

# Resultados crescentes em três anos

O FORTE CRESCIMENTO da economia mundial, com altos níveis de atividade em quase todos os setores da indústria, resultou em um "saudável desempenho financeiro e vigoroso crescimento dos pedidos em longo prazo", de acordo com o CEO da DNV,



**Henrik O. Madsen.** Os resultados financeiros em 2007, publicados pela DNV, mostram que a empresa alcançou uma receita de NOK 8,126 milhões (coroas norueguesas) ou US\$ 1,383 milhão, gerando um lucro operacional de NOK 873 milhões (US\$ 148 milhões). O lucro líquido, após impostos, chegou a NOK 536 milhões (US\$ 91 milhões). "Este crescimento permitiu à DNV um desenvolvimento robusto, e a empresa alcançou um crescimento de 11% em suas principais atividades", comemora o executivo.

O crescente foco global na prevenção do risco e a tolerância zero para com acidentes têm resultado em aumento significativo na demanda pelos serviços da DNV nesta área de gestão. Com base em sua competência em identificar, avaliar e gerenciar riscos em diversos campos e setores, a empresa teve um forte crescimento de suas principais atividades.

"Um embasamento financeiro sólido é fundamental para assegurar a independência e a integridade das operações da DNV," explica Madsen. "É gratificante que nosso desempenho positivo e crescimento ocorram durante um período em que a DNV está especialmente ativa em seu trabalho de gerar um impacto positivo no desempenho total dos nossos clientes, enquanto promove melhorias nas empresas de forma segura e responsável."

"Um embasamento financeiro sólido é fundamental para assegurar a independência e a integridade das operações da DNV," explica Madsen. "É gratificante que nosso desempenho positivo e crescimento ocorram durante um período em que a DNV está especialmente ativa em seu trabalho de gerar um impacto positivo no desempenho total dos nossos clientes, enquanto promove melhorias nas empresas de forma segura e responsável."

## Alta em todas as frentes

Dentro do setor de classificação de navios, a participação da DNV na frota mundial, em tonelagem bruta, é de cerca de 16%. Dentre os navios em construção em 2007, a participação da DNV na frota mundial foi de aproximadamente 19%, em tonelagem bruta. Isto representa 741 navios. Um total de 5.400 embarcações comerciais, representando 121 milhões de toneladas brutas, foi classificado até o final do ano – um recorde histórico para a DNV.

A demanda por tecnologias e serviços de gestão de risco também está em alta na indústria de óleo e gás. "Há uma forte demanda por estes serviços, assegurando um nível crescente de atividade para a DNV no setor de energia. A alta nos preços do petróleo vem tornando mais sustentável desenvolver tecnologias de ponta na busca de novos recursos. Na qualificação de novas tecnologias, a DNV é hegemônica. O Brasil, a China, a Índia e a América do Norte representam importantes áreas de crescimento, enquanto o Mar do Norte ainda é o maior mercado individual da DNV nos serviços para óleo e gás," observa o CEO.

A certificação dos sistemas de gestão compreende cerca de um quarto da receita total da empresa. "A DNV está entre as três maiores empresas do mundo que fazem a certificação credenciada de sistemas de gestão de qualidade e, ainda, é líder mundial na certificação de sistemas de gestão ambiental," afirma Madsen, destacando que há uma clara tendência evolutiva na direção dos esquemas de certificação se especializarem cada



vez mais por setor, aumentando continuamente a demanda por conhecimento aprofundado e especializado nas diversas áreas.

"A DNV desempenha um papel ativo na operacionalização do comércio de créditos de emissão de carbono sob o Protocolo de Kyoto. Os serviços nos quais mantemos uma posição internacional forte incluem a validação de projetos de redução de emissões e, ainda, a verificação da redução de emissões em projetos específicos", ressalta Madsen.

Olhando para a frente, ele acredita que a demanda pelos serviços DNV continuará em alta em 2008. "Isto supõe uma economia mundial vibrante (levando-se em conta a queda das bolsas e do crédito, ligada à crise hipotecária norte-americana, alternativa: 'economia de produção mundial vibrante'), um processamento de energia crescente, e elevado nível de atividade em todos os nossos principais mercados. A lista de pedidos firmes está satisfatória já no começo do ano, em todas as nossas áreas de atividade; estamos confiantes que teremos um crescimento sólido em 2008." ■

Balanco Geral*	2007	2006	2005
Receita	8126	7297	6683
Lucro operacional	873	794	750
Aplicações financeiras	-1	31	49
Impostos	336	280	271
Lucro líquido no ano	536	546	528

\*Todos os números em milhões de coroas norueguesas.

# Wärtsilä responderá por três termelétricas

Empresa dinamarquesa firma três contratos para operação e manutenção das UTEs Rio Negro (AM) e Termocabo e Petrolina (PE)

REFERÊNCIA MUNDIAL EM geração de energia e propulsão marítima, a Wärtsilä fechou, nos últimos meses, três importantes contratos de Operação e Manutenção (O&M) com as usinas termelétricas Termocabo (PE), Petrolina (PE), e a chamada Bloco 4 do Complexo Termelétrico de Mauá (AM). "A Wärtsilä tem operado usinas no Brasil por muitos anos, e estes contratos mostram que os clientes e o mercado têm confiança na empresa como uma fornecedora sólida de serviços", disse Tomas Hakala, presidente da Wärtsilä Brasil.

O primeiro contrato foi fechado para a antiga UTE Rio Negro, atualmente chamada Bloco 4 do Complexo Termelétrico de Mauá, da Manaus Energia, subsidiária da Eletronorte. A usina, que é equipada com dez motores 18V46 a óleo pesado, foi construída em 1998 pela Wärtsilä, que também a operou de 1999 até 2005, quando o proprietário assumiu a operação. Em 16 de janeiro deste ano, o Contrato de Suprimento de Energia expirou e a usina foi entregue para



a Manaus Energia. Simultaneamente, a Wärtsilä iniciou a operação da unidade.

O atual acordo de operação e manutenção terá duração de um ano e, durante esse período, estima-se que todos os motores tenham passado por uma revisão completa. A Wärtsilä conseguiu assumir a operação em 35 dias após a assinatura do contrato. Os serviços envolvidos no contrato de O&M para essa usina serão gerenciados a partir do novo Centro de Serviços que a Wärtsilä inaugurou em Manaus, no

dia 8 de abril. As novas instalações atenderão à demanda crescente da região amazônica.

Os outros dois contratos foram assinados com as usinas Termocabo e Petrolina, em Pernambuco. Paradas desde janeiro de 2005, as plantas foram acionadas em dezembro pela Petrobras e o Operador Nacional do Sistema (ONS) para a entrada em operação em apenas cinco dias. O contrato assinado em março inclui três modos diferentes de operação: *stand by a frio*, a quente e *base-load*. A usina de Petrolina possui oito motores 18V46 instalados e a Termocabo três motores 18V46, ambas funcionando com óleo pesado e suprindo energia ao Sistema Interligado Nacional.

Os dois contratos de O&M cobrem operação e manutenção completas, incluindo garantias de desempenho tais como disponibilidade, *heat rate* e capacidade. Atualmente, a Wärtsilä tem mais de 3700MW sob contratos de O&M em todo o mundo, sendo aproximadamente 600 MW apenas no Brasil. ■

## Weg Energia

### De olho na demanda: Weg Energia amplia seu parque fabril

ATENTA À MOVIMENTAÇÃO DO mercado, a unidade responsável pela fabricação de motores de grande porte e geradores da Weg Energia está investindo fortemente para atender à forte demanda por máquinas e equipamentos. Em 2008/2009 serão investidos R\$ 88 milhões em ampliações, novas construções, máquinas e equipamentos. Tudo com o objetivo de ampliar sua capacidade de produção.

Em Jaraguá do Sul, Santa Catarina, foi iniciada em março a construção da nova planta do parque fabril 2 da Weg Energia. Esta planta será responsável

pelo fornecimento de componentes de aço, montagem de pacotes de chapas de rotores e estatores, e vai abrigar ainda a área de assistência técnica. O início das operações está previsto para outubro próximo, representando um incremento de 25% na capacidade de produção daquela unidade.

Em São Paulo, a ampliação de 12.000 m<sup>2</sup> na unidade da Weg Energia de São Bernardo do Campo está a pleno vapor, informa a empresa. Esta ampliação, explicam executivos do Grupo Weg, visa suprir, principalmente, a grande demanda de fabricação de máquinas síncronas

de grande porte (hidrogeradores, turbo-geradores e motores síncronos).

As obras civis deste empreendimento foram iniciadas em novembro de 2007 e devem ser concluídas em junho de 2008. Em janeiro de 2009, quando todas as máquinas e equipamentos estiverem instalados e em funcionamento, a capacidade de produção da unidade será duplicada.

Além da nova planta, a Weg Energia anuncia mais novidades para este ano de 2008: a partir de julho próximo, também passará a produzir motores das carcaças 450 a 630 no atual prédio da logística da Weg Exportadora. ■

# Negócio de US\$ 18 milhões

## Prysmian fornece cabos umbilicais para o Plangás

REFERÊNCIA NA INDÚSTRIA DE CABOS e sistemas de energia e telecomunicações, a Prysmian (ex-Pirelli Cabos) firmou contrato de US\$ 18 milhões com a Petrobras para o fornecimento de 35 km de cabos umbilicais metálicos, chamados de Steel Tube Umbilical (STU) para o Plangás. O produto será instalado em diversos locais nas bacias de Santos (SP), de Campos (RJ), e do Espírito Santo.

Os cabos umbilicais são sistemas multifuncionais compostos por tubos, cabos de energia e cabos ópticos que, acoplados com uma linha especial de acessórios e terminais, permitem ligar as cabeças dos poços de exploração, no fundo do mar, às plataformas e navios que se encontram na superfície. A Prysmian projeta e produz estes cabos em suas instalações em Vila Velha, no Espírito Santo, a única fábrica do Grupo Prysmian no mundo especializada apenas na produção deste produto.

"O contrato representa um passo à frente ao reforçar o posicionamento da Prysmian no mercado de cabos para a indústria de óleo, gás e petroquímica e, além disso, consoli-



da o relacionamento com a Petrobras, seu principal cliente no segmento *offshore*, comenta **Armando Comparato Junior**, presidente da Prysmian na América do Sul.

O contrato também representa uma das primeiras utilizações de cabos umbilicais metálicos a serem instalados pela Petrobras no Brasil que, historicamente, tem utilizado mangueiras termoplásticas. Instalados no mar, a 2.000 m de profundidade, os cabos serão en-



tregues durante 2008, superando todos os testes de qualidade com a primeira entrega prometida para meados deste ano (2008).

### Prysmian Cabos e Sistemas

A Prysmian tem subsidiárias em 36 países, 54 fábricas em 21 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 direcio-

nados 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.

### Um bom ano capixaba

A unidade da Prysmian destinada à produção de cabos umbilicais, utilizados em processo de extração petrolífera em alto-mar, opera em ritmo acelerado e comemora um ano de investimentos no segmento *offshore*.

A Prysmian Cabos e Sistemas, ex-Pirelli Cabos, festeja seu primeiro ano de grandes conquistas para a unidade industrial de Vila Velha (ES), produtora de cabos umbilicais hidráulicos e de energia para aplicação na extração de petróleo em águas profundas e ultraprofundas. A fábrica, que é a única da Prysmian

no mundo especializada apenas em atender o mercado petrolífero *offshore*, já conta com importantes resultados em seu primeiro ano de produção, como uma ampliação no número de colaboradores, a inserção de nova linha de produção de cabos umbilicais metálicos e a expansão dos produtos destinados ao mercado externo.

A unidade que hoje já produz com elevado empenho gera 140 empregos diretos, quase o dobro da previsão inicial – à época da inauguração, em fevereiro de 2007. Além disso, neste primeiro ano de atividade, a fábrica iniciou o desenvolvimento dos cabos umbilicais metálicos, chamados de STU (Steel Tube Umbilical), cujo primeiro lote será destinado ainda em 2008 à Petrobras, principal cliente da unidade Prysmian. A planta de Vila Velha fornece ainda seus produtos para diversos projetos da Petrobras no Brasil como as plataformas P-51, P-52, P-53, P-54 e Plangás. Outros clientes da Prysmian são as petrolíferas Statoil-Hydro, norueguesa, e a Anadarco, norte-americana.

A localização estratégica da unidade industrial de umbilicais no estado do Espírito Santo permite que a Prysmian atenda adequadamente não apenas ao mercado interno, mas também outras regiões do mundo. “Atualmente toda a produção de Vila Velha é destinada ao mercado interno, porém o primeiro contrato de exportação já está assinado com a StatoilHydro/Anadarco. O produto será fabricado no final deste ano, quando também ocorrerá a primeira transferência do cabo umbilical diretamente da fábrica para um navio de lançamento, operação inédita nesta fábrica. A meta é que 30% da produção da planta de Vila Velha sejam destinados ao mercado externo”, comenta Armando Comparato Junior, presidente da Prysmian para a América do Sul.

A *expertise* da Prysmian no desenvolvimento de importantes tecnologias e soluções para o mercado *offshore* é um fator deter-

minante na efetiva consolidação e fortalecimento da empresa no segmento, que contabilizou um expressivo aumento no faturamento de cabos umbilicais. “Neste ano de início das atividades industriais da unidade capixaba conseguimos atingir e superar a meta de produção planejada. Com os investimentos complementares destinados a equipamentos de teste e controle operacional, a fábrica está apta e altamente capacitada para atender às novas demandas contratuais que esperamos para breve”, complementa Comparato.

A Prysmian Vila Velha abriga também um exclusivo centro de pesquisa e desenvolvimento de produtos dentro da própria unidade que facilita o aprimoramento dos produtos e a criação de novos cabos para o mercado petrolífero que continua em constante ascensão mundial.

### 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 ao fornecer 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 36 países, 54 fábricas em 21 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.

## Meio ambiente e responsabilidade social

DURANTE ESTE PRIMEIRO ano, as atividades da Prysmian em Vila Velha não se restringiram apenas às ações e investimentos ligados à fábrica. Desde agosto de 2007, a empresa desenvolveu várias ações de Educação Ambiental, conforme compromisso assumido junto à comunidade local e ao lema (Instituto Estadual de Meio Ambiente).

Vem mantendo parceria com a Casa do Menino, como é conhecida a Comissão de Amparo à Criança de Vila Velha, com investimentos e apoio a diversas ações. Patrocinou a peça teatral *Assembléia dos bichos*, durante a Feira da Terra de Vila Velha, e apoiou a Exposição Arte para Crianças, mostra contemporâ-

nea idealizada para o público infantil em exposição entre abril e junho de 2007 no Museu Ferroviário da Vale, além de ter contribuído para o restauro de um dos principais cartões-postais da região de Vitória / Vila Velha, a Ponte Florentino Ávidos, popularmente conhecida como “Cinco Pontes”.

“Nestes primeiros 12 meses de atividades no Espírito Santo, a Prysmian investiu fortemente no desenvolvimento de atividades sociais e educativas junto à comunidade local. A intenção é a continuidade de todas estas ações e a inclusão de novas atividades em nossos programas de responsabilidades ambientais e sociais no Espírito Santo”, declara Comparato. ■

## Novos negócios na Bacia de Campos

Empresa distribui tubos de aço para obra da UPCGN 3 após participar da construção da UPCGN 2, a ser inaugurada em março.

Mais uma importante obra de processamento de gás natural na Bacia de Campos terá a contribuição da Mercotubos. Depois de participar da construção da segunda Unidade de Processamento de Condensado de Gás Natural (UPCGN 2), a empresa vai fornecer tubos de aço para a construção da UPCGN 3, no Terminal de Cabiúnas, em Macaé (RJ).

“Esse projeto tem sido um sucesso por reunir vocações complementares de todas as empresas e fornecedores envolvidos”, diz Caio Graccho, diretor Comercial e de Marketing.

O consórcio Odebei, responsável pela obra, contratou a Mercotubos em junho de 2007 para a construção da UPCGN 3, autorizada pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) em janeiro deste ano. Essa unidade terá capacidade de processamento de 1.500 m<sup>3</sup> de condensado de gás natural por dia. Até agora, a Mercotubos forneceu 320 toneladas de tubos e já existe perspectiva de novos contratos.

Formado pelas empresas Construtora Norberto Odebrecht, EBE (Empresa Brasileira de Engenharia) e Iesa Óleo & Gás, o consórcio Odebei já havia contratado a Mercotubos para a obra da UPCGN 2. A pontualidade e a eficiência da empresa foram lembradas pelo consórcio para a realização da terceira unidade. Na parceria para a implementação da UPCGN 2, a Mercotubos distribuiu em um ano e meio quase 520 toneladas de tubos de aço.



Foto: Divulgação Mercotubos



As UPCGN 2 e 3 fazem parte de um conjunto de obras de complementação das instalações da Petrobras para o escoamento de gás na Bacia de Campos, através de dutos que interligam as plataformas ao Terminal de Cabiúnas. Após a separação do petróleo, o gás é processado e enviado, via dutos, para a Reduc (Refinaria Duque de Caxias), termelétricas e fornecimento de GLP (gás liquefeito de petróleo ou gás de cozinha) e GNV (gás natural veicular) no Rio de Janeiro.

As obras integram o PDEG (Plano Diretor de Escoamento de Gás), orçado em R\$ 353 milhões e que deve aumentar a capacidade de escoamento de gás para 20 milhões de m<sup>3</sup> por dia. O objetivo é reduzir a dependência brasileira do gás internacional.

Além da vantagem de trabalhar com uma empresa fundamental para o crescimento brasileiro, como a Odebrecht, a Mercotubos fortalece seu nome na Bacia de

Campos, centro da produção de petróleo no Brasil.

### Sobre a Mercotubos

A Mercotubos iniciou suas atividades no segmento de tubos de aço no ano de 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 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 parcerias 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. ■

# Vac-All atua na parada de manutenção da Replan

ESPECIALIZADA EM SERVIÇOS de troca de recheios em ambientes confinados, a Vac-All Brasil executou, com sucesso, a troca de catalisadores dos reatores da unidade de HDT da Refinaria de Paulínia (Replan), uma das mais importantes unidades da Petrobras. O serviço foi realizado em novembro de 2007, durante a parada periódica da refinaria para manutenção.

Diante das características dos reatores e baseada em sua longa experiência no assunto, a Vac-All elaborou um plano de ação dando ênfase às análises de segurança, operação e proteção ao meio ambiente. Por apresentar risco de reação exotérmica quando em contato com o oxigênio, o catalisador foi mantido em atmosfera de nitrogênio, com monitoramento contínuo do teor de oxigênio.

Com o ambiente interno do reator inertizado, foi realizada com total segurança a entrada dos agentes da Vac-All no recinto, técnicos com experiência e treinamento específico para a execução de tarefas neste tipo de ambiente, contando com equipamentos de proteção respiratória para garantir total segurança durante a permanência no interior dos vasos.

De acordo com a empresa, os equipamentos usados para a sucção do catalisador foram construídos dentro das especificações da Vac-All Brasil, sempre visando eficiência e preservação do meio ambiente, por serem dotados de sistemas antipoluentes que garantem total retenção dos aéreos dispersóides.

"A Vac-All Brasil mostrou que, mesmo em atividades que envolvem



Foto Replan: Jônio Machado

altos riscos, se reunirmos experiência, planejamento e treinamento intensivo de todo o grupo de trabalho, o serviço é desenvolvido de forma eficiente e segura", destacou Jailson Oliveira Rangel, diretor técnico da empresa, acrescentando que os serviços foram realizados dentro do planejado, com substancial redução de tempo e custos para a Petrobras. "Tanto a Vac-All quanto a Petrobras saíram vitoriosas desta empreitada", concluiu o executivo.

## Tecnologia

Sediada em Camaçari, na Bahia, a Vac-All é uma empresa atuante na busca de novas tecnologias para a realização de serviços que envolvem riscos. E age desta forma visando, principalmente, proporcionar a seus clientes qualidade, ganhos de tempo e de custos; atuando com segurança e respeito ao meio ambiente.

O processo de HDT (hidrotratamento) de diesel consis-

te, fundamentalmente, em uma reação catalítica entre o hidrogênio produzido nas unidades de reforma a vapor, e frações de diesel geradas nas colunas de destilação, no craqueamento retardado e no craqueamento catalítico do gasóleo. Estas frações de diesel contêm em sua estrutura teores excessivos de enxofre, nitrogênio, oxigênio e aromáticos. Esses elementos são removidos no processo de hidrotratamento. Como exemplo, o processo de remoção de enxofre é chamado de HDS (hidrodes-sulfurização).

Após um período em produção, essas unidades têm que passar por um processo de manutenção que exige a interrupção da produção. No caso do HDT, essa parada para manutenção acontece de três em três anos, sendo necessária a contratação de uma empresa especializada como a Vac-All, para permitir a realização do serviço em condições de absoluta segurança. ■

# Bons negócios sob novo nome

A Aker Kvaerner, fornecedora mundial para indústrias de processo e energia, fecha contrato de três anos com a Petrobras, no valor de US\$ 223 milhões, já sob o nome de Aker Solutions, com nova logomarca e identidade visual.

"A PARTIR DE HOJE, somos Aker Solutions. Nossa nova marca e nome simbolizam clareza, inovação e foco no futuro. Esta nova identidade reflete o comprometimento de nossos colaboradores, que oferecem, diariamente, soluções diferenciadas de engenharia a nossos clientes." O anúncio foi feito pelo presidente & CEO da Aker Kvaerner, **Simen Lieungh**, no dia 3 de abril, após o encontro anual da empresa.



"O nome Aker Solutions representa tanto a simplificação quanto o fortalecimento de nossa identidade corporativa, remetendo à ampla oferta de soluções industriais que fornecemos. A marca também reflete nossa ligação com a Aker, grande grupo industrial que opera em setores relacionados com os quais trabalhamos.

quanto o fortalecimento de nossa identidade corporativa, remetendo à ampla oferta de soluções industriais que fornecemos. A marca também reflete nossa ligação com a Aker, grande grupo industrial que opera em setores relacionados com os quais trabalhamos.

Esta nova identidade corporativa



retrata o comprometimento de longo prazo de nossa estrutura societária, a sinergia existente entre as empresas do grupo Aker e suas demais unidades de negócio", explicou o CEO.

## Novos negócios

"O nome Aker Kvaerner representava a fusão de duas grandes empresas de capital norueguês. Hoje, somos uma só empresa, com identidade própria, que reflete a integração entre as áreas de negócios do grupo. Com esta mudança, fica claro que somos parte do grande grupo Aker", destacou Marcelo Taulois, presidente da área de negócios em águas profundas da Aker Solutions no Brasil.

Em seguida, foi a vez de Taulois revelar o negócio de cerca de US\$ 223 milhões feito com a Petrobras para fornecer árvores-de-natal e equipamento



correlato no Brasil durante três anos. Dentro do escopo do contrato, estão 45 árvores-de-natal, seis conjuntos completos de ferramentas, acessórios e sobressalentes. Todo este processo será gerenciado e concluído pela unidade fabril localizada em Curitiba (PR), que deverá iniciar as entregas das primeiras encomendas no terceiro trimestre de 2009. As últimas entregas estão previstas até o final de 2011.

"Este pedido demonstra nosso compromisso, tanto com a Petrobras quanto com o mercado brasileiro, e garante a previsibilidade das entregas e o foco no longo prazo. Também nos permite maior flexibilidade quanto a fazer outros investimentos que capitalizem ainda mais com o crescimento esperado do mercado no Brasil," salienta Marcelo Taulois.

Ele lembrou que a Aker Solutions possui grande experiência em fornecimento de equipamentos de águas profundas no Brasil. Mais de 150 árvores-de-natal, estruturas múltiplas como PLETs, PLEMs e *Manifolds*, além de mais de 200 sistemas de conexão vertical foram produzidos para o mercado brasileiro desde o início das operações em 1995. A entidade contratual é a Aker Kvaerner Oil & Gas do Brasil Ltda. ■

## Grupo Aker

AKER SOLUTIONS ASA, ATRAVÉS de suas subsidiárias e afiliadas (Aker Solutions), é líder mundial em prestação de serviços de engenharia e construção, produtos de tecnologia e soluções integradas. As atividades comerciais da Aker Solutions compreendem diversos segmentos da indústria, incluindo Óleo & Gás, Refino & Produtos Químicos, Mineração & Metais e Geração de Energia.

O grupo Aker Solutions é constituído por várias entidades legais distintas, das quais a maioria utiliza a marca Aker Kvaerner como sua marca registrada. A empresa controladora do grupo é a Aker Solutions ASA, que agrega receitas anuais de cerca de NOK 58 bilhões e emprega em torno de 24.000 pessoas em quase 30 países.

A Aker Solutions é parte da Aker ([www.akerasa.com](http://www.akerasa.com)), um grupo de empresas lí-

deres com foco nos setores de energia e de recursos navais e marinhos e que compartilham o mesmo conjunto de valores e tradição antiga de inovação industrial. Por ser proprietária industrial com 40,1% das ações da Aker Kvaerner, a Aker assume função ativa no desenvolvimento de seus investimentos.

A divisão Subsea é líder no fornecimento de uma linha completa de soluções submarinas e de superfície para a indústria de óleo e gás – desde o conceito inicial e projeto até a manufatura, fabricação e comissionamento. A capacidade da Aker Solutions como fornecedora mundial de sistemas completos está sustentada pelo amplo portfólio de produtos, que recebem manutenção durante todo o período de operação do campo. Os recursos da empresa estão disponíveis tanto para campos novos quanto para aqueles que já estão em operação, bem como para atividades individuais ou projetos completos.

# ENFIM, JUNTAS

As duas empresas norte-americanas formaram *joint venture* para incrementar o portfólio de lubrificantes no Brasil.

AS EMPRESAS NORTE-AMERICANAS Cummins Inc (maior fabricante independente de motores diesel) e a Ashland Inc, por intermédio de sua unidade de negócios Valvoline – marca pioneira entre lubrificantes derivados de petróleo no mundo (desde 1866) – anunciaram a formação da *joint venture* Valvoline Cummins do Brasil.

“O objetivo é aproveitar a sinergia entre as atividades das duas empresas para produzir novos lubrificantes e ampliar serviços que resultem na melhoria de desempenho de veículos e máquinas e a redução de custos para os clientes”, diz Naveen Gupta, diretor da Valvoline International.

Duas parcerias desse tipo, já consolidadas na Índia e na China, e o bom relacionamento de marketing praticado pelas duas companhias em países europeus e na Austrália estimularam, nesse momento, a formação da *joint venture* brasileira. “Contribuiu muito para essa decisão o fato de o mercado brasileiro de lubrificantes estar entre os seis maiores do mundo”, afirmou Gupta. Estima-se que o consumo atual do país é da ordem de 1 bilhão de litros/ano.

Outro fator citado por Gupta para a concretização do negócio é a estabilização da economia brasileira, com sinais de sólido crescimento continuado. Projeto semelhante acaba de ser implementado na Argentina – o Valvoline Cummins Argentina. “Em razão de todos esses fatores, consideramos ser o momento propício para se investir neste mercado. E a perspectiva de



Da esquerda pra direita. Carlos Rosero, Naveen Gupta, Luis Pasquotto, Renato Carvalho, Mathew

crescimento, a partir da união das companhias, é grande”, explicou Gupta.

Para Luis Pasquotto, diretor sênior de mercado da Cummins, a união representa a oportunidade de ampliar, entre seus clientes, a percepção de que a marca permite a facilidade de encontrar tudo que necessitam num único ponto-de-venda – motores, filtros, peças, turbos, geradores, acessórios e, agora, lubrificantes de tecnologia superior.

Já segundo Rubens Aguiar, gerente de marketing da Valvoline Cummins do Brasil, a parceria significa uma expressiva expansão dos canais de distribuição dos seus produtos, ao contar também com a Rede de Distribuidores Cummins, em todo o território nacional. Toda a linha de produtos Valvoline, que inclui lubrificantes, graxas, óleos de



transmissão, engrenagens e câmbio, fluidos de radiador e aditivos, é utilizada em máquinas e equipamentos dotados de motores Cummins, empregados no transporte de carga, em operações agrícolas e de navegação, nos campos da mineração, construção, industrial e de geração de energia. ■

## Nanotecnologia em isolamento térmico

O AEROGEL, ISOLADOR TÉRMICO mais eficaz do mundo, existe há mais de 70 anos, consistindo em sólidos de sílica leve derivados de um gel, no qual o líquido é substituído por um gás. Durante décadas as excelentes propriedades térmicas do aerogel foram estudadas, mas só agora Aspen Aerogels desenvolveu uma forma técnica e economicamente viável de aerogel para uso em isolamento industrial e residencial.

O aerogel é fabricado em forma de mantas duráveis, resilientes e flexíveis, com propriedades superiores de isolamento e uma faixa de temperatura de serviço de  $-273^{\circ}\text{C}$  a  $+650^{\circ}\text{C}$ . De acordo com os fabricantes, os aerogéis não representam qualquer ameaça química ao meio ambiente, pois se baseiam em sílica, formada essencialmente de areia, a principal a matéria-prima do vidro.

O aerogel Pyrogel – temperatura de serviço:  $-40^{\circ}\text{C}$  a  $+650^{\circ}\text{C}$  – é o mais usado em processos a quente, linha de vapor, armazenamento de gás, materiais petro-



químicos, refinarias, duas temperaturas simultâneas, acústica, *pipe in pipe*, invólucro externo, área militar e aeroespacial.

Também são encontrados o aerogel Cryogel, usado em processo e armazenamento criogênico, *pipe in pipe*, sistemas compostos, refrigeração, duas temperaturas simultâneas e processo com temperatura abaixo da ambiente; e o aerogel Spaceloft, indicado para processos a frio e a quente, *pipe in pipe*, indústrias automobilística, do vestuário, construção civil, equipamentos, área militar e aeroespacial.

Todos oferecem excelente resistência à propagação de chamas e emissão de fumaça. Nos incêndios causados por

hidrocarbonetos, protegem a tubulação por mais tempo, o que é fundamental para aumentar o tempo de reação necessário para responder a um acontecimento perigoso. Também são mais leves do que outros materiais isolantes, o que permite que sejam manuseados com facilidade e instalados em comprimentos maiores do que os tradicionais.

Desde o desenvolvimento de fornecedores até a instalação, o aerogel simplifica a logística pois há menor necessidade de volume. Essas vantagens incluem economia de frete, no armazenamento e estoque simplificado. O aerogel é instalado rapidamente em tubos e equipamentos, já que é fornecido em forma de mantas flexíveis. Em contraste, os materiais rígidos são instalados peça a peça, em seções, o que exige muita mão-de-obra.

No Brasil, este produto é utilizado pela Petrobras e Technip – Pipe in Pipe – em Canapu, no Espírito Santo, e pela White Martins, na área criogênica. ■

### Açometal

## Demanda crescente gera recordes de faturamento

A AÇOMETAL, DISTRIBUIDORA oficial da Gerdau e Lodec Metall-Handel, atingiu, no mês de março, o recorde de faturamento, superando em 5% os números alcançados no ano passado – e que também havia sido o maior índice atingido até então.

Os estoques da distribuidora contribuem largamente para essas margens, já que a empresa anteviu a grande demanda por aços longos e planos – empregados em grande escala nos setores que mais crescem atualmente: automotivo e da construção civil.

“Já vínhamos nos preparando desde o ano passado para a polêmica sobre os limites das usinas, que vêm sendo atingidos para abastecimento do mercado interno”, diz **André Dias**, diretor geral da Açometal. “Temos tanto aço comprado, que, se todos os pedidos chegassem

agora, não daria para armazenar tudo. Aguardamos entregas para todos os meses, e teremos como atender à demanda, sem necessidade de reduzir exportações”, afirma Dias. Por isso, a empresa se prepara para novos recordes, já que a expectativa de crescimento para 2008 é de 30%.

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 equipa-



mentos 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. ■

# Mac Laren Oil firma *joint venture* com o estaleiro Jurong Shipyard

Mac Laren Oil investe US\$ 70 milhões em construção do primeiro dique seco do estado do Rio de Janeiro.

A MAC LAREN OIL CONTINUA com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento da economia nacional. Às vésperas de completar 70 anos, o grupo, fundado em 1938 por Arthur Mac Laren e presidido por sua neta, Gisela, dá outro passo importante em sua história: após oito meses de negociações, firma *joint venture* com o estaleiro Jurong Shipyard (subsidiária da gigante SembCorp Marine, de Cingapura) e passará a se chamar Mac Laren Jurong.

Com este contrato de aliança, a Mac Laren, que hoje mantém sua posição como um dos líderes da indústria naval brasileira, se tornará um dos maiores complexos industriais navais do país. Antes limitada à construção e reparação de unidades marítimas e terrestres da indústria de óleo e gás, a empresa se posicionará também em outro nicho, de fabricação de plataformas, possibilitando atender à demanda da Petrobras (e do Brasil).

"A empresa está se modernizando para atender aos anseios de mercado. Com a fusão, poderemos construir plataformas ao mesmo tempo que construímos cascos", explica Gisela Mac Laren, presidente do grupo.

O projeto, avaliado em US\$ 70 milhões, implanta o primeiro dique seco do estado do Rio de Janeiro com dimensões suficientes (130 m x 150 m) para construir e reparar plataformas do tipo semi-submersível ou desenvolver simultaneamente três plataformas PSV ou AHTS – o parque industrial da Mac Laren



passará de 23 mil m<sup>2</sup> para 150 mil m<sup>2</sup>. O dique fará parte do Complexo Integrado Naval Offshore Mac Laren Oil, localizado há apenas dois dias de navegação das principais bacias petrolíferas brasileiras (de Campos, do Espírito Santo e de Santos). O empreendimento é um importante instrumento estratégico para o país.

"O dique seco oferecerá imediatos recursos para reparos programados ou emergenciais das unidades marítimas de perfuração ou extração de petróleo e de apoio *offshore*, o que reduzirá o tempo de paralisação das mesmas", afirma Gisela.

Situado na Ponta d'Areia no município de Niterói (estado do Rio de Janeiro), centro de referência naval brasileira, o Complexo Mac Laren Oil prevê, com o empreendimento, a geração de cinco mil postos de trabalho diretos e 15 mil indiretos. Seu cais reforçado estará capacitado para atracar plataformas do tipo FPSO, responsáveis pela produção e armazenagem do petróleo, realizando a integração da totalidade de seus equipamentos.

O projeto do dique seco será financiado em 90% com recursos do Fundo da Marinha Mercante (FMM). O plano é colocar o dique

em operação em 15 meses. Neste meio tempo, com as obras em andamento, o estaleiro estará operando projetos de menor porte.

## História de vanguarda

O Grupo Mac Laren teve início em 1938, quando Arthur Frederico Mac Laren deu início às suas atividades com *ship-chandler* (fornecedor para navios). Logo após, adquiriu as primeiras lanchas rebocadas e chatas para o transporte de lenha e cimento na Baía de Guanabara. Em função do grande número de unidades empregadas nesses serviços, adquiriu o primeiro estaleiro destinado a manutenção e reparo da frota. Posteriormente, construiu as primeiras embarcações.

O que Arthur não imaginava quando deu início às suas atividades era que seu pioneirismo se manteria por 70 anos e contagiaria três gerações de sua família. Hoje, a Mac Laren mantém sua posição como um dos líderes da indústria naval brasileira. Atualmente, a empresa busca a liderança em um mercado cada vez mais competitivo e em plena expansão: o da construção e reparação de unidades marítimas e terrestres da indústria de óleo e gás. ■