em tubulação sem um revestimento adequado. Os tubos jaquetados com isolamento são projetados para operar com temperaturas de -34°C a 204°C, e fornecidos nos tamanhos de 1/4" a

1/2" ou 6 mm a 12 mm, com revestimento em PVC resistente aos raios UV e isolante de fibra de vidro, em rolos de 100, 250 e 500 ft ou 30, 75, 150m.

Estes tubos jaquetados, em aço inoxidável 316 com revestimento térmico, suportam pressões de trabalho de até 5849 psi (403 bar) e os em cobre com revestimento térmico a pressões de trabalho de até 682 psi (47 bar). Opcionalmente, os tubos jaquetados podem ser fornecidos com revestimento em Uretano, o qual possui excelente característica em baixa e alta temperatura, maior resistência à abrasão, hidrocarbonetos aromáticos e a raios UV.

Proteção ao sistema de fluido

Outro produto distribuído pela Tecflux é a válvula de Alívio Proporcional – Série R, desenvolvidas para proteger seu sistema de fluido. Estas válvulas abrem quando a pressão de set é ultrapassada pela pressão do sistema, e são do tipo proporcional, que abrem gradualmente, de acordo com o contínuo aumento da pressão. Possuem mola não molhada, ou seja, a mola não entra em contato com o meio fluido e são fornecidas em aço inoxidável 316.

Possuem pressão de abertura de 10 psi até 6.000 psi, e temperatura de operação de -40°C até 148°C. Estão disponíveis várias molas de ajuste para seleção da faixa de operação. Podem ser



Fotos: Divulgação

fornecidas nos tamanhos de 1/4" e 1/2"; ou 6, 8 e 12 mm; com conexões Swagelok® para tubo ou conexão com Rosca NPT Macho ou Fêmea. ■

Mercotubos fornecerá equipamentos para a Shell e Petrobras

AS PROSPECÇÕES DE PETRÓLEO QUE a Shell e a Petrobras iniciarão na costa brasileira em 2008 terão equipamentos de controle de pressão e vazão (conhecidos como árvores-de-natal) da Mercotubos. A empresa já começou a atender aos pedidos destes equipamentos da empresa FMC Technologies. "O fornecimento destas árvores-de-natal, cuja fabricação foi iniciada recentemente, representa um grande desafio para a empresa." A meta é estar qualificada como fornecedora classe A do segmento *offshore* em pouco tempo, o que possibilitará a fabricação de equipamentos de maior complexidade e valor agregado.

Utilizadas na prospecção de petróleo no fundo do mar, com profundidade máxima de 2,5 mil metros, as árvores-de-natal utilizam chapas, tubos e materiais laminados de aço carbono, com especificações para este tipo de aplicação. Elas são instaladas na cabeça do poço no fundo do mar, onde controlam a pressão e a vazão do petróleo.

Hoje, os dois maiores projetos nesta área são o BC-10, para a Shell, e o Mexilhão, para a Petrobras. A Shell Brasil iniciará no primeiro trimestre de 2008 as atividades de perfuração dos poços petrolíferos para o desenvolvimento do projeto Parque das Conchas, no bloco BC-10. Localizado na Bacia de Campos, a cerca de 120 km do município de Anchieta, no Espírito Santo, o projeto abrange uma área de 273 km². O desenvolvimento do Parque das Conchas será efetuado em duas fases – a primeira com duração de 18 meses. Os poços estarão localizados a uma profundidade de quase 2.000 m da lâmina d'água.

O campo de Mexilhão fica na Bacia de Santos, que já responde por uma produção diária de um milhão de metros cúbicos de gás e 1,6 mil barris de petróleo no Campo de Merluza. A reserva gigante de Mexilhão, descoberta em 2003, é o carro-chefe do impulso que



vai reduzir a dependência externa do Brasil de gás natural, garantir as metas de diversificação do perfil da matriz energética do país e inaugurar uma nova era na Bacia de Santos. Já na primeira fase, em 2008-2009, a demanda de produção futura de Mexilhão, Cedro, e outras áreas, vai exigir uma plataforma com capacidade para 15 milhões de metros cúbicos de gás por dia. A unidade ficaria a 140 km do litoral paulista e numa profundidade a partir da lâmina d'água de 170 metros.

Sobre a Mercotubos

A Mercotubos iniciou suas atividades no segmento de tubos de aço no ano 2000, quando consolidou aliança estratégica com a V&M do Brasil – produtora de tubos de aço sem costura – e começou a distribuição dos produtos desta marca. Em 2003, a empresa obteve a certificação ISO 9001/2000 e a qualificação de fornecedor da Petrobras e Onip (Organização Nacional da Indústria do Petróleo). Três anos depois, expandiu seu portfólio ao selar acordo com a TenarisConfab, fabricante multinacional de tubos de aço com costura de grande diâmetro. Estas importantes par-

cerias concederam à Mercotubos uma posição de referência no setor, componente fundamental do sucesso que a empresa tem conquistado em todo o país e também no cenário internacional.

O projeto mais recente da empresa é o novo complexo instalado em Atibaia: a Unidade Centro Empresarial Dom Pedro. A nova unidade possui 163 mil m² e, favorecida pelo entroncamento das rodovias

Fernão Dias e Dom Pedro I, fornece fácil acesso a importantes mercados como São Paulo, Campinas, Vale do Paraíba e Sul de Minas Gerais. Além da localização estratégica, a nova sede integra importantes aspectos tecnológicos de forma a assegurar processos logísticos ágeis e a desempenhar o cumprimento da certificação ISO 9001/2000 com máxima qualidade.

Com esta nova fábrica, a empresa passa a atender à crescente demanda do mercado *offshore* de exploração e produção de petróleo e gás, provendo estruturas em aço, soldadas, usinadas e pintadas. Sua planta industrial possui capacidade produtiva de 200 ton/mês, com potencial de crescimento no curto e médio prazo, por conta de uma área fabril de fácil adaptação, provida de equipamentos de última geração. São 12 mil m² de instalações industriais, infraestrutura, logística e tecnologia inteligentes, células de produção independentes para cada cliente, serviços customizados, isolamento térmico e acústico, tratamento de efluentes, filtragem de gases, atmosfera-ambiente, localização privilegiada com fácil acesso a importantes mercados e mão-de-obra qualificada. ■

Fundição Estrela começa a produzir com tecnologia de microfusão

A PARTIR DE MARÇO, a Fundição Estrela, empresa do grupo Zeppini, começa a produzir com a nova tecnologia de microfusão, processo desenvolvido em parceria com o Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo (IPT). A microfusão permite produzir peças com alta precisão para atender empresas do setor de equipamentos para postos de serviços e também para outros segmentos. O novo processo permite a reprodução de detalhes complexos como gravações em alto relevo, ranhuras, numeração, serrilhas, orifícios, roscas e chanfros. Com isso, a Fundição Estrela aprimorará seu processo de produção e terá peças reproduzidas por esta moderna técnica, que consiste na fabricação de moldes de cerâmica que reproduzem qualquer detalhe sem a necessidade de usinagem das peças fundidas.

A empresa, que em 2007 cresceu 12% em relação ao ano anterior, produz válvulas e conexões principalmente para a Zeppini Industrial e Comercial, líder na fabricação de equipamentos para postos.

No Brasil, das 1.300 empresas do setor de fundição, cerca de 25 aplicam a tecnologia de microfusão para ferrosos e a Fundição Estrela é a única que dispõe de tecnologia para metais não ferrosos.

“Nosso objetivo com esta nova área de negócios é obter peças de maior valor agregado e atender os mercados internos e externos – este último forte consumidor de componentes obtidos por este processo”, explica Paulo Rogério Fernandez, diretor de Novos Negócios da Fundição Estrela.



Investimentos em tecnologia

Para atender à demanda gerada pelo novo processo de microfusão, a empresa localizada em São Bernardo do Campo (SP) investiu no seu parque industrial em novas máquinas e recursos, como injetoras, dispositivos de molde cerâmico, autoclaves e, principalmente, na capacitação de seus colaboradores.

A companhia atende 70 clientes dos setores automotivo, implementos agrícolas, alimentício, válvulas e conexões, entre outros.

Com a nova tecnologia, a Fundição Estrela espera um incremento de 5% no seu volume de produção, que é atualmente de 1,5 mil toneladas por ano.

Sobre a empresa

Fundada em 1950, a Fundição Estrela é a mais antiga empresa do Grupo Zeppini, que compreende a Zeppini Industrial – fabricante de equipamentos para postos de serviço – e a Motor-Z, mais nova empresa do segmentos

de motocicletas do cenário nacional. A Fundição Estrela é especializada na fundição de metais não ferrosos, como alumínio, bronze, latão, zamaque e suas ligas de metais.

Sua tecnologia permite a aplicação de modernos processos de fundição automática e manual com moldagem em areia, coquilha e *shell moulding*. Também dispõe de uma área de usinagem que garante perfeito acabamento das peças produzidas, de acordo com rígidos padrões de qualidade. Também monta e finaliza produtos e subconjuntos para atender prontamente seus parceiros em todo o mundo.

A Fundição Estrela atende clientes do mercado automotivo, máquinas agrícolas e industriais, área alimentícia e fabricantes de válvulas, conexões entre outros. Seus produtos são exportados para a América do Norte e Europa, e sua qualidade é reconhecida pelas normas de qualidade ISO 9001 e de gestão ambiental ISO 14000. ■

Prysmian apresenta Cabo AirGuard™

Empresa líder no segmento de cabos e sistemas de energia e telecomunicações mostra aos profissionais da área a solução em cabos para ambientes industriais agressivos.

TENDO COMO OBJETIVO apresentar as vantagens do cabo AirGuard™ em instalações de ambientes agressivos, a Prysmian, nova razão social da Pirelli Cabos, promoveu um ciclo gratuito de palestras, inédito no Brasil, para o segmento de cabos em ambientes industriais. A empresa realizou apresentações técnicas para demonstrar a aplicabilidade dos cabos AirGuard™ no mercado nacional nas cidades de Salvador (BA), Porto Alegre (RS) e Rio de Janeiro (RJ). Foram convidados todos os profissionais da área, como projetistas, especificadores e gestores de plantas petroquímicas, químicas, aciarias, indústrias de papel, indústrias sucroalcooleiras, entre outros, para participar do evento.

De acordo com Carlos Alberto Godinho, diretor de P&D da Prysmian, a empresa está cada vez mais investindo no desenvolvimento de produtos de alta tecnologia, como o AirGuard™, que colabora para o crescimento e modernização do setor de cabos no mundo. "Os cabos AirGuard™ são fabricados no Brasil e foram desenvolvidos visando uma necessidade do mercado externo em busca de uma solução mais segura para instalações elétricas em locais agressivos. Todo o sucesso que obtivemos com o produto no exterior foi quesito necessário para mostrar essa tecnologia no mercado nacional", complementa.

O cabo AirGuard™, que é exportado para indústrias de papel, refinarias e indústrias químicas dos Estados Unidos, América Latina e Europa, possui uma tecnologia exclusiva que reduz seu peso e aumenta sua flexibilidade em relação aos



antigos cabos desenvolvidos pela empresa, cobertos com chumbo ou alumínio corrugado. Neste ano, além das palestras no Brasil, estão previstas também outras em Buenos Aires (Argentina), Lima (Peru) e países da América do Sul.

Prysmian Cabos e Sistemas

A Prysmian Cabos e Sistemas, nova razão social da Pirelli Cabos, detém toda a tecnologia de desenvolvimento e fabricação e desde 1872, ano de sua fundação, vem mantendo posição de liderança fornecendo soluções para cabos e sistemas em todo o mundo.

Dividida em duas unidades de negócio: Energia (cabos terrestres e submarinos para a transmissão de eletricidade e distribuição) e Telecomunicações (cabos e fibras ópticas para transmissão de dados, imagem e voz e cabos convencionais em cobre), o Grupo Prysmian está presente em todos os continentes.

A Prysmian tem uma presença global com subsidiárias em 35 países, 55 fábricas em 20 países, sete centros de Pesquisa e Desenvolvimento na Europa, Estados Unidos e América do Sul, e mais de 12 mil funcionários.

No Brasil, com 25% de *market share*, a empresa possui seis unidades fabris localizadas em Santo André, Sorocaba (três fábricas) e Jacareí (todas no estado de São Paulo), e a recém inaugurada no Espírito Santo. Conta com mais de 900 funcionários que são responsáveis pela produção de cerca de 50 mil toneladas de cabos por ano.

Seus principais produtos são cabos, acessórios e serviços direcionados para os segmentos de transmissão e distribuição de energia, construção civil, indústria em geral, indústria automobilística, extração de petróleo, telecomunicações, transmissão de dados e fibras ópticas. ■

Açotubo conquista Braskem

A AÇOTUBO, MAIOR distribuidora de tubos de aço da América Latina, acaba de conquistar um importante cliente do setor petroquímico: a Braskem. "Esse resultado reflete a credibilidade atingida pela Açotubo no mercado. Ter uma empresa deste porte em nossa carteira é muito gratificante, além de atestar a qualidade dos produtos oferecidos", comenta José Antonio Ribamar Bassi, diretor comercial da Açotubo.

A Braskem é das maiores empresas petroquímicas da América Latina e está entre as três maiores indústrias brasileiras de capital privado. Com uma produção total de 5,7 milhões de toneladas de resinas, petroquímicos básicos e intermediários, a companhia produz eteno, propeno, benzeno, caprolactama e DMT, além de gasolina e GLP (gás de cozinha).

Fundada em 1974, a Açotubo completa 33 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 (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) na ISO 9001:2000, sen-



Sede da Açotubo, Guarulhos, SP.

do a primeira empresa do segmento de produtos siderúrgicos a obter esta certificação.

Empresa cresce 40,2% em 2007

Impulsionada pelos setores petroquímico, sucroalcooleiro, automobilístico e petrolífero, a Açotubo tem seu melhor desempenho em 33 anos: é a maior distribuidora de tubos de aço da América Latina e fechou 2007 com o faturamento de R\$ 430 milhões e índice de crescimento 40,2% superior ao de 2006.

"A expansão do mercado interno, aliada ao pesado investimento em estoque, máquinas e infra-estrutura fizeram com que

a empresa superasse em 27% os objetivos traçados para 2007. Também resolvemos apostar na capacitação de nossos profissionais, preparando-os para atender esta nova realidade do setor", analisa o diretor José Antonio Ribamar Bassi.

Para 2008, o executivo acredita que esse crescimento se refletirá em várias áreas da economia. "Acreditamos que os setores mais beneficiados serão o automobilístico, de construção (infra-estrutura), petroquímico e agrícola. Dessa forma, pretendemos investir US\$ 10 milhões, o que significa crescimento de 300% em relação ao ano de 2007", finaliza. ■

Centroprojekt do Brasil assina contrato com a Petrobras

REFERÊNCIA EM ENGENHARIA para sistemas de tratamentos de água, esgoto sanitário, efluentes e controle da poluição atmosférica, a Centroprojekt do Brasil assinou contrato com a Petrobras para a construção de uma Estação de Tratamento Condensado na Refinaria Presidente Bernardes, em Cubatão (SP). A unidade fornecerá água desmineralizada à futura Usina Termelétrica Euzébio Rocha, naquela unidade da Petrobras.

Com o projeto para a Petrobras, a empresa atingiu a marca de R\$ 179 milhões em contratos em carteira. A receita de 2007, em torno de R\$ 100 milhões, representou um crescimento de 74% em relação ao ano anterior. Com esse resultado, em seis anos a Centroprojekt do Brasil atingiu uma evolução de 300% no faturamento nos mercados brasileiro e sul-americano. A empresa tem como acionista majoritária a Centropro-



jekt a.s., sediada na cidade de Zlin, na República Tcheca.

A Estação de Tratamento de Condensado que será fornecida à Petrobras alimentará o ciclo térmico do sistema de geração de vapor e energia na Usina Termelétrica Euzébio Rocha da Refinaria Presidente Bernardes. Os condensados de vapor recolhidos nas unidades da Refinaria serão enviados para a Usina e utilizados para aquecer a corrente de água desmineralizada, que seguirá para a sua caldeira. A nova unidade produzirá 50% da água des-

mineralizada (400 m³ por hora) que a Usina vai utilizar.

Foi o terceiro contrato de grande porte conquistado pela empresa nos últimos 12 meses. Em junho de 2007, fechou o contrato para o fornecimento de uma Estação de Tratamento de Efluentes para a fábrica de celulose da VCP Votorantim Celulose e Papel, no Mato Grosso do Sul. Em maio, assinou o contrato com a Celulosa Argentina para o fornecimento de um "pacote tecnológico" para o tratamento de efluentes.

"Estamos crescendo na esteira dos grandes investimentos que estão sendo feitos no país nas áreas de mineração, siderurgia, petróleo e especialmente na de papel e celulose", diz Valdir Folgosi, diretor comercial da Centroprojekt do Brasil. "E também graças ao aumento da consciência em relação ao meio ambiente aqui e no mundo", acrescenta. ■

INDÚSTRIA DE TINTAS COMEMORA CRESCIMENTO EM 2007

Favorecido pelo bom desempenho dos principais indicadores econômicos; pela produção recorde da indústria automobilística e pelo aquecimento do mercado imobiliário e da indústria naval, o setor de tintas e vernizes tem motivos para comemorar. Segundo projeções do Sitivesp (Sindicato da Indústria de Tintas e Vernizes do Estado de São Paulo), as vendas destes insumos cresceram cerca de 6% em 2007, em comparação ao ano anterior.

Com este crescimento, que ficou acima das previsões iniciais – de 4,2% – o faturamento do setor deverá chegar ao patamar dos US\$ 2,75 bilhões, elevando o consumo de 330 milhões de galões de tintas (registrados em 2006) para 350 milhões, ou quase 1,3 bilhão de litros de tintas e vernizes. Mais do que números positivos (e não observados há muitos anos) o desempenho é animador porque aponta para uma tendência de crescimento sustentado para os próximos anos.

Entretanto, cabe ressaltar que as expectativas favoráveis dependem de uma série de fatores conjunturais para se concretizar. Entre eles, decisões político-econômicas, como as

reformas estruturais das áreas fiscal, tributária, política e da previdência; equilíbrio da taxa de câmbio e redução das taxas de juros. Outro fator que preocupa o segmento de tintas e vernizes são os consecutivos aumentos de matérias-primas, muitas delas derivadas do petróleo, além da escassez já identificada em alguns itens.

Ainda segundo o Sitivesp, os dados da balança comercial também foram positivos em 2007, mesmo com a valorização do real frente ao dólar. A evolução nas vendas de tintas e vernizes para o mercado externo deverá ficar em torno de 14% quando comparado ao ano de 2006. Até setembro, as exportações atingiram um faturamento de US\$ 102.402 milhões. Em volumes, o setor deverá totalizar vendas de 56 mil toneladas, contra 50.069 toneladas registradas no mesmo período de 2006, porém, com preço médio, subindo de US\$ 2,39/kg para US\$ 2,43/kg.



Repsol YPF quer crescer

Plano estratégico 2008-2012 quer triplicar resultados em quatro anos.

O PRESIDENTE DA REPSOL YPF, **Antonio Brufau**, apresentou, dia 28 de fevereiro, para analistas, acionistas, investidores institucionais e empregados, o Plano Estratégico para o período 2008/2012, que inclui as grandes linhas de crescimento da companhia para os próximos anos e que prevê investimentos totais de 32,8 bilhões de euros.



O novo Plano, qualificado por Brufau como "o mais ambicioso e por sua vez mais realista realizado pela companhia" prevê que, em 2012, o benefício líquido do grupo, sem contar resultados extraordinários e desinvestimentos, multiplique-se por 2,8; o Ebitda por 1,8; e o resultado operativo por 2,1.

Antonio Brufau antecipou que o novo Plano Estratégico da Repsol YPF incorpora uma nova visão do grupo, em que os negócios da Repsol (*Upstream*, *Downstream* e GNL) constituem o *core business*, ou negócio medular do grupo; a YPF passa a ser considerada uma controlada estratégica; e a área de Gás Natural terá gestão autônoma. Do total de investimentos, 21,3 bilhões corresponderão ao *core business* Repsol; 7,8 bilhões à YPF; e 3,7 milhões à Gás Natural.

O presidente da Repsol sublinhou a importância da recente venda de 14,9% da YPF ao grupo argentino Petersen, como operação chave na política de diversificação geográfica do grupo, estabelecendo entre suas prioridades o crescimento seletivo através de novos grandes projetos em países do entorno da Or-



Fotos: Divulgação Repsol YPF

ganização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Como consequência desta estratégia, no horizonte do Plano Estratégico 2008/2012, 55% dos ativos da Repsol estarão em países da OCDE e terá se reduzido a 31% o peso relativo dos ativos na América Latina.

Projetos chave

O crescimento orgânico da Repsol nos próximos anos virá determinado por dez grandes projetos chave, que concentrarão 60% dos investimentos do *core business* da companhia até 2012 (12,3 bilhões de euros).

Destes dez grandes projetos, três deles, com um investimento total de 4,8 bilhões de euros, se desenvolverão na Península Ibérica, na área de *downstream* (refino, marketing e química): a ampliação da Refinaria de Cartagena em Múrcia, o novo *coker* da Refinaria de Muskiz, em Bilbao, e a ampliação da Petroquímica de Sines, em Portugal.

Na área de *upstream* (exploração e produção), a Repsol desenvolverá cinco grandes projetos de crescimento: os megacampos Shenzi e Genghis Khan, em águas dos Estados Unidos no Golfo de México, a

jazida Carioca, em águas profundas do Brasil, o campo I/R, na prolífica bacia de Murzuq, na Líbia, o bloco Reggane, na Argélia, e o bloco 39, no Peru.

O desenvolvimento destes e de outros grandes projetos, junto com as recentes descobertas no Brasil, Líbia, Argélia, Bolívia, e Peru, redundará num aumento da produção de hidrocarbonetos da Repsol superior a 5% anuais, até superar os 400.000 barris/dia em 2012 (sem incluir YPF).

Em gás natural líquido (GNL), negócio no qual a Repsol mantém importante presença internacional e vantagem competitiva pela sua posição na Bacia Atlântica, serão desenvolvidos dois projetos chaves: Peru LNG (em Camisea) e o terminal de Regaseificação de Canaport (no Canadá). Em seu conjunto, a Repsol multiplicará por 4,4 seu volume de comercialização de GNL até os 18 bcm/ano (equivalentes a 60% do consumo anual de gás em Espanha).

Antonio Brufau destacou que a Repsol "é hoje uma empresa mais sólida, com claras opções de crescimento e uma equipe profissional plenamente alinhada com a estratégia da companhia". ■