

UMA GRANDE PROSPECÇÃO



Mais de 40 mil visitantes e um volume de negócios previstos da ordem R\$ 102,9 milhões consagram o evento como um dos principais do setor petrolífero brasileiro

por Cassiano Viana, Daniela Lessa e Victor Abramo

A quarta edição da Brasil Offshore (de 19 a 22 de junho, em Macaé, RJ) atraiu um público superior a 40 mil pessoas, e os organizadores do evento já anunciam uma ampliação de 5 mil m² de área útil para a próxima edição, em 2009. Ao todo, 507 expositores ocuparam os 27 mil m² do pavilhão de exposições. De 2001, quando foi lançada, até agora, a feira mais do que dobrou de tamanho tanto na área ocupada, quanto no número de expositores.

Eric Henderson, diretor geral do M&G Group, um dos organizadores do evento, observou na coletiva de encerramento que, mais do que uma elevação numérica, nesta edição houve uma melhoria na qualificação dos visitantes, com grande participação de delegações estrangeiras, inclusive de países que nunca tinham participado do empreendimento, como Indonésia, Índia, China, Dubai e Emirados Árabes.



Paralelamente ao evento principal, aconteceu a Conferência Internacional da Indústria Offshore de Petróleo e Gás, organizada pelo Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP) e pela Society of Petroleum Engineers (SPE) sob o tema “Offshore Mature Fields Management” [Gestão de campos maduros *offshore*]. Boa parte das comitivas estrangeiras participou das atividades ligadas à conferência, que teve como foco principal as novas tecnologias para reaproveitamento e desenvolvimento de campos maduros.

Lado a lado com participantes veteranas, a feira atraiu grande número de companhias estreantes, mostrando que, como terceiro maior evento mundial do setor, é importante para quem deseja se manter atualizado no disputado mercado de apoio à indústria petrolífera e *offshore*. Todas demonstravam preocupação em divulgar seu esforço no desenvolvimento ou na absorção de novas tecnologias, condição prioritária para se manterem competitivas.

No que se refere às atividades paralelas, e de acordo com os organizadores da feira, a Rodada de Negócios e a Arena da Micro e Pequena Empresa, resultado da bem-sucedida parceria entre as divisões regionais da Organização Nacional do Petróleo (Onip), do Sebrae Norte-Fluminense e da Prefeitura de Macaé, foram superados todos os prognósticos.



A Rodada de Negócios foi finalizada com a expectativa do fechamento de contratos no valor de R\$ 102,9 milhões nos próximos meses. Eles foram negociados durante as 808 reuniões realizadas entre representantes das 175 micro e pequenas empresas inscritas, e das 16 grandes companhias-âncora presentes. "Na Arena de Negócios a expectativa é da concretização de acordos em torno de R\$ 10 milhões", informou o gerente do Sebrae para o Norte-Fluminense, Gustavo Soares.

A Brasil Offshore de 2007 teve como tema central a recuperação de campos maduros, atividade encarada como fator de estabilidade econômica em Macaé, principal base de apoio à exploração e produção de petróleo e derivados na Bacia de Campos. E não é para menos: para a cidade, a longevi-



dade dos campos significa estabilidade na arrecadação de *royalties* e a manutenção da atividade econômica decorrente da exploração petrolífera.

Segundo o superintendente da Onip e do IBP na Bacia de Campos, **Alfredo Renault**, esse tema é fundamental para a região, uma vez que o trabalho



de recuperação de poços cansados permite a manutenção do nível de *royalties* arrecadados para Macaé e os municípios vizinhos beneficiados pela compensação e manutenção da atividade econômica decorrente da atividade petrolífera.

De acordo com Renault, estudam-se tecnologias para permitir que o índice de recuperação dos campos, hoje em torno de 30%, chegue a 60%. "Isso significa mais riqueza para o país",

diz ele. O prefeito de Macaé, **Riverton Mus-si**, também destacou que a recuperação dos campos é um tema especialmente importante para Macaé, a fim de garantir que a arrecadação não sofra um decréscimo que seria prejudicial à cidade e seus moradores. "A recuperação dos poços pode não garantir que a produção volte ao pico anterior, mas assegura uma produção média estável e, portanto, *royalties* estáveis por mais tempo", disse.

Durante o balanço de encerramento, o secretário de Indústria, Comércio, Desenvolvimento e Energia de Macaé, Alexandre Gurgel, informou que o evento representa um impacto positivo de 20% na economia do município no mês de ju-



no. Gurgel estima uma oferta de cinco mil empregos diretos relacionados com a feira, e um incremento financeiro de cerca de R\$ 15 milhões no município, sem contar com as atividades decorrentes das Rodadas de Negócios. O executivo destaca como critério o aumento da arrecadação no ISS de bares, restaurantes e hotéis; aluguel de veículos, etc.; além do impacto direto nos serviços de montagem e desmontagem de estandes, bufês, segurança e contratação temporária de pessoal.

"Estimada em 200 mil habitantes, a população de Macaé recebe durante a feira mais de 40 mil pessoas. O setor petrolífero movimentou R\$ 2 bilhões na cidade por ano." A estimativa de Gurgel é de que, das quase nove mil empresas cadastradas em Macaé, cerca de 10% sejam prestadoras de serviços e fornecedoras para o setor de exploração e produção de petróleo.



Evento: Brasil Offshore 4ª edição

Data: de 19 a 22 de junho de 2007

Local: Centro de Convenções
Jornalista Roberto Marinho, Macaé

Área ocupada: 27.000 m²

Expositores: 507

Público visitante: 40.000 pessoas

Rodada de negócios: R\$ 102,9 milhões em contratos negociados

Movimento: 700 reuniões de trabalho realizadas

Participação: 160 pequenas e médias empresas e 15 grandes companhias contratantes

Pense Grande

Reduza custos de manutenção e aumente a capacidade de produção

Bosch Rexroth

Hidráulica Industrial sob medida para qualquer aplicação

Bosch Rexroth: alta tecnologia na indústria pesada.

A Bosch Rexroth integra diferentes acionamentos como mecânico, hidráulico, pneumático e/ou eletroeletrônico com controles sofisticados, resultando em enorme avanço em relação à precisão, confiabilidade, operacionalidade dos equipamentos, redução de peso, energia e custos de manutenção. Colocamos à disposição do mercado soluções integradas e turn-key para as seguintes aplicações: guinchos, elevadores, máquinas de leme, estabilizadores, bombas de carga, sistemas de propulsão, bow thrusters, hélice de passo variável, geradores, bombas de incêndio, guindastes, etc.

Fale conosco. **Bosch Rexroth. The Drive & Control Company.**

Bosch Rexroth Ltda. - Tel.: 11 4414.5600 - anuncio@boschrexroth.com.br

www.boschrexroth.com.br

Electric Drives
and Controls

Hydraulics

Linear Motion and
Assembly Technologies

Pneumatics

Service

Rexroth
Bosch Group



SUCESSO EM DOBRO

Rodada de negócios alcança R\$ 102,5 milhões

A rodada de negócios promovida pela Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip) em parceria com o Sebrae, na Brasil Offshore 2007, em Macaé, superou todas as expectativas, gerando um volume potencial de negócios de R\$ 102,5 milhões para os próximos 12 meses. O resultado é mais do que o dobro do obtido na edição anterior, em 2005.

Segundo o superintendente da Onip, **Bruno Musso**, no encontro foram realizadas 700 reuniões, com a participação de 160 pequenas e médias empresas e 15 contratantes. Para os pequenos, destacou Musso, as reuniões são uma oportunidade ímpar



de ficar cara a cara com um comprador de uma companhia de grande porte, "o que ao longo do ano às vezes é muito difícil de acontecer", observou.

Na quarta edição do evento, as grandes companhias também saíram ganhando. O estaleiro Mauá Jurong, por exemplo, teve a oportunidade de reencontrar três tradicionais fornecedores da indústria naval que haviam deixado o setor e agora estão de volta ao

mercado. Já a Schulumberger conheceu fornecedores de equipamentos de suporte na operação de perfuração que de hábito são importados.

E até mesmo a Petrobras, que já tem seu tradicional, extenso e rigoroso cadastro, saiu ganhando neste tipo de troca. Profissionais da estatal comentaram ter tido a oportunidade não apenas de conhecer novos fornecedores, como acertar pontos de melhoria com aqueles que já trabalham com a companhia.

"Mais uma vez comprovamos a importância das rodadas de negócio para o desenvolvimento da indústria. O objetivo da Onip é aumentar a participação da indústria fornecedora de bens e serviços no Brasil, e o resultado desta rodada mais uma vez superou em muito nossas expectativas", afirma Musso, sem esconder o entusiasmo.

SPE participa da conferência

Parceria entre IBP e SPE garante maior relevância internacional e enriquece programação técnica.



Uma das grandes novidades da quarta edição da Brasil Offshore 2007 foi o enriquecimento da programação técnica da já tradicional Conferência realizada pelo Instituto Brasileiro de Petróleo & Gás (IBP). O diferencial foi a participação inédita da Seção Brasil da Society of Petroleum Engineers (SPE) no comitê organizador das palestras.

Além de trazer para o país o *know-how* da produção internacional, ampliar a interação tecnológica e a troca de conhecimento com a indústria mundial, a conferência funcionou também como um *workshop*, no qual foi apresentado um panorama abrangente sobre o gerenciamento de campos maduros *offshore*. Foram realizadas seis apresentações por dia, divididas em três blocos, no ciclo de palestras que ocorreu durante os três dias de evento (19, 20 e 21).

Cada bloco foi organizado buscando centralizar temas a partir de

questões relativas ao gerenciamento dos reservatórios, construção de poços e integridade dos *topsides*. Dentre os assuntos debatidos, destaque para a produção e transporte de óleo pesado, de grande interesse para o país, em função das grandes reservas descobertas no mar. Outros temas tratados foram: gerenciamento de reservatórios e recuperação avançada, a instalação de poços e a integridade de superfícies submarinas, campos inteligentes e tratamento e descarte da água produzida, entre outros. Dentre as empresas participantes da programa-

ção técnica estavam Petrobras, Shell, Schlumberger, Statoil, BJ Services, Clariant e Chevron.

Segundo o secretário executivo do IBP, **Álvaro Teixeira**, a inten-



ção da parceria com a SPE foi buscar maior número de participações internacionais, aproveitando a excepcional rede de contatos da Sociedade no exterior.

"A SPE é uma associação que reúne os maiores especialistas e técnicos de engenharia do petróleo", afirmou. "A parceria na Conferência da Brasil Offshore é de extrema importância para garantir a presença estrangeira no congresso", avaliou.

Para a próxima edição do *workshop*, na Brasil Offshore 2009, a intenção é dar continuidade ao tema. "Nosso objetivo é trazer de volta as questões sobre gerenciamento de campos maduros *offshore*, por ser de prioridade para a indústria, e avaliar as mudanças ocorridas e avanços tecnológicos", comentou o presidente da Seção Macaé da SPE e do Comitê Técnico do evento, Fernando Machado.



Petrobras PROJETOS NA BACIA DE CAMPOS

Dentro do tema principal do encontro, a revitalização de campos maduros, o gerente-geral da Bacia de Campos, **Carlos Eugênio Resurreição**, falou sobre os planos da Petrobras para a região. Segundo ele, a produção na Bacia de Campos é crescente e a estimativa é de que em 2010 atinja cerca de 1,7 milhão de barris de petróleo por dia (bpd), quando o desenvolvimento de campos novos será somado aos projetos de revitalização de campos maduros.



Carlos Eugênio mostrou que a produção adicional ao que os campos estariam produzindo, caso não fosse realizado esse trabalho nos campos maduros, seria da ordem de 300 mil bpd em 2020, e de 450 mil bpd, em 2015. "Novas descobertas trazem como consequência novos campos e o desafio de colocá-los em produção, como Marlim Leste, Jubarte, Cachalote e Papa-terra, que contribuirão de forma significativa para a produção de petróleo nos próximos anos", explicou.



Para o trabalho de rejuvenescimento de campos maduros, o E&P criou o Programa de Revitalização de Campos com Alto Grau de Exploração (Recage). A fim de viabilizar a produção dos grandes campos de óleo, que estão sendo descobertos em águas ultraprofundas, foi criado o Procap-3000. Paralelamente a estas iniciativas,

a Petrobras tem investido na busca por novos campos próximos às estruturas de produção já instaladas. A intenção é aproveitar a capacidade ociosa de algumas unidades e investir em grandes descobertas por meio de concessões de exploração, adquiridas nos leilões da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP).

Investimentos em tecnologia

O Centro de Controle Operacional (CCO) Geólogo Horácio Antônio Folly Lugon, inaugurado dia 20 de junho, faz parte dos investimentos em tecnologia para otimização da produção. Situado no escritório da empresa em Macaé (RJ), o CCO permitirá a integração e supervisão de todas as plataformas da Bacia de Campos. "Isto aumenta a eficiência operacional, a integração das operações e dos processos produtivos e a proatividade na resolução de problemas", destacou Carlos Eugênio.

Novos projetos

O gerente de produção do Campo de Roncador, **Eduardo Bordieri**, apresentou os empreendimentos



da Petrobras na área de E&P. Bordieri lembrou o início da operação na Bacia de Campos, em 1977, com uma produção diária de 10 mil barris. Hoje são 1,5 milhão. E detalhou cerca de dez projetos de grande porte, ao custo de cerca de US\$ 1 bilhão cada, com produção entre 100 mil e 180 mil barris/dia. Entre eles, o início da operação, ainda este ano, de duas novas plataformas: a P-52, batizada na primeira quinzena de junho com a presença do presidente Luiz Inácio Lula da Silva e da ministra Dilma Rousseff, em Angra dos Reis, e a P-54, cada uma com capacidade de produção de 180 mil barris/dia.



A VITRINE dos fornecedores

Empresas nacionais e estrangeiras mostram suas novidades e destacam o que há de mais moderno em produtos e serviços para a indústria petrolífera na quarta edição da Brasil Offshore, com a expectativa de expandir seus negócios e conquistar novos clientes. Muitas companhias aproveitaram o evento para anunciar novos contratos e parcerias para os próximos anos.

Aalborg – É o caso da Aalborg, que anunciou a primeira autorização para um serviço recém-contratado pela Petrobras: manter em operação os fornos das plataformas no Campo de Marlim. “Propomos à Petrobras não só cuidar do funcio-



namento dos fornos, mas buscar melhor desempenho destes equipamentos e corrigir alguns projetos que já estão ultrapassados. Será um trabalho de redensolvimento”, explicou **Alberto Crespo**, diretor de Marketing da empresa.

namento dos fornos, mas buscar melhor desempenho destes equipamentos e corrigir alguns projetos que já estão ultrapassados. Será um trabalho de redensolvimento”, explicou **Alberto Crespo**, diretor de Marketing da empresa.

“Estamos aplicando toda a experiência adquirida ao longo dos anos em nossas unidades de Dubai, Cingapura e Dinamarca, onde desenvolvemos uma série de técnicas de manutenção que empregamos nas caldeiras que estão em funcionamento em plataformas como P-31, P-32 e P-36. Essa parte de fornos é, sem dúvida, um marco na história da empresa aqui em Macaé, onde estamos há quase cinco anos”, acrescentou Crespo.

Segundo o executivo, o diferencial da Aalborg está no fato de ser uma fabricante de caldeiras e fornos, e deter as últimas tecnologias do setor. “Trabalhamos com produtos que geram ou transmi-



IBP 50 ANOS
Caderno Especial

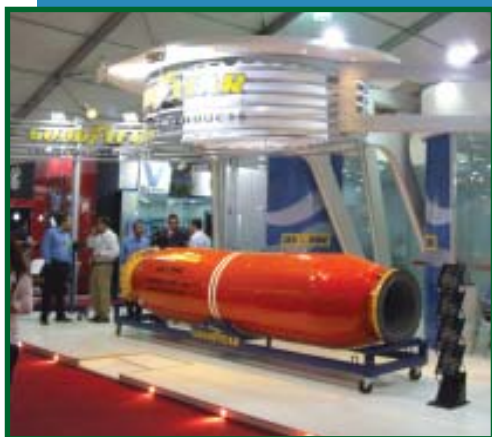


O Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (IBP) comemora os seus 50 anos de atuação em um momento especial, quando o país completa uma década de abertura do setor petrolífero, com a criação da Lei do Petróleo, em 1997.

Para demarcar meio século de ação do IBP, a **TN Petróleo** veiculará **ENCARTE ESPECIAL**, em parceria com a instituição e os principais agentes do setor de óleo, gás natural e biocombustíveis.

O encarte **IBP: 50 anos em ação** vai resgatar a história da formação da entidade, assim como os fatos relevantes que marcam sua trajetória, de forma a mostrar que o desenvolvimento da indústria petrolífera brasileira está indissolúvelmente ligado às ações desta entidade.

TN 56 (setembro/outubro) – Reserve já o seu espaço!



tem calor, e temos vasta experiência na área naval e *offshore*. Por isso, oferecemos uma manutenção qualificada, buscando melhorias dentro do equipamento pertencente ao cliente para aumentar seu desempenho”, concluiu Crespo.

Emerson: automação – Presente no Brasil desde 1972, quando introduziu as ferramentas RIDGID®, hoje a Emerson mantém cinco plantas industriais em São Paulo (Sorocaba, Jacareí, Jundiaí, Barueri e Boituva), além de uma filial em Macaé (RJ). Apostando na automação industrial, no estande da empresa o público teve a oportunidade de conferir produtos e soluções para o mercado *offshore*, elementos finais de controle, *softwares* de gerenciamento de ativos e os principais benefícios da arquitetura digital.

“Com a pressão dos preços e da matéria-prima, a automação é um

caminho necessário. A planta digital da Emerson permite que as empresas aumentem a produtividade e qualidade, com significativa redução dos custos de manutenção e energia. E ainda ajudam na preservação do meio ambiente”, explica Telmo Ghiorzi, diretor de Desenvolvimento de Negócios da empresa.

Estrela da apresentação da Emerson, a planta digital combina a vantagem de dispositivos de campo inteligentes, padrões de comunicação e plataformas operacionais abertas e *software* modular integrado para coletar, comunicar e processar informações sobre os ativos e processos dos clientes. Esse mecanismo permite prever alterações no desempenho dos equipamentos e do processo, além do impacto que tais alterações possam causar na operação de uma planta.

De acordo com os técnicos da empresa, a arquitetura digital permite maior controle de todos os

PDVSA Gas quer parceria com Macaé

Uma comitiva da PDVSA Gas, divisão da petroleira venezuelana PDVSA, reuniu-se com o prefeito de Macaé, Riverton Mussi, durante a Brasil Offshore. O objetivo da visita foi iniciar negociações para a formação de um convênio de cidades irmãs entre Macaé e o estado de Sucre, que deverá iniciar sua produção dentro de quatro anos.

Durante a reunião ficou acertada a formação de uma comitiva de Macaé para visitar Sucre, realizar palestras e divulgar sua experiência de região petroleira do Brasil. “Sabemos que Macaé cresceu com o petróleo, mas sofreu impactos sociais. Nosso objetivo é garantir que Sucre cresça de maneira ordenada”, explicou Edgar Vallenilla, gerente corporativo da Empresa de Produção Social (EPS) da PDVSA Gas e coordenador da comitiva venezuelana.

Vallenilla disse que o objetivo é aprender com a experiência maca-

ense e incentivar a formação de núcleos produtivos locais para que a própria comunidade seja supridora de bens e serviços para indústria petrolífera. “Queremos crescimento com inclusão social”, resumiu.

A comitiva de Macaé ainda será estruturada, mas a visita está marcada para ocorrer em outubro ou novembro. Na Venezuela, os encontros serão com prefeitos das cidades do estado de Sucre, representantes dos conselhos comunitários, funcionários do governo nacional venezuelano e da PDVSA Gas.

Sucre possui a segunda maior reserva mundial de gás, segundo informou Vallenilla, e aguarda a conclusão de usinas locais para iniciar a produção. Sobre a possível participação da Petrobras neste investimento, o executivo informou que poderá ocorrer, mas depende da relação entre os países.

processos da planta, enquanto cria uma plataforma para melhorar continuamente o gerenciamento de ativos em conformidade com padrões rígidos, reduzindo custos de partida, de operação e de manutenção. Os dados do processo são então digitalmente integrados aos sistemas corporativos.

Weg: sistemas embarcados – Atuando na área de propulsão, geração de energia, tintas, distribuição de força e controle de sistemas eletroeletrônicos de navios e plataformas, a Weg também apostou na automação de sistemas como destaque de sua participação na feira. Aproveitando o grande interesse despertado pelos chamados “sistemas embarcados”, a empresa apresentou aparelhos usados em navios com propulsão automatizada, capazes de realizar manobras até poucos anos inimagináveis.

“Motores elétricos com rotação variável através de inversores de frequência substituem o tradicional sistema mecânico de mudança de ângulo das pás da hélice propulsora, proporcionando grande economia de combustível e maior flexibilidade operacional”, explica o diretor de vendas da Unidade de Automação da empresa, Helcio Makoto, só para dar uma idéia do grau de sofisticação alcançado.

Sempre buscando o novo, a Weg levou para Macaé uma nova geração de motores elétricos à base de ímãs permanentes, menores, mais econômicos e mais silenciosos que os anteriores. Junto com a novidade, mostrou as linhas WDIP (Weg Dust Ignition Proof), especialmente desenvolvidas para maximizar a segurança e a qualidade dos motores para aplicação em áreas classificadas (Zona 21) e a Motofreio à prova de explo-

são, para motores que permitem frenagens rápidas e também destinada a áreas classificadas (Zonas 1 e 2).

Completaram o leque de inovações produtos de alta desempenho na área de tintas, como o revestimento epóxi Lackpoxi 76 Wet Surface, único homologado para aplicações tanto acima quanto abaixo da linha d'água, e o Lackpoxi N2630, de ação anticorrosiva. Na geração e distribuição de energia, onde atua com motores, geradores e transformadores, a empresa mostrou mais uma novidade: o transformador a seco agora disponível até 10 MVA.

Prysmian: cabos especiais – A Prysmian, novo nome da Pirelli Cabos, participou pela primeira vez da feira e levou para Macaé sua experiência em cabos petrolíferos e sistemas de alta tecnologia voltados para a extração de petróleo e gás.

Soluções para Sistemas de Medição de Vazão

A Metroval atingiu a excelência em medição de óleo e gás, através do fornecimento de sistemas para plataformas de exploração e produção na Bacia de Campos, RJ. O maior projeto do gênero no Brasil.



Sistema de Injeção de Químicos da P-54



EMED - P51

METROVAL
Controle de Fluidos Ltda.

Tel. (19) 2127-9400 Fax (19) 2127-9401
vendas@metroval.com.br www.metroval.com.br



No estande da empresa, os visitantes ficaram sabendo que, com a recente inauguração de uma nova unidade industrial em Vila Velha, Espírito Santo, com capacidade para produzir entre 200 e 400 quilômetros de cabos umbilicais e submarinos por ano, a Prysmian pode ampliar sua gama de produtos e oferecer cabos em lances contínuos mais longos.

“A participação na feira é uma excelente oportunidade de divulgar a marca, os produtos e a tecnologia para um seletivo grupo de técnicos especializados”, analisou o presidente da Prysmian na América do Sul, Armando Comparato Junior. Embora estreante no evento, a empresa é uma das pioneiras neste mercado, e desde 1988 produz os cabos umbilicais usados na extração de petróleo em águas profundas.

Dentre os produtos que a empresa Prysmian levou para o evento estavam os umbilicais de tubos de aço, umbilicais de controle hidráulico, de controle eletro-hidráulico, de contro-

le e injeção química, cabos eletro-ópticos, submarinos, cabos para bombeio submerso, cabos Airguard e uma completa linha de acessórios.

Eaton Divisão Electrical: portfólio – A Eaton Divisão Electrical mostrou pela primeira vez seu portfólio de produtos no evento de Macaé, onde dividiu um estande com a distribuidora Centelha Equipamentos Elétricos. Entre os equipamentos destacaram-se os disjuntores em caixa moldada Série G, projetados de acordo com normas internacionais, e marcas registradas como CSA, UL, ISO, Nema e a Kema-Keur, cuja certificação é a mais alta que um produto pode receber da Kema.

Outros produtos expostos na feira foram as sirenes eletrônicas programáveis 98SM, contatores, disjuntores, motores e relés da família XT; comutadores rotativos CR, comando e sinalização da Série 20 e Linha E22, unidades de Emergência para alarme de incêndio 32/52 e colunas luminosas *stacklight*.

Projeto de Barra do Furado

A Prefeitura de Quissamã (RJ) apresentou, durante a feira, o projeto de instalação do Complexo Logístico e Industrial de Barra do Furado (estaleiro). A apresentação atraiu grande número de técnicos e empresários, interessados em obter detalhes do empreendimento. O prefeito **Armando Carneiro**, que conduziu parte do ato, chamou a atenção para o fato de o projeto incluir a instalação de uma nova base de apoio *offshore* no município vizinho de Campos dos Goytacazes.

“O complexo é uma opção logística vantajosa para a região. O porto de Macaé não é mais suficiente para sustentar a movimentação da indústria petrolífera”, disse Carneiro, ressaltando que a entrada em operação das plataformas P-52 e P-54, a partir do segundo semestre deste ano, aumentará em 30% a produção de pe-

tróleo da Bacia de Campos, exigindo ainda mais da base de Macaé.



Segundo o secretário de Desenvolvimento Econômico e Geração de Renda de Quissamã, Haroldo Cunha Carneiro, o projeto vem seguindo todos os passos formais para sua viabilização. Carneiro anunciou ter agendada uma reunião com o secretário estadual de Desenvolvimento Econômico, Júlio Bueno, para reafirmar a opção das prefeituras da região na viabilidade do projeto e destacou, ainda, a relevância dos recentes contatos com Armando Trípoli, chefe de gabinete da presidência da Petrobras. “Tudo está dentro do planejado”, assegurou.

Com fábrica no Rio de Janeiro, a Eaton Electrical possui 300 funcionários e fornece botões de comando e sinaleiros, sirenes e alarmes, contadores, interfaces homem-máquina, disjuntores industriais, painéis de baixa e média tensão, centro de controle de motores, serviços de engenharia de campo, além de *no-breaks*, *software* para gerenciamento de energia e UPS.

Naproservice: reparos navais – Presente à quarta edição da Brasil Offshore, a Naproservice, especializada em serviços de reparos navais de grande porte, aproveitou a presença de grandes companhias do setor para anunciar uma parceria com a Dorman Long Technology, passando a representá-la na América do Sul.

O acordo – a Naproservice já representa a Wärtsilä Propulsion Netherlands e a Kobelco-Eagle Mari-

ne Inc – é resultado das novas diretrizes adotadas depois que o presidente Carlos Alberto Durães assumiu o controle total da companhia.

“Tínhamos limitações de crescimento que foram superadas com a aquisição de 100% das ações. Dentro dessa nova fase já estamos abrindo novos escritórios com o intuito de ampliar nosso raio de ação e melhor atender nossos clientes”, explicou Durães, em um breve intervalo no corre-corre da feira, em Macaé. Numa primeira fase, adiantou o executivo, a Naproservice pretende chegar a Itajaí, em Santa Catarina, e Vitória, no Espírito Santo.

Também faz parte dessa nova fase da empresa o oferecimento de serviços de manutenção de motores diesel e equipamentos de perfuração. Para atender a este campo específico da engenharia, que já adicionou ao seu cartel de cli-

entes a Transocean, a Naproservice conta com uma equipe de 65 profissionais, entre engenheiros e técnicos altamente especializados e exclusivos da empresa.

Com sede em Niterói (RJ), a companhia executa manutenção de sistemas de hélices, tubos telescópicos, impelidores de proas e popas (*thrusters*) e outros equipamentos mecânicos. Por meio da representação da Dorman, também é especializada no içamento de grandes maquinários. Entre seus clientes estão Petrobras, Transocean, Brasdril, Pride, Frontier, Astromarítima, Delba Marítima, Schain Petróleo, Transship, Subsea7, Docenave e Aliança Navegação, entre outras importantes empresas.

TAPB: transporte especializado – A participação direta no evento Brasil Offshore sempre rende importantes contatos dentro do objetivo primário de todos os expositores, que é

Fluidos hidráulicos MacDermid. Resultado líquido e certo.

Krest, maior fornecedora de fluidos offshore para plataformas



Krest

Macaé • Tel/Fax: (5522) 2765-4615 / (5522) 2765-4616
Rio de Janeiro • Tel: (5521) 2493-1915 • Fax: (5521) 2491-3807
São Paulo • Tel/Fax: (5511) 3933-2000

• Fluidos Offshore • Aviação • Embalagens
• Lubrificantes • Meio Ambiente
• Projetos, Ações e Patrocínios



estabelecer alianças com prestadores de serviço a fim de oferecer uma solução completa e inovadora para as necessidades dos clientes. A última edição foi a terceira participação do Grupo TAPB na feira.

Presidido pelo empresário Tarcio Bezerra, o grupo empresarial teve uma grata surpresa ao apresentar, pela primeira vez, a Transoll Shuttle Service, pois foi exatamente esta empresa especializada em transporte de executivos e todas as atividades ligadas ao turismo, tais como *tours*, *transfers*, passagens e hospedagens nacionais e internacionais, além da organização e realização de eventos corporativos e turísticos a que suscitou maior procura por informações sobre os serviços prestados.

Face aos compromissos pré-agendados em Macaé, dessa vez o Grupo TAPB não participou da rodada de negócios. "Todavia, ao buscarmos informações com outros parceiros, avaliamos que foi de alta qualidade, tendo atuado também como fator determinante para decisão de algumas negociações", afirma Jorgélia Fonseca, gerente executiva da Transoll.

"Enfim, posso assegurar que a proposta de mercado do Grupo TAPB, composto pelas empresas Solana Navegação, atuando com inspeções em plataformas e *heli-deck*, Port Logistic Agenciamento Marítimo, Brascrew, Saiçu Importação Marítima e Transoll, não é fundamentalmente realizar grandes e rápidos negócios, e sim constituir relacionamentos comerciais sólidos e duradouros, capazes de agregar valores aos nossos serviços", concluiu a executiva.

Optec: revestimento de dutos a frio – Especializada em manutenção de dutos, a Optec lançou novo produto durante a Brasil Offshore. O tra-

balho técnico sobre ele será apresentado na Rio Pipeline, em outubro. "O Trenton é um revestimento anticorrosivo aplicado a frio, com tratamento de superfície simples (SP2)", explica o gerente de Marketing da empresa, Ricardo Collela.

O produto é uma fita a base de hidrocarboneto, que não reage com ácidos ou base, ou seja, é inerte, protege o duto ao impedir a presença da oxigênio e de água na superfície, e portanto impede a oxidação.

Segundo Collela, a solução é uma mudança de paradigma no que se refere à proteção de dutos. "Tanto é assim que a empresa apresentará um trabalho técnico durante a Rio Pipeline, de 2 a 4 de outubro, mostrando a tecnologia", diz. O executivo informa que o resumo já foi aprovado e os técnicos estão preparando o texto definitivo da apresentação.

A Optec é uma companhia baiana, com filiais no Rio e em São Paulo, onde haverá a inauguração oficial de novos escritórios em setembro. Além do Trenton, a Optec fornece uma série de soluções para manutenção de dutos, entre elas o Strong Back, usado atualmente pelo consórcio Engenharia Carioca e GDK na reabilitação de dutos da malha Sudeste da Petrobras.

Selco: equipamento de segurança – A Selco do Brasil lançou durante a Brasil Offshore um equipamento de segurança marítima e *offshore* contra incêndios, que condensa os três equipamentos até hoje exigidos internacionalmente. O lançamento mundial ocorreu em setembro passado, em Hamburgo, Alemanha. Agora, a novidade chega ao Brasil.

O diretor da filial brasileira, Paulo Cesar Teixeira, explica que existem os detectores de fumaça, detectores de temperatura e estações de incêndio para pontos especifi-

cos de maior risco. O novo equipamento reúne todos eles de forma sincronizada, mas independente, permitindo que, havendo falha em algum módulo, os outros continuem funcionando.

O lançamento internacional do produto ocorreu durante a última feira SMM de Hamburgo, em setembro de 2006, e atualmente apenas oito embarcações do mundo estão equipadas com o sistema: quatro porta-contêineres do Irã, dois barcos de cruzeiro, um iate de luxo alemão e um navio cargueiro do Panamá. O AFMS 3000 é fabricado pela alemã Echman, representada no Brasil pela Selco.

Dow Química: tecnologia de nanofiltração – A Dow Química estreou na feira com perspectiva de dobrar seu faturamento da área de petróleo e gás até 2015, informou a ge-

rente de Marketing Cláudia Schaeffer. Atualmente, a tecnologia de filtração da empresa é usada na P-50, e já foi adquirida para mais nove plataformas da Petrobras que entrarão em operação até 2010.

A executiva destaca que a aprovação da aquisição da área de celulosicos da Bayer, ocorrida durante a realização do evento, é uma demonstração do enfoque dado pela companhia para a ampliação da participação do setor petrolífero em seu faturamento global. A Dow também adquiriu a Hyperplast Limited, negócio de poliuretano da British Vita, mas ainda aguarda aprovação definitiva.

Durante a feira e conferência realizada no Centro de Exposições de Macaé



(RJ), a Dow Química apresentou a tecnologia Filmetec, de nanofiltração. Segundo Cláudia, a tecnologia remove os íons de sulfato presentes na água do mar para evitar precipitações, que se tornam mais frequentes na medida que as perfurações são aprofundadas.

Engepet: foco na América do Sul – Com sede em Aracaju (SE), a Engepet levou para a feira de Macaé um novo sistema de bombeamento pneumático cuja utilização no Campo de Cação está sendo negociada com a Petrobras.

“É um campo maduro, na Bacia do Espírito Santo, que estava praticamente abandonado. Em atividade há cerca de 20 anos, está com uma produção pequena e declinante. Nossa proposta é recuperá-lo com o uso do sistema BPZ”, explica **Cleber Bahia**, gerente da empresa.

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

Tintas Surface Tolerant WEG

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



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

TINTAS
WEG



A previsão, segundo Bahia, é saltar da atual produção diária de 30 mil m³ de óleo por dia para 300 mil m³ diários. “Estamos finalizando a parte de projetos, enquanto a Petrobras cuida da compra de equipamentos. Acreditamos que até o fim do ano esteja tudo instalado e em funcionamento”, acrescenta o gerente.

A Engepet, que também atua na Colômbia, tem planos de expansão na América do Sul. “Pretendemos, por exemplo, chegar à Venezuela, que tem vasta área de produção de petróleo em bacias maduras, similar à que a gente tem por aqui. É um cenário bastante propício para a instalação desse tipo de equipamento”, assegura o executivo, lembrando que a empresa vem atuando em todas as unidades de produção da Petrobras.

“A feira de Macaé é uma grande oportunidade de estreitar relações com nossos clientes e trazer esse contrato que estamos fechando com a Petrobras no Espírito Santo ao conhecimento do pessoal daqui”, finaliza Bahia.

HCI: catálogo tridimensional – Veterana no evento, com participação em todas as edições até hoje realizadas, a paulista HCI-Hidráulica Conexões Industriais Ltda. levou como destaque para a feira um catálogo eletrônico com todos os seus produtos. “Estamos mostrando essa inovação aqui, em primeira mão”, disse Vlamir Cavalcante Zau, gerente Nacional de Negócios da empresa. “É um catálogo em linguagem avançada e tridimensional. Com esta ferramenta, os clientes podem conhecer nossos produtos em detalhes e fazer suas encomendas à empresa com rapidez e segurança”, explica Zau.

O executivo chamou a atenção para o crescimento da feira de Macaé, “que acompanha, é claro, o aquecimento do setor”, assina-

lou, e disse que a presença no evento é primordial para quem tem planos de crescimento, como é o caso da HCI.

“Nossos planos imediatos incluem acompanhar o desenvolvimento deste mercado e talvez até montar uma base de trabalho aqui em Macaé, aproveitando que o governo do estado do Rio de Janeiro está oferecendo incentivos. Talvez façamos isso não com a HCI, mas com a Carmar, empresa pertencente ao mesmo grupo”, informa Zau. O primeiro passo, segundo ele, seria montar uma pequena fábrica para avaliar o mercado tanto fluminense como capixaba, e daí em diante desenvolver a nova unidade fabril.

Aggreko: contrato renovado – A Aggreko participou pela terceira vez da Brasil Offshore e, segundo diretores da companhia, durante os quatro dias de evento fez contatos com potenciais clientes, estreitou o relacionamento com os atuais e deu início a uma negociação para ampliar a parceria com a Petrobras no fornecimento de bancos de cargas para as plataformas P-53 e P-54.

“A indústria *offshore* é um importante negócio, e feiras como a de Macaé são fundamentais para a aproximação com clientes”, disse Diógenes Paoli Neto, diretor da Aggreko para a América do Sul. “A companhia é a única empresa no mercado capaz de fornecer soluções de energia em contêineres de 20’. Essa exclusividade facilita o transporte e a instalação dos geradores em locais de difícil acesso ou em espaços reduzidos como plataformas de petróleo”, salientou Paoli Neto.

No Brasil desde 2003, a Aggreko atua no mercado de óleo e gás em parceria com a Petrobras, em apoio às concessionárias de energia da região Norte do país e no apoio à indústria e grandes even-

tos. O contrato com a Petrobras foi renovado no início do ano, prolongando até 2009 o atendimento às plataformas da Bacia de Campos. Para honrar esse contrato, a Aggreko disponibilizou, através de sua base operacional de Macaé, um grupo de motogeradores com potência de 1.250 Kva's em contêineres de 20'.

Aços Caporal: pronto-atendimento – Com 25 anos de existência, a Aços Caporal estreou em Macaé nesta quarta edição da Brasil Offshore. "Estamos aqui para apresentar novas ligas de tubos de aço inoxidável a partir de uma demanda da própria Petrobras", explicou **João Bayeux de Araújo**, presidente da empresa.



"Identificamos uma grande demanda, por exemplo, para o tubo de inox 321, e já contamos com a linha completa em estoque, desde 1/4 até 10 polegadas. Também trouxemos uma nova linha de ligas especiais, além de uma série de produtos que tornaram a Aços Caporal referência no setor", lembrou o executivo.

Mas a grande novidade levada pela empresa paulista foi explicada com entusiasmo por João Bayeux. "Trata-se de uma espécie de pronto-atendimento. Estruturamos nossos estoques de forma a atender nossos clientes no momento oportuno. E, ao invés de empacar capital em peças e equipamentos que pretende usar num futuro que às vezes não chega, o cliente sabe que pode contar com a gente para ser prontamente atendido. É um novo tipo de parceria entre fornecedor e cliente", disse.

Segundo João, hoje o grande diferencial do mercado, "que já se tornou quase uma *commodity*", acentua, é estar sempre na dianteira e oferecer um serviço mais eficiente e seguro. "Quem trabalha com aço comum vai ficar para trás. No médio prazo, nosso objetivo é buscar estas ligas especiais para atender à demanda do mercado e crescer junto com ele", disse Bayeux.

SolidWorks: projeto mecânico 3D – Especializada no desenvolvimento e comercialização de *softwares* de projeto mecânico em 3D, a SolidWorks participou da Brasil Offshore 2007 com o objetivo de apresentar sua *expertise* no segmento de petróleo e gás e na indústria naval. E informou, durante o evento, que o programa terá uma nova versão a partir de agosto de 2008. "O diferencial será na forma de interação com o usuário, mais intuitiva do que atualmente", adian-



*Seja qual for seu caminho,
nossa melhor conexão é com você!*



Fundada em janeiro de 1990, a HCI - Hidráulica, Conexões Industriais Ltda. foi se ajustando às necessidades de mercado e hoje ocupa uma posição de destaque entre os fornecedores de conexões industriais.

Referência em flanges e conexões industriais a HCI dispõe hoje de uma área total de 12.000 m², sendo 8000 m² de estoque, podendo assim participar com sustentação dos principais projetos de nossos clientes.

HCI – Hidráulica, Conexões Industriais Ltda.
Rua Santana de Ipanema, 880, Cidade Satélite Industrial
Guarulhos • SP • Tel.: 55 11 6100-8080
www.hci.ind.br





ta **José Solinho**, diretor da MechWorks Tecnologia, empresa licenciada no Brasil para comercialização, implantação e gerenciamento dos programas SolidWorks.



Solinho destaca a interação entre o programa de elaboração de projetos e o CosmosWorks, também desenvolvido pela empresa e destinado a simulação e análise de resultados dos equipamentos projetados. "O CosmosWorks simula como o equipamento vai se comportar na prática e, com isso garante maior confiabilidade ao produto", explica.

No que se refere à eficiência e produtividade, a gerente de marketing da SolidWorks, Suzanne Locke, afirma que o uso da ferramenta chega a reduzir em 30% o tempo de desenvolvimento de novos plantas, em 40% os erros de projeto e em 10% os custos de fabricação.

Desde 2006 a empresa tem um contrato global com a Petrobras, para projetos de estruturas metálicas, com validade para até o fim de 2007 e com cláusula de renovação. Também tem como clientes fabricantes de equipamentos para a área de petróleo e gás como a FMC Technologies, Wellstream, Subsea7, Marine Production Systems e Petrometal Engenharia Ltda. Além do Brasil, a empresa tem clientes nos EUA, especialmente no Texas, na Europa e, atualmente, também na Ásia.

CapRock: telecomunicações – A CapRock aproveitou a Brasil Offshore 2007 para anunciar ter antecipado para outubro a chegada ao Brasil de uma nova tecnologia para telecomunicações no setor naval. Segundo o gerente de operações da CapRock na América Latina, Mauricio Rubinsztajn, o SeaAccess é baseado na tecno-

logia TDMA, que tem como diferencial demandar um menor segmento espacial de satélite.

"A consequência da aplicação da nova tecnologia", explica Rubinsztajn, "é a redução de preço do serviço e dos equipamentos utilizados, além de maior agilidade na implantação das máquinas, uma vez que funcionam com antenas auto-estabilizadas de pequeno porte."

O início das operações com a nova tecnologia depende da instalação de uma central TDMA na sede brasileira da companhia, situada em Macaé (RJ) desde 2004. Antes, a CapRock prestava serviços de telecomunicações navais para o Brasil a partir de Houston (EUA), onde funciona há 21 anos. Os mercados para aplicação da tecnologia no setor naval são barcos de apoio e cargueiros, "mas o SeaAccess também pode ser usado por pescadores e barcos de cruzeiro para a transmissão de voz, dados e transmissões via Internet", lembra Mauricio.

Hydroclean: bases ambientais – A partir do segundo semestre de 2007, a Hydroclean começará a administrar seis centros e bases de Defesa Ambiental da Petrobras na região Nordeste. Associada à americana Garner, a empresa brasileira venceu o lote B da licitação internacional feita pela Petrobras para conceder a administração de CDAs e bases por seis anos.

A avaliação do presidente da Hydroclean, Marcelino Nascimento, é de que essa conquista representa a coroação de todo o trabalho desenvolvido pela empresa desde sua fundação, em 2000.

Atualmente, a Hydroclean tem cerca de 30 contratos com terminais marítimos na costa brasileira, e trabalha no gerenciamento ambiental das petroleiras com atividades exploratórias no Brasil, como Shell, El Paso, Chevron e Devon.

FSE: na linha de frente – Veterana na Brasil Offshore, a FSE, empresa especializada em sistemas de energia para aplicações industrial, tem contratos de fornecimento para várias unidades da Petrobras direta e indiretamente. O mais recente, assinado em 2006, é de R\$ 2 milhões e compreende o fornecimento de energia para uma área da Refinaria Duque de Caxias (Reduc).

Os equipamentos da empresa estão presentes em quase todas as refinarias da Petrobras e em plataformas da estatal e outras empresas, sendo o setor de petróleo e gás responsável por cerca de 40% ou 50% do seu faturamento. Além do setor de óleo e gás, a empresa tem contratos nos setores de petroquímica, siderurgia, mineração, papel e celulose,

energia, telecomunicações e química.

Varco: profissionais qualificados – Responsável pela operação de sete sondas de perfuração em terra na Unidade de Negócios Sergipe-Alagoas (Unse-AL) da Petrobras, a National Oilwell Varco (NOV) também tem contrato de fornecimento, pelos próximos cinco anos, de equipamentos para o bloco BC-10, explorado pela Shell na Bacia de Campos.

Diretor de operações da NOV, Flávio Tomagnini acredita que nos próximos dez anos até 10% do mercado petrolífero brasileiro estarão nas mãos de outras companhias, além da Petrobras. “O mercado potencial é muito grande”, assegura.

Durante a feira, a NOV, a Turboscope e a Brandt – que têm ope-

rações conjuntas no Brasil – conseguiram fechar um contrato de fornecimento de telas de peneira no valor de US\$ 300 mil por ano. No entanto, Tomagnini ressalta que o fator mais importante na participação do evento foi a possibilidade de fazer contato com profissionais de renome no mercado, “com os quais às vezes se espera um ano inteiro para marcar uma reunião”, acentuou.

Tribel: gestão de resíduos – Especializada na destinação final de resíduos industriais, a Tribel presta serviços para a Petrobras em Macaé e para a Refinaria Duque de Caxias (Reduc), no Rio de Janeiro.

Segundo sua coordenadora de Marketing, Wanessa Paradas, o objetivo da empresa em participar

Segurança com alta tecnologia

Alpina mostra nova unidade de bombeamento de combate a incêndio e controle de vazamentos de petróleo

Organizado em subsidiárias independentes que mantêm apenas alguns serviços auxiliares centralizados na sede de São Bernardo do Campo, São Paulo, o Grupo Alpina foi representado na Brasil Offshore pelas Alpinas Ambiental e Briggs. E levou como grande destaque seu mais recente equipamento para combate a incêndios e controle da poluição por derrames de petróleo: o sistema HydraPump.

Há 20 anos no mercado de produtos para combate a derramamentos de petróleo e derivados no mar e em terra, a Alpina Ambiental lançou o produto com o objetivo de suprir as necessidades do mercado atual. “Trata-se de uma unidade de bombeamento hidráulico para água e transferência de líquidos, cuja principal característica é combater incêndios em locais de difícil acesso e em áreas elevadas, como plataformas de produção de petróleo”, ex-

plica o assessor técnico e comercial da Alpina Ambiental, **Fernando Domingues**.

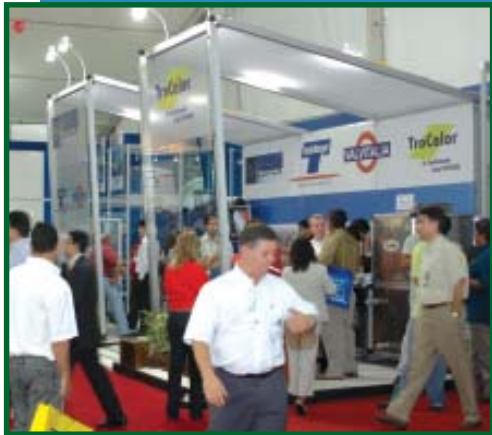
Desenvolvida pela Alpina, o HydraPump opera em situações onde a maioria das bombas não funciona, como combate a incêndios nos quais o acesso a fontes de água é distante, combate de incêndios em áreas elevadas verticalmente (plataformas *offshore*), transferência de elevado volume de água e bombeamento de produtos inflamáveis sem risco de incêndio.

“A HydraPump possui um sistema totalmente inovador, no qual a unidade geradora de energia não está montada junto à bomba de sucção, proporcionando muito mais mobilidade e maior alcance”, explica Domingues. Para ele, uma das principais



vantagens da HydraPump em relação às demais bombas está relacionada à altura e ao alcance dos líquidos bombeados. O HydraPump possui uma bomba hidráulica de alta pressão, que funciona por meio de uma unidade geradora movida a diesel, de 225 HP, diretamente acoplada a uma bomba hidráulica de alta pressão, que fica submersa. Além dessas vantagens, o equipamento ainda pode ser operado por controle remoto.

Também presente à feira, a Alpina Briggs atualizou contatos com fornecedores e clientes para manter seu papel de destaque no cenário nacional, ao oferecer soluções completas de contingência a derrames de petróleo e derivados. A empresa opera mais de 35 bases, entre elas a maior parte dos Centros de Defesa Ambiental da Petrobras (CDAs) e os Centros de Resposta a Emergências da Transpetro, contando ainda com o Centro de Proteção Ambiental em Niterói e Grupos de Emergência em São Luís e Belém. Além de toda essa infra-estrutura, a empresa investe em estudos ambientais e em treinamentos intensivos para capacitar permanentemente suas equipes.



da feira foi divulgar seus serviços, que atendem tanto ao negócio central das petroleiras quanto a fornecedores de produtos e serviços para atividades *offshore*. "Toda empresa tem seu resíduo", resume Wanessa.

Para atender a todo o tipo de demanda no setor, a Tribel oferece uma completa gestão de resíduos e também serviços de logística terrestre para a coleta, retirada e destinação de detritos industriais para os mais variados processos.

Maxicargo: crescimento do setor – A empresa de logística Maxicargo Internacional é uma veterana em Brasil Offshore: participa desde sua primeira edição, em 2001. O diretor da empresa, Jean Lavagetto, observa que a expansão de seu negócio na área de óleo e gás depende da pujança das próprias atividades petrolíferas.

"É difícil dizer qual é a nossa expectativa de crescimento, porque dependemos do sucesso das companhias que atuam na exploração e produção, de fatores técnicos e políticos. Hoje, o setor representa algo em torno de 20% do faturamento da Maxicargo", disse.

Segundo Lavagetto, a empresa tem condições de atender a uma gama muito ampla de solicitações logísticas, inclusive transportes especiais de plantas industriais inteiras ou equipamentos de grande volume e alta tecnologia, separadamente.

Petrolab: novas parcerias – Com sede em Aracaju (SE), e área de atuação nos estados da Bahia, Sergipe e Rio Grande do Norte, a Petrolab, especializada em química de petróleo, participou da feira de Macaé com o objetivo de divulgar novos produtos, como os métodos de remoção de H₂S em tanques

de petróleo desenvolvidos pela empresa.

"Viemos divulgar produtos que lançamos na área de petróleo pesado e buscar parcerias para a aquisição de equipamentos usados em serviços de petróleo", destacou **Carlos Correia**, sócio diretor da empresa.



E a presença na quarta edição da Brasil Offshore acabou resultando numa associação com outra empresa do setor, com o objetivo de criar uma nova prestadora de serviços na área de bombeamento de fluídos para cimentação e limpeza de poços. "A negociação está bem adiantada e tem tudo para se concretizar", adianta Correia, sem entretanto revelar o nome da nova parceira. "O que posso assegurar é que nosso objetivo no curto prazo é alcançar novos mercados, e essa parceria vai nos ajudar a atingir essa meta de crescimento", acrescentou Correia.

Aibel: nova geração do Viec – Presente no mercado de exploração e produção de petróleo e gás há várias décadas e atuando em 11 países, a Aibel Óleo e Gás Ltda., novo nome da Vetco Aibel, levou para Macaé o HT Viec, um coalescedor eletrostático indicado para altas temperaturas



(150°), resultado do aperfeiçoamento do epóxi Viec.

"Em termos de negócio e de linha de produtos, este lançamento representa muito para nós", disse **Vicente Allevalo**, gerente de Tecnologia e Produtos da empresa. "Estamos dire-

cionando essa tecnologia para o uso nos pesados e extrapesados, que tendem a ser a maior parte da matriz de óleo da Petrobras e de outras companhias que atuam no país”, explicou o executivo.

Ainda segundo Allevato, o HT Viec é indicado exatamente para operar com esses óleos pesados, que demandam temperaturas de processo muito elevadas. “Ele suporta até 150° com a mesma *performance* e operacionalidade da geração anterior, que ia até 90°. Estamos aqui justamente para divulgar o desenvolvimento tecnológico do produto, que já era um sucesso. E começamos a estudar novas parcerias com a Petrobras, que já é nossa cliente”, adiantou Vicente.

Romi: máquinas-ferramenta – A Romi ocupou seu estande na quarta edição da Brasil Offshore com três grandes máquinas destinadas à produção de equipamentos usados na extração de petróleo e gás. Se paradas as peças já chamavam a atenção, durante as demonstrações feitas para o público o Centro de Torneamento E 280A, o Torno CNC Multiplic 35D e o Centro de Usinagem Vertical Discovery 560 transformaram-se em grande atração.

Mesmo diante de aglomeração de curiosos, Hiçao Misawa, diretor de Comercialização de Máquinas-Ferramenta, lamentava não ter sido possível também expor o Torno CNC Multiplic 60A. “Infelizmente esta máquina, muito usada no setor de petróleo e gás, não está no estande por ser muito grande”, explicava Misawa.

Presente há vários anos no Rio de Janeiro e em Macaé, a paulista Romi mantém uma variada clientela no setor de petróleo e gás, e por conta do aquecimento do segmento petroquímico relançou uma linha de tornos pesados e extrapesados, também utilizados nas indústrias de álcool e açúcar, siderúrgicas e navais. Um dos orgulhos da empresa é o torno UT 1000/1500/1700/2000, equipamento especial para a usinagem de cilindros de até 100 toneladas.

Gunnebo Industrier – Em atividade no Brasil desde 1995, a Gunnebo Industrier, especializada no fornecimento de produtos para elevação e amarração de todo tipo de cargas, levou para a Brasil Offshore um portfólio com o que

A agência para solucionar e facilitar todas suas necessidades de negócios no Brasil



Agência de Navegação • Liberação de Navios •
Visto para Estrangeiros • Gerenciamento de Tripulação •
Inspeção de Heliportos • Inspeções de Marinha •
Serviços de Transportes • Importação Marítima



Av. Venezuela, 27 / 10º andar - Centro
20081-311 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Tels.: 55 21 2516-3118 Fax: 55 21 2283-3717
Email: ops@tapb.com.br / dir@tapb.com.br



há de mais moderno no mercado, como o gancho BKLK – 26-8, lançado no mercado brasileiro durante o evento. O lançamento mundial do equipamento aconteceu pouco antes, em Dublin, na Irlanda, durante a Conferência Internacional do Grupo de Desenvolvimento da empresa.

“Em nossas instalações, em Diadema, São Paulo, contamos com equipamentos de ensaio de tração para testes de carga em laços de cabo de aço, cintas de poliéster, correntes, manilhas e demais acessórios”, diz André Carrion, supervisor técnico comercial da companhia, lembrando que a

Lançamento Mundial

Goodyear mostra linha de mangotes monitorados por satélite

A Goodyear do Brasil levou para a quarta edição da Brasil Offshore o que há de mais moderno em mangotes flutuantes e submarinos utilizados na exploração e produção petrolífera em alto mar, na transferência de petróleo em terminais marítimos, entre plataformas em alto-mar, monobóias e navios-tanque, assim como em outras atividades marítimas que, por sua complexidade, exigem máxima eficiência e segurança. Lançamento mundial da empresa, o Seawing Offshore Hose Line, sistema de telemetria via satélite para monitoramento de operações com mangotes em terminais oceânicos, foi o destaque no estande na feira de Macaé.

Técnicos da Goodyear explicaram aos visitantes e, principalmente, aos compradores, que os produtos da linha Seawing são certificados pelo BVQI (Bureau Veritas Quality International), em total conformidade com o padrão OCIMF (Oil Companies International Marine Forum), destacando-se dos concorrentes até agora disponíveis no mercado pela alta resistência a óleos, à abrasão, a todo o tipo de intempéries e à água do mar. Nas Américas, a construção do sistema, que em alguns casos ultrapassa três toneladas, é feita exclusivamente no Brasil.

A unidade encarregada da produção da linha de mangotes *offshore* Seawing fica localizada no município paulista de Santana de Parnaíba, e está subordinada à Divi-



são Produtos de Engenharia da Goodyear do Brasil. A planta tem capacidade para produzir inicialmente 500 mangotes por ano, com dimensões máximas de 24 polegadas de diâmetro interno e 45 pés de comprimento. O sistema Seawing é opcional aos sensores com LED que normalmente equipam os mangotes carcaça dupla, sendo possível sua instalação e manutenção mesmo com os mangotes em operação.

Ele funciona com sensores eletrônicos ultra-sensíveis, equipados com microtransmissores de rádio frequência e ultrassom e instalados nas extremidades dos mangotes. Esses sensores verificam se há ou não a presença de óleo ou derivados no interior do mangote devido a vazamento. Esta verificação é feita de forma contínua, e os sensores eletrônicos enviam sinais a uma estação receptora localizada próxima à linha de mangotes, que processa e armazena essas informações e envia sinais, via satélite, a uma estação terrestre, quando então são distribuídas e disponibilizadas em um *site* da Internet.

Gunnebo tem seu Sistema Gestão da Qualidade certificado pela Lloyd's Register Quality Assurance desde 2001, o que lhe dá o direito de certificar seus produtos ou os de terceiros.

A organização é dividida em três unidades de negócios: elevação, fixação e produtos técnicos (que incorporam blocos, antiderrapantes e telescópicos). Hoje, o faturamento anual ultrapassa R\$ 500 milhões e 1.200 pessoas trabalham para a companhia. O grupo está focado em desenvolvimento, manufatura e qualidade de correntes e acessórios para elevação, sistemas de fixação para construção civil, blocos e sistemas para elevações pesadas, produtos antiderrapantes e escadas telescópicas.

"Sabemos o quanto é importante sentir-se confiante em qualquer situação e garantimos isso tendo

controle total do processo, desde a matéria-prima até o produto final. A relação sólida que temos com nossos fornecedores de aço garante que as peças atendam às nossas especificações rigorosamente. Contamos com nossa própria fábrica de corrente, bem como forjarias e modernos centros de usinagem para acessórios e anéis", explica André.

Atuando sob rígidos princípios de respeito à natureza, a Gunnebo foi premiada com a certificação ambiental ISO 14001:1996 pelo Lloyd's Register.

Para garantir a qualidade dos produtos, a empresa realiza uma série de ensaios, como testes de deformação, de carga, de ruptura, de fadiga, de carga, de prova, ensaio de ruptura, ensaio de alongamento e curvatura de deflexão, entre outros.

Presente à Brasil Offshore desde a estréia do evento, em 2001, a Gunnebo não abre mão de participar do encontro. "A Brasil Offshore é o maior evento do ramo na América Latina, quando estão presentes todos os clientes e fornecedores. É um ótimo momento para estreitarmos relações com nossos atuais clientes, além de grande oportunidade para fechar novos negócios", assinala.

Sem falsa modéstia, o executivo assegura que o plano da empresa é conquistar uma fatia ainda maior do mercado: "Nosso plano a curto prazo é conquistar o posto de melhor fornecedor em produtos para movimentação de carga no Brasil. Atualmente, somos líderes mundiais deste mercado, e pretendemos expandir nossos negócios na América Latina."

GREENPASS VISAS VISTOS PARA ESTRANGEIROS Visas For Foreigners

- Vistos temporários e permanentes
Temporary and permanent visas
- Registro, prorrogação e transformação de vistos
Registration, change, and extension of visas
- Consultoria jurídica especializada
Special legal assistance
- Gerenciamento de documentos e informações
Documents and information supervising
- Transporte de pessoas e documentos
Transportation of people and documents
- **Relocation**



Rio de Janeiro (head office): Av. Venezuela, 27 • Grupo 201 • Centro • Phone: 55 21 2203-2000
Macaé: Rua Vereador Manoel Braga, 86/301 • Centro Phone: 55 22 2791-2008
Brasília-DF
Buenos Aires-Argentina
Representações (Representation): Montevideo/Houston/Londres
Hot Line (24 Hours a Day): 55 21 7840-7544

Site: www.greenpassvisas.com.br • E-mail: greenpassvisas@greenpassvisas.com.br

Visão – Ser a empresa brasileira de legalização de mão-de-obra estrangeira e brasileira mais especializada em logística de atendimento e controle de dados.

Aim – To be a Brazilian company in the legalization of foreign and Brazilian labor, specialized more specifically logistic attendance and data control.



Fluidos para qualquer ecossistema

– Fabricante de fluidos hidráulicos, compostos à base de água, a escocesa MacDermid detém tecnologia para atender os modernos equipamentos em uso nas plataformas de produção de petróleo em águas profundas. A empresa dispõe também de uma completa linha de fluidos para Blow Out Preventer (BOP), utilizada nas plataformas de perfuração de poços de petróleo. E, principalmente: são produtos elaborados com matérias-primas que não agredem o meio ambiente.

"A linha Erifon, por exemplo (HD 603 HP e Erifon 856 P), é utilizada na prevenção de emperramento de válvulas deixadas estáticas por longos períodos e para prolongar a vida do sistema em movimento lento e aplicações de cargas pesadas. São fluidos concentrados, formulados para serem diluídos em água potável e proporções extremamente baixas", comenta o diretor técnico da MacDermid, **Eric Handley**, durante a Brasil Offshore.

"São produtos especialmente produzidos para operações do padrão BOP, com alta taxa de diluição, além de conter inibidores de diluição, propriedades antidesgate e sem agredir o meio ambiente."

Handley explica que o grande salto tecnológico da MacDermid deu-se quando a companhia passou a desenvolver produtos específicos para os diferentes ecossistemas. "Hoje, conseguimos evitar ao máximo as agressões ambientais, seja no Brasil ou no Mar do Norte. Cada ambiente tem suas próprias características", explica Handley.

No Brasil, a MacDermid é representada pela Krest, empresa que

atua no setor de petróleo e gás, e tem como clientes Petrobras, Subsea7, Halliburton e Kvaerner. Reconhecida como uma das mais importantes representantes da MacDermid na área *offshore*, a Krest vem ampliando seu portfólio de produtos e serviços para atender aos diferentes setores.

Mais uma concorrente para o mercado de sondas hidráulicas *offshore*

– A Drillmec, empresa italiana, fabricante de sondas há quase cem anos, está entrando no mercado de fabricação de sondas hidráulicas *offshore*, com diferenciais bem competitivos: pouco peso, espaço mais reduzido e necessidade de pouco pessoal operacional. Estes são alguns dos diferenciais, sem contar o fato de estas sondas terem um valor de mercado praticamente igual ao das sondas convencionais.

"Estamos fazendo algumas apresentações a empresas brasileiras, pois o mercado aqui é bem promissor", declarou o presidente da Drillmec Inc, Brando Ballerini.

Com capacidade de até 300 toneladas, a empresa já possui três projetos encomendados para o Mar do Norte e Mediterrâneo e está de olho no mercado brasileiro, para o qual ela já fornece sondas terrestres.

Atualmente, além da fábrica em Piacenza, na Itália, a empresa possui fábrica em Houston, EUA. No Brasil, as soluções da Drillmec são oferecidas pela Gaia The Solution Team, empresa brasileira que atua há mais de dez anos na oferta de soluções para toda a cadeia produtiva de petróleo e gás. Atualmente, a Gaia trabalha em parceria com mais de 25 empresas, sendo a maioria de origem estrangeira. Dentre elas, a AGR, Global Industries, Oil States, PGS e Teekay Petrojarl. ■

