

Uma grande prospecção de negócios

Auto-suficiência, sustentabilidade e nova crise boliviana foram os temperos da maior feira e conferência petrolífera abaixo da linha do Equador, que reuniu os principais agentes da cadeia produtiva do óleo e gás

por **André Jockyman**

Os organizadores da Rio Oil & Gas Expo and Conference 2006 pretendiam centralizar os debates do evento, de 11 a 14 de setembro no Riocentro (RJ), na conquista brasileira da auto-suficiência em petróleo. Mas medidas intervencionistas do governo boliviano desviaram a atenção dos participantes para esta nova crise institucional que afeta as atividades da Petrobras naquele país.

Mesmo assim, o encontro manteve o seu brilho e, ao final, o presidente do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP), João Carlos de Luca, comemorou a expansão do número de participantes e a previsão de que "os cinco pavilhões do Riocentro não serão mais suficientes para o próximo evento, em 2008",

informando que 12 mil m² já estão reservados para a próxima Rio Oil & Gas, em 2008.

A edição anterior, em 2004, teve a participação de 680 expositores e a deste ano alcançou 800, aumentando a área comercializada de 26.500 para 30 mil m², com representantes de 21 países. O encontro se consolida como a maior feira do setor petróleo e gás na América Latina.

Ao final, o número de visitantes saltou de uma previsão inicial de 27 mil para 32 mil. A 6ª Rodada de Negócios, promovida pelo Sebrae e pela Onip, encerrou com a expectativa de alcançar R\$ 100,3 milhões em negócios entre pequenos fornecedores e as grandes empresas do setor, traduzidos por encomendas de bens e serviços nas áreas de usinagem, logística, operação e manutenção. Na edição anterior, o volume de negócios ficou em R\$ 25 milhões em 2004.



Os números do evento

Volume de negócios: **R\$ 100 milhões**

Área ocupada: **30 mil m²**

Visitantes: **32 mil**

Estandes e expositores: **800**

Congressistas: **3.500**

Sinopses recebidas: **958**

Trabalhos apresentados: **540**





Por sua vez, a Rio Oil & Gas Conference aumentou o número de participantes de 3.000 para 3.500 e as sinopses recebidas cresceram de 783 para 958. Foram apresentados 540 trabalhos técnicos sobre Exploração e Produção, Abastecimento, Gás Natural e Energia, Responsabilidade Social e Planejamento Energético e Regulação.

Auto-suficiência

São as manifestações das autoridades públicas e privadas na cerimônia de abertura da Rio Oil & Gas que sinalizam os principais temas que deverão ser debatidos no encontro. Tendências da política governamental e dos investimentos privados surgem claramente nas palestras em abordagens diretas, sem recados nas entrelinhas. A tradição se manteve no início dos trabalhos da edição de 2006.

A abertura da feira, que teve como tema "Auto-suficiência do Brasil em petróleo: uma nova era de oportunidade e desafios", preparou o cenário para uma grande festa. O presidente da Petrobras, José Sérgio Gabrielli de Azevedo, deixou claro em sua exposição inicial que o Brasil tem condições de aumentar a produção de petróleo e gás e de expandir a capacidade de refino de biocombustíveis. "Conseguiremos novas frentes de produção de petróleo se garantirmos, por exemplo, a segurança energética", disse Gabrielli, que se tornou o centro das atenções devido às medidas do governo boliviano para encampar refinarias da Petrobras.

É a segunda vez que a Bolívia entra de "papagaio de pirata" e cria tumulto na festa da auto-suficiência da Petrobras. A primeira foi em maio deste ano, quando anunciou a nacionalização das reservas de hidrocarbonetos justamente quando estava sendo realizada a maior feira de tecnologia *offshore* do planeta, a Offshore Technology Conference (OTC 2006), na qual a Petrobras era a grande homenageada por sua contribuição no desenvolvimento tecnológico e a conquista da auto-suficiência.

Por ironia do destino, a Petrobras, que foi criada na década de 1950 a partir de uma campanha nacio-

nalista com o slogan "O Petróleo É Nosso", agora enfrenta problemas no exterior devido a adoção de uma política semelhante, porém mais radical, num país vizinho. O governo boliviano de Evo Morales se alinha pela esquerda com o do presidente brasileiro Luiz Inácio Lula da Silva, envolvendo as negociações do impasse de curiosidade e expectativa sobre seus resultados na definição do que será encarado como "politicamente correto". O presidente da Petrobras convocou uma entrevista coletiva com a imprensa ao final do encontro para assegurar que "a decisão do governo boliviano sobre as refinarias da empresa naquele país não tem nenhuma ligação com a questão dos preços e do fornecimento de gás natural".

Cadeia produtiva

Sérgio Gabrielli aproveitou o momento para convocar os participantes a mobilizar toda a cadeia produtiva, em relação à sustentabilidade energética, em termos de volume e preço. Afinal, a Rio Oil & Gas é a grande feira do Atlântico Sul que reúne os principais agentes da cadeia produtiva do petróleo e gás, não só do Brasil como de outros países, que tem interesse não apenas em prospectar petróleo, como as *oil companies*, mas principalmente fornecer produtos e serviços para este mercado em expansão.

Estratégias para a multiplicação desta riqueza devem ser montadas, na opinião do presidente da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), Eduardo Eugênio Gouveia Vieira. Ele lembra que "o desafio da expansão do petróleo será consolidar o Brasil como um dos grandes fornecedores de bens e serviços para o mercado de óleo e gás". Diante disso, defendeu a necessidade de criação de uma política industrial para toda a cadeia de bens e serviços do setor petrolífero.

Existe, no entanto, uma preocupação clara da iniciativa privada de reduzir o monopólio estatal no setor de petróleo do Brasil, dando condições para a consolidação de uma abertura econômica e a entrada de novos *players* no mercado. Assim, o presidente do IBP, João Carlos de Luca, destacou, na abertura



COBERTURA

cobertura



Foto: Stéferson Faria, Petrobras

João Carlos de Luca, IBP; Paulo Roberto Costa e José Sergio Gabrielli, Petrobras; Wagner VICTOR, Seinpe e Silas Rondeau, ministro das Minas e Energia, durante visita ao estande da Petrobras.

do evento, que “é preciso discutir os marcos regulatórios” e rever as regras de licenciamento ambiental para possibilitar o desenvolvimento do país. “Em cinco anos, o Brasil receberá investimentos de cerca de US\$ 100 bilhões – desse total, US\$ 75 bilhões da Petrobras”, previu, lembrando que isso deverá propiciar a expansão de pequenas e médias empresas fornecedoras de bens e serviços.

O diretor-geral da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), **Haroldo Lima**, informou que o setor cresceu 318% de 1997 a 2005, enquanto a economia aumentou 23%. Admitiu a existência de problemas regulatórios, mas disse que os mesmos estão sendo equacionados. Lembrou que há negociações em andamento entre Governo e iniciativa privada para a revisão das normas e leis vigentes.

Citar marcos regulatórios, ou as regras para participar do mercado, abre espaço para a discussão do

principal acontecimento setorial no final do ano, com a realização da 8ª Rodada de Licitações de Áreas para Exploração e Produção de Petróleo e Gás Natural nas Bacias Sedimentares do Brasil, marcada para 28 e 29 de novembro. O ministro das Minas e Energia, Silas Rondeau, lembrou que ela será exclusiva para o gás natural e óleos leves, acenando com a possibilidade de haver, em 2007, nova rodada de licitação para exploração de petróleo. “Esse processo não comprometerá a sustentabilidade, uma vez que foi montada uma estratégia para administração das reservas”, disse.



O ministro destacou ainda o esforço que o Governo Federal vem fazendo para o desenvolvimento da produção de gás natural, para dar segurança ao abastecimento, diante de possíveis instabilidades no mercado do princi-



pal fornecedor externo, a Bolívia. Adiantou que os investimentos no setor de gás serão de US\$ 4,7 milhões, do próximo ano até 2011, em gasodutos e no plano de antecipação da produção de gás. "O objetivo é aumentar o volume para 40 milhões de m³, frente aos 16 milhões produzidos até 2005", observou.

Presença marcante

Fortalecer a imagem da conquista neste ano da auto-suficiência em petróleo foi a estratégia montada pela Petrobras em sua participação na Rio Oil & Gas 2006. A companhia inaugurou, logo após a abertura do evento, a exposição multimídia "Auto-suficiência – uma caminhada de sucesso".

Com sete ambientes e alta tecnologia, o espaço oferecia ao público a oportunidade de acompanhar a trajetória da empresa que levou à auto-suficiência. Numa visita guiada, em 20 minutos, o visitante conheceu a história do petróleo, desde os anos 1950, com direito a variações de temperatura, aroma e iluminação. A mostra ocupava 524 do total de 1.324 m² do estande da companhia, o maior do evento e o primeiro que reúne, em apenas um espaço, todas as subsidiárias da estatal petroleira.

Outra atração no estande da Petrobras foi o robô ambiental híbrido, construído para facilitar a inspeção de dutos localizados em áreas de difícil acesso na Amazônia. Poderá ser tripulado ou operado à distância – e ganhou o apelido de Chico Mendes, em homenagem ao ambientalista assassinado no Acre, nos anos 1980, chamado também, carinhosamente de 'Chiquinho'.

Um dos inventores do robô, o pesquisador Ney Robinson Salvi dos Reis, explicou que a máquina poderá ser usada como "uma plataforma aberta para receber qualquer sensor ou medidor". Pode ser adaptado ainda para executar pesquisas em rios poluídos de grandes cidades. A máquina consegue se deslocar sobre superfícies difíceis, em terra ou alagadas. Durante a feira, houve exibição de vídeos de testes do equipamento ainda em suas versões de menor porte. No filme, feito este ano, o invento é operado à

distância no rio Solimões, no Amazonas, onde passa por cima de troncos, terrenos acidentados, vegetação aquática densa, capta imagens e amostras de áreas de acesso complicado para pesquisadores. O segredo do robô Chico Mendes são as rodas. "Na forma de meias esferas, elas bóiam, têm dentes, e o ângulo que os fazem em relação ao solo também facilitam o deslocamento", revela o inventor.

A companhia aproveitou a maior feira do setor de petróleo e gás na América Latina para comunicar novas metas ao público na área de projetos. A gerente de Patrocínios da Petrobras, Eliane Costa, anunciou para este ano R\$ 80 milhões em novos projetos culturais, contra R\$ 62 milhões no ano passado. A companhia abrirá, em novembro, três novos processos de seleção pública em artes e literatura. Na área de teatro e dança, a expectativa é de investimentos superiores aos de 2005, quando foram aplicados R\$ 235 milhões em projetos.

Novos empreendimentos representam também novas oportunidades de emprego. A gerente de Planejamento e Avaliação e RH da companhia, Mariângela Mundim, adiantou que a estatal estuda a possibilidade de realizar novo processo seletivo público, no próximo ano, para contratar quatro mil empregados. As contratações dependem de uma avaliação de 4,5 mil pessoas que prestaram concurso em dezembro do ano passado e foram aprovadas. "Esse cadastro-reserva é válido por um ano. Podemos prorrogá-lo ou não. Tudo depende da necessidade de cada área", declarou. A Petrobras contrata este ano mais de sete mil empregados e bate o recorde de contratações para atender a expansão de suas atividades.

Show de atrações

O estande da Petrobras chamou a atenção dos visitantes da feira Oil & Gas 2006, mas outras empresas buscaram também curiosidades para atrair o público para seus espaços de exposição. A Repsol YPF simulou uma floresta tropical em dez metros quadrados de seu estande. Árvores de até quatro metros de altura de espécies encontradas na Mata Atlântica, sons de



passarinho e aromatização de floresta ajudavam a atrair os visitantes para o projeto ambiental mais importante da companhia no Brasil: o Florestas do Futuro.

O projeto é uma parceria firmada com a ONG Fundação SOS Mata Atlântica. Promove o plantio e a manutenção de uma floresta de 15 mil mudas de árvore no entorno do Rio Paraíba do Sul, principal fonte de abastecimento de água potável do estado do Rio de Janeiro. Outro charme do estande foi a distribuição de mudas de pau-brasil, além de lápis de madeira de reflorestamento.

A Shell trouxe para a Rio Oil & Gas o carro oficial de corrida da Ferrari de 2005. Pilotada pelo alemão Michael Schumacher, a Ferrari é patrocinada pela empresa, responsável pelo desenvolvimento de lubrificantes e combustíveis para a Fórmula 1. "Estamos também circulando com o carro pelos nossos postos ao redor do Brasil", afirmou o gerente de Relações Externas da Shell, João Jardim.

A participação norueguesa foi ampliada nesta edição da Rio Oil & Gas, aumentando seu espaço de 200 m² para 400 m². Foram fechados contratos com 17 empresas norueguesas para a montagem de estandes na feira; entre elas, a operadora de petróleo Statoil e as empresas fornecedoras Frontier Drilling, Jotun e Frank Mohn.

Novas oportunidades

A oferta de empregos está em expansão. O coordenador executivo do Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural (Prominp), José Renato Almeida, prevê que a demanda por mão-de-obra qualificada pode superar cem mil profissionais nos próximos anos. A previsão era de que esse número não passasse de 70 mil postos de trabalho até 2008, mas, com os novos investimentos, a corrida por qualificação aumentou de modo considerável. "Nos próximos dois anos, o Prominp investirá US\$ 100 milhões para treinar profissionais, mas não adianta ter dinheiro e demanda, pois para muitos cursos faltam candidatos com as exigências mínimas", disse.



A Ferrari oficial de 2005, uma das atrações no estande da Shell.

Boa parte desta expansão será impulsionada pela Petrobras, que vai comprar US\$ 9,9 bilhões em bens e serviços de fornecedores brasileiros no período de 2006 a 2010, cerca de 70% a mais do que no planejamento 2003-2007. O diretor executivo de Exploração e Produção para o Sul e Sudeste da companhia, **José Antônio de Figueiredo**, observou que "desafios para



incrementar o conteúdo nacional não dependem apenas de investimentos da Petrobras, mas também de incentivos do Governo e do oferecimento em bases competitivas das empresas privadas". Desde a sua criação em 2003, o Prominp deu um grande impulso para o aumento do conteúdo nacional nas obras do setor.

Fornecedores negociam

Cerca de 200 micro e pequenas empresas da cadeia produtiva de petróleo e gás das cidades fluminenses de Campos dos Goytacazes, Macaé, Rio das Ostras, Duque de Caxias e Niterói foram prospectar negócios e buscar novas parcerias comerciais e tecnológicas na 13ª edição da Rio Oil & Gas Expo and Conference. A missão é organizada pelo Sebrae/RJ (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, no estado do Rio de Janeiro).

Mais de uma centena de outras empresas pequenas e médias foram trazidas pelo Sebrae de outros estados, dentro do Projeto Cadeia Produtiva do Petróleo, Gás e Energia. Vieram empresários de Alagoas, Amazonas,



Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul e Sergipe. O 1º Encontro de Empresas de Tecnologia da Cadeia Produtiva do Petróleo e Gás do Rio de Janeiro se realizou em 14 de setembro, no Riocentro, quando dirigentes das empresas participantes expuseram os avanços tecnológicos de produtos fornecidos para o setor.

“Há uma dificuldade do pequeno em posicionar seu produto na cadeia, pois o em-

presário tem dificuldades de enxergar as oportunidades que pode aproveitar”, explica Antônio Batista Ribeiro Neto, coordenador do projeto Petróleo e Gás do Sebrae/RJ e membro do grupo gestor do convênio Petrobras/Sebrae, firmado para promover a inclusão das pequenas empresas na cadeia produtiva.

A palestra do coordenador do projeto marcou a primeira participação do gênero do Sebrae/RJ na Rio Oil & Gas. Ele falou sobre “Método e tecnologia da informação acelerando o processo de capacitação de fornecedores de pequeno porte: um estudo de caso no Rio

de Janeiro”. O painel teve como debatedores Heitor Mansur Caulliraux, Francisco José de Castro Moura Duarte e Suzana Hecksher Oliveira, da Coppe/UFRJ.

Depois que as empresas se dão conta de que podem participar do setor, é preciso investir na qualificação. “Os grandes compradores são exigentes sobretudo em quesitos como meio ambiente, qualidade, responsabilidade social, tecnologia da informação e saúde”, argumenta Batista.

O Sebrae/RJ montou um estande institucional no Pavilhão 2, para apresentar as atividades desenvolvidas pelo Projeto Cadeia Produtiva do Petróleo e Gás. O estande divulgou ainda as pequenas empresas do Projeto Inserção Competitiva de MPE no Centro de Pesquisas da Petrobras (Cenpes) e as empresas e instituições do Arranjo Produtivo Local (APL) Petróleo, Gás e Energia de Duque de Caxias. O APL da Bacia de Campos e a Rede Petro/BC e o Projeto Metal Mecânico de Nova Friburgo montaram estandes próprios.

O Projeto Cadeia Produtiva do Petróleo, Gás e Energia, resultado de um convênio entre Sebrae e Petrobras, tem como um dos principais objetivos dar suporte para viabilizar a participação de pequenos e médios empreendedores do setor em eventos como a Rio Oil & Gas. A iniciativa envolve hoje 11 estados, que desenvolvem atividades de extração, produção ou refino. Cerca de

Campus universitário

As inscrições de estudantes universitários de todo o país para as visitas guiadas à Rio Oil & Gas deste ano ultrapassaram 500. O programa é promovido pelo IBP e tem o objetivo de proporcionar aos futuros profissionais do mercado noções de funcionamento das grandes companhias do setor para assim aprenderem sobre seus negócios e terem contato com profissionais de recrutamento e seleção.

A atenção voltada para os estudantes está dentro do objetivo de programas desenvolvidos pela Petrobras, Onip, IBP e Sebrae de atração dos jovens para os cursos de especialização no setor, de maneira a assegurar a oferta de mão-de-obra adequada para o expressivo volume de oportunidades que deverão surgir no próximo ano em todo o Brasil.



Além do número de inscrições ter dobrado em relação à última Rio Oil & Gas, cresceu também o interesse das companhias expositoras pelo programa. Entre as participantes deste ano estarão petroleiras como Petrobras, Ipiranga, Shell e Repsol; empresas de serviço, como Halliburton, GDK e Gaia; e estaleiros, como Mauá Jurong.



1.300 empresas participam do projeto, sendo 300 somente no Rio de Janeiro, estado que responde por mais de 80% da produção nacional de óleo e gás.

O potencial de negócios na cadeia produtiva é expressivo, atraindo a atenção de um número a cada ano maior de fornecedores. Segundo o Sebrae, só a Petrobras, que responde por 70% do volume de compras do setor, investirá US\$ 75 bilhões no Brasil até 2011, o que dá uma média de US\$ 15 bilhões por ano. Com novos empreendimentos de outras empresas do setor, os investimentos chegam a US\$ 100 bilhões, mais que o dobro do que foi aplicado nos últimos 50 anos no país. Somente a rede de fornecedores da Petrobras é

formada por 120 mil empresas, boa parte delas de pequeno e médio portes. Em 2005, a companhia efetuou US\$ 11,4 bilhões em compras, sendo US\$ 8,5 bilhões com serviços e US\$ 2,9 bilhões em equipamentos.

Gás natural e refino

Aproveitando a expansão da demanda de gás natural, a companhia estatal petroleira pretende aumentar a oferta do produto de 27 milhões de m³/dia em 2006 para 70 milhões em 2011. O gerente-geral da Área de Interpretação e Avaliação das Bacias do Leste e do Nordeste da Petrobras, Paulo de Tarso Martins Guimarães, afirmou que, mesmo depois de crescer, o perfil da

Bolívia, o x da questão

O noticiário dos jornais deu espaço na semana da Rio Oil & Gas 2006 para grandes reportagens sobre a encampação de refinarias pelo governo boliviano e os possíveis reflexos no abastecimento de gás natural do Brasil, através do gasoduto Gasbol. O presidente da Petrobras, **José Sérgio Gabrielli de Azevedo**, fez questão de convocar a imprensa para uma entrevista coletiva e assegurar publicamente que uma coisa não tem ver com a outra.

José Sérgio Gabrielli considera inviável a permanência da Petrobras no investimento de refino na Bolívia nestas condições e prometeu levar o caso a uma corte arbitral internacional se a decisão não fosse revogada. Ainda que a medida tenha sido congelada, a situação das refinarias da Petrobras no país andino não estava em situação tranqüila.

Gabrielli observou que, se fosse mantido o posicionamento do governo da Bolívia, os negócios na área de refino não teriam prosseguimento, mas a empresa vai cobrar uma indenização justa pelos seus investimentos. "A proposta da Bolívia nos transforma em empresa de operação e manutenção das refinarias. Vamos tentar reverter a situação. Senão, cobraremos na Justiça", disse.

Gabrielli destacou que a companhia brasileira teria um prazo de dez dias para entrar com o recurso e tentar reverter a proposta. Caso não haja solução, terá mais seis meses para negociar diretamente com o governo boliviano. "Também há o recurso de recorrer a um comitê de arbitragem internacional do Banco Mundial. É importante lembrar que

a Petrobras Bolívia é uma subsidiária da Petrobras Holanda. E entre esse país e a Bolívia foi firmado o Tratado de Proteção de Investimento. Isso significa que os negócios da Petrobras Bolívia estão protegidos por este tratado", afirmou o presidente.

É necessário, ainda, segundo ele, definir junto ao governo boliviano a questão das dívidas das refinarias com os bancos. "São cerca de US\$ 40 milhões, e precisamos saber quem vai pagar esta dívida", explicou o presidente. A Petrobras investiu nas refinarias, desde a aquisição destes ativos na Bolívia, cerca de US\$ 105 milhões e lucrou US\$ 85 milhões no período, segundo dados apresentados por Gabrielli. "Temos que ser ressarcidos", disse o executivo, acrescentando que os números citados pela resolução ministerial boliviana são completamente fora da realidade. Ele se referia aos ganhos extraordinários de US\$ 320 milhões da Petrobras Bolívia, citados na resolução pelo ministro boliviano de Hidrocarbonetos e Energia, Andrés Soliz Rada, para justificar a medida.

Além do contrato de importação de gás natural e de operação das refinarias, a Petrobras ainda mantém a atividade de produção de condensado e gás natural na Bolívia, o que garante que o país andino tenha disponibilidade de gás para suprir o Gasbol. Durante a entrevista concedida no encerramento da Rio Oil & Gas, Gabrielli destacou que "em nenhum momento os contratos de exploração e produção estão sendo questionados".





produção interna poderá ser mantido até 2024. “O incremento se deve apenas às descobertas de gás das bacias de Santos e do Espírito Santo, e não leva em conta parcerias com outros países”, comentou.

Por outro lado, o gerente da Unidade de Negócios de Exploração e Produção da Bacia de Santos, Kazuioishi Minami, durante o painel técnico “O futuro da produção nacional de gás natural”, declarou



que “a retirada de gás sem o uso de sondas para a perfuração do solo será um desafio tecnológico perseguido pela companhia”. Ele reconheceu que a perfuração dos poços na Bacia de Santos será difícil, porque as rochas são extremamente duras e existe uma camada espessa de sal a ser rompida. O trabalho nos novos poços está bem adiantado e a plataforma a ser usada em Mexilhão já foi contratada.

Ao participar de um painel sobre os rumos do refino, em 12 de setembro, o diretor de Abastecimento da Petrobras, **Paulo Roberto Costa**, anunciou

Sísmica em debate

Falta de conhecimento ambiental limita exploração em águas rasas

O Brasil corre o risco de não realizar atividades exploratórias em águas rasas por falta de conhecimento sobre a região de profundidade até 50 m de lâmina d’água, avalia o vice-presidente da Grant Geophysical, **Darci Matos**, que sugere a necessidade de uma parceria entre órgãos ambientais e a indústria petrolífera para que a indústria possa se desenvolver sem causar danos ao meio ambiente. Desde 2004, segundo informa o executivo, as atividades sísmicas em baixa profundidade estão paralisadas.



O executivo admite que a região de águas rasas é muito importante do ponto de vista ambiental por concentrar grande parte da fauna e flora marinhas, incluindo espécies em extinção como o peixe-boi e espécies de valor pesqueiro como crustáceos. No entanto, Matos pondera que as empresas petrolíferas têm orçamentos dedicados à mitigação de danos socioambientais no caso das interrupções dos períodos de pesca e considera que a atividade sísmica não afeta de modo permanente a vida marinha.

O debate sobre a possibilidade de as ondas sonoras utilizadas no mapeamento sísmico afetarem mamíferos marinhos e peixes, no entanto, não é conclusivo. Tanto Matos quanto o **Mario Kieling**, gerente regional da WesternGeco

no Brasil e presidente da Seção Brasil da International Association of Geophysical Contractors (IAGC), citam estudos feitos pela Universidade do Vale do Itajaí segundo os quais os animais marinhos apresentaram tolerância em relação aos estampidos do ultra-som, se afastaram durante o procedimento e retornaram aos locais habituais depois.

A sugestão dos executivos, que são membros da IAGC, é a criação de um banco de dados ambiental de forma que regiões exploratórias não sejam excluídas de licitação pelo princípio da precaução, segundo o qual, na dúvida, veta-se a atividade exploratória, mas por uma certeza de danos ambientais ou permitidas com adequações necessárias.

Os dois especialistas participaram de uma coletiva durante a Rio Oil & Gas, na qual destacaram que um extenso território compreendido pelas chamadas zonas sensíveis, objeto de pesadas restrições à atividade de pesquisa sísmica no Brasil pode concentrar uma riqueza extraordinária em termos de reservas de petróleo e gás. O rigor daquelas restrições, impostas pelos órgãos governamentais à realização de prospecção sísmica em áreas próximas à costa e, no mar, em profundidade de até 50 m nunca deixou de provocar polêmica entre os que estão diretamente envolvidos com o problema.





Foto: Banco de Imagens Petrobras

a mudança no perfil da **Refinaria Alberto Pasqualini (Refap)**, localizada no município de Canoas, distante 27 km de Porto Alegre (RS). A refinaria, que até então processava 20% de óleo pesado e 80% de óleo leve importado, passou a processar 80% de óleo pesado. "Com a conversão, a refinaria passa a trabalhar basicamente com óleo processado na Bacia de Campos, o que reduzirá as importações da companhia e aumentará a rentabilidade do negócio", avaliou o diretor.

Costa adiantou ainda que, no próximo ano, a Refinaria Duque de Caxias (Reduc) também terá seu perfil de refino alterado. A partir de 2007, a Petrobras investirá US\$ 3,7 bilhões em projetos de conversão em sete refinarias. Em 2015, a Petrobras terá uma capacidade de refino de 3,2 milhões de barris por dia, contra a atual de 1,9 milhão de barris por dia. Isto será possível graças aos US\$ 26,3 bilhões que serão investidos na área de Abastecimento e Petroquímica da Companhia até 2011, com destaque para a construção do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), da Refinaria

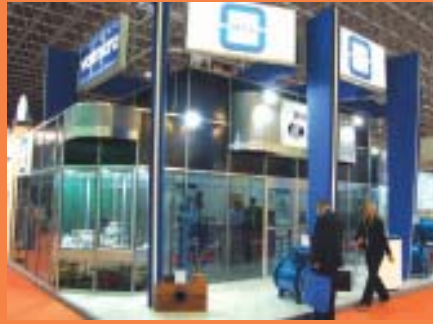
do Nordeste, que irá operar a partir de 2011, em Pernambuco, e da Refinaria Premium, a partir de 2014.

A Refinaria Premium será a maior em capacidade de processamento na companhia, com a produção de 500 mil barris de petróleo por dia, a partir de 2009. Sua localização ainda não está definida. A diretoria da Petrobras aprovou, na semana anterior à da realização da Rio Oil & Gas, o projeto conceitual do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), devendo a seguir ser feito o projeto básico, com todo o detalhamento do empreendimento. O Comperj iniciará a operação em 2012, em Itaboraí, com a produção de 150 mil barris de petróleo por dia, com o objetivo de produção de matéria-prima petroquímica.

Óleo pesado

No encerramento da Rio Oil & Gas 2006, o presidente da Petrobras, Sérgio Gabrielli, observou que "preços mais altos tornam viáveis a exploração de óleos mais pesados e em regiões de difícil acesso, como em águas profundas e no Ártico", onde a companhia possui tecnologia própria. Previu um aquecimento no mercado, nos próximos anos, uma vez que "todas as empresas estão divulgando metas de investimentos acima da média dos últimos cinco anos." Espera-se que demanda de derivados atinja 103.460 milhões de barris por dia em 2015, sendo 64.780 mbpd de leves e destilados médios, como óleo diesel e querosene de aviação.

Gabrielli confirmou investimentos médios de US\$ 1,53 bilhão ao ano até 2011 na área de Exploração e Produção de Petróleo. O Plano de Investimentos prevê US\$ 87,1 bilhões em novos empreendimentos entre 2007 e 2011, sendo US\$ 75 bilhões no mercado nacional e o restante no exterior. A área de E&P receberá 49,3% do total e *downstream* de 23%. O Plano de Negócios 2006-11 indica que 66% do Capex relativo a projetos no Brasil serão direcionados para o mercado doméstico, representando uma média de US\$ 10 bilhões por ano aplicados neste mercado. Com este índice de nacionalização de compras de fornecedores nacionais, a companhia pretende gerar um efeito multiplicador da riqueza que é produzida no mercado brasileiro.



Petrobras: apetite de gigante

A conferência de encerramento da Rio Oil & Gas 2006 foi marcada por uma previsão extremamente otimista do presidente da Petrobras **José Sérgio Gabrielli** sobre o futuro da estatal para a próxima década.

por **Glauco Figueiredo**

Amparado por projeções sobre o comportamento da companhia e do mercado mundial de petróleo, o executivo ressaltou que, a partir de 2011, a Petrobras conseguirá obter um equilíbrio maior na relação dos seus processos de produção, refino e venda de derivados de petróleo. Segundo ele, a expectativa projetada pela estatal é de alcançar vendas em torno de 2,3 milhões de bpd, com uma capacidade de refino de 2,1 milhões de barris e uma produção de 3,4 milhões bpd, comparáveis à de petrolíferas *majors*, como Statoil, BP, Exxon, Total, Eni e Chevron.

“Vamos estar com uma situação equilibrada, destacando as características de uma empresa integrada de energia, que é uma das fortalezas fundamentais da Petrobras”, disse Gabrielli, acrescentando que as empresas *majors* do setor de petróleo têm uma proporção de vendas de produtos muito maior do que a produção de petróleo, e uma capacidade intermediária de refino, ao contrário das estatais. “As empresas estatais em geral têm uma estrutura inversa da estrutura das *majors*. Elas possuem grande capacidade de produção, um volume de vendas menor que



a produção e um refino mais ou menos equivalente ao volume de vendas”, declarou.

E ainda acrescentou que a Petrobras crescerá com mais rapidez do que as citadas companhias no período de 2011/2015. “Comparando com todas estas empresas, as taxas de crescimento previstas pela Petrobras até 2011 são de 7,8% ao ano, até 2015 são de 7,5% ao ano e, de 2011a 2015, de 6,9% ao ano”, disse. “Essas três taxas de crescimento, em qualquer que seja o período de longo prazo que estejamos usando, são taxas de crescimento maiores do que as



COBERTURA

cobertura

da Statoil, BP, Exxon, Total, Eni, Chevron. Vamos crescer mais rápido do que elas."

O presidente da Petrobras externou que, apesar de o investimento da estatal para o período 2007/2011 (US\$ 87 bilhões) ser menor do que o das majors, ele será suficiente para obter um bom retorno por barril adicional da Petrobras. "O barril adicional de nosso petróleo vai exigir um investimento menor, por barril, do que nestas empresas, porque nossa perspectiva de crescimento de produção é talvez única entre todas as empresas grandes do mundo. Dentro dessa perspectiva, diferentemente do mundo, a Petrobras pode crescer com muita aceleração."

Novas fronteiras

Para alcançar esse objetivo, a Petrobras intensificará seus trabalhos com um aumento de cerca de 49% em projetos de engenharia em 2007. "Isso é um desafio enorme que, tenho certeza, será a energia da área de engenharia da Petrobras. Vamos sair, portanto, de alguma coisa em torno de 4.800 projetos para 7.200", disse Gabrielli, afirmando que serão investidos "bilhões de dólares em projetos", sem especificar a quantia. Segundo ele, a estatal realiza hoje 30 planos de avaliação e possui reservas de produção de mais de 19 anos. "Vamos manter essa taxa, mes-



Foto: Stéferson Faria, Petrobras

mo crescendo nesse ritmo até 2015, sem depender de aquisições e de novas reservas. Temos na região Norte 282 poços exploratórios previstos para 2006-2011; outros 99 poços exploratórios previstos também para o mesmo período na Bahia, 247 nas regiões Sul e Sudeste e 428 poços previstos para a região de Minas Gerais."

Refino e mercado internacionais

O presidente da Petrobras previu a ocorrência de um estrangulamento na capacidade de refino mundial que, segundo ele, está operando com 90% da sua capacidade desde 2005. Esse fator, ressaltou,

Soluções integradas em automação de válvulas



RS (51) 4009-4200 * SP (11) 5054.8951
Fale conosco: info@coester.com.br
www.coester.com.br



Foto: Stéferson Faria, Petrobras

poderá afetar sobretudo os países que são altamente consumidores de petróleo, como a China e os Estados Unidos. De acordo com Gabrielli, esses dois países continuarão a demandar muito da importação de petróleo. Porém, para o caso norte-americano, ele estimou um crescimento de mais de 10% na necessidade de importação de petróleo até 2025. “Diferentemente da situação brasileira, que é de auto-sufici-

ência da produção de petróleo, os Estados Unidos se tornarão, até 2025, um país extremamente dependente da importação de petróleo. O consumo americano de petróleo que agora é em torno de 60% da produção vai crescer e tende a chegar a 70% até 2025. A dependência americana prevista de importação de petróleo tende a crescer no horizonte imediato”, informou Gabrielli, ressaltando que o caso chinês não será muito diferenciado do caso americano.

“A China que é o segundo grande mercado, e o que mais cresce nos últimos anos. Saiu de uma situação de equilíbrio, em 1995, entre o consumo e as importações para uma situação em é altamente importadora de petróleo. Nada indica no médio prazo que essa situação irá se alterar. Portanto, a China continuará sendo uma grande importadora de petróleo”, afirmou. “Portanto, a perspectiva é de que dentro deste quadro, com limitações na capacidade de crescimento da produção e de refino, nós vamos ter uma intensificação do comércio internacional.”

Biocombustíveis

José Sérgio Gabrielli apontou que o segmento de biocombustíveis representará uma grande oportunidade para a empresa – que hoje desenvolve o H-Bio – tendo em vista a forte pressão mundial sobre o preço do petróleo. “Se olharmos a perspectiva do mercado, ela demonstra que a convivência com preços altos será muito maior no médio e longo prazos”. E afirmou que nos últimos 30 anos houve um aumento no uso de derivados de petróleo para transporte, e que a entrada no mercado de veículos *flexfuel* e à base de etanol introduziu “alternativas no médio prazo para enfrentar essa situação de preços altos.” Gabrielli destacou, ainda, que as especificações ambientais que prevêm reduções nos níveis de enxofre presentes no óleo diesel e na gasolina, até 2007, também farão forte pressão sobre os preços do petróleo. “Portanto, surgem desafios prováveis no encontro de alternativas para o combustível de transporte que abrem possibilidade para aqueles que entrarem na área de biocombustível”, assegurou.



Feira de oportunidades

Rio Oil & Gas supera expectativas dos fornecedores – a feira tornou-se ponto de encontro mundial e empresas prometem participação maior em 2008.

por **Beatriz Cardoso, Cassiano Viana e Daniela Lessa**

Recorde entre as outras edições, a 13ª Rio Oil & Gas superou as expectativas, não somente do público e de seus organizadores, mas das empresas participantes. Ao todo, foram 800 expositores, espalhados pelos 30.000 m² dos cinco pavilhões do Riocentro, que em quatro dias recebeu 32 mil pessoas.

A Rio Oil & Gas pode ser vista como uma vitrine mundial do que vai acontecer nos próximos anos. Quem frequentou os estandes ficou sabendo, em primeiríssima mão, das novidades do mercado, em produtos, serviços e soluções... E também dos negócios fechados recentemente ou até mesmo durante a feira.

Novidades e parcerias

A nova fábrica de cabos umbilicais para exploração petrolífera da **Prysmian**, em Vila Velha (ES), por exemplo, já estava programada para começar a produzir naquele momento. A Prysmian, nova marca da Pirelli Cabos para o setor petrolífero, investiu cerca de R\$ 80 milhões na construção da unidade e tem o objetivo de atender essencialmente o mercado interno, com 70% ou 80% da produção.

Atualmente a fornecedora tem contratos fechados com a Petrobras para atender às encomendas de umbilicais das plataformas P-51, P52, P-53, P-54 e PRA-1 e Golfinho Módulo 2. O restante da produção

será exportado para regiões que utilizam tecnologias de exploração semelhantes às utilizadas no Brasil, como é o caso da Costa Oeste da África, Golfo do México e Sudeste Asiático.

Já a **SGS do Brasil**, multinacional líder em testes, inspeções e certificações, assinou durante a Rio Oil & Gas uma parceria com a **QSE Pipeline Technology Gerenciamento de Obras**. O acordo será estratégico para atuação conjunta no mercado de dutos no país: a QSE entra com o conhecimento do mercado nacional de dutos terrestres e com seus sistemas informatizados para controle de qualidade e a SGS participa com o fornecimento e administração de pessoal, realização de investimentos e aporte de recursos que possibilitam a execução dos serviços, além de oferecer bases logísticas por intermédio de 22 escritórios em estados brasileiros.

Expertise e inovação

Outra empresa que comemorou o fechamento de mais um negócio de peso com a Petrobras foi o grupo **Orteng** – formado pela Orteng Equipamentos e Sistemas Ltda e Orteng SPE/Serviços e Projetos Elétricos Ltda, sediada em Contagem, na Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH).

Durante a feira, a empresa mineira, que já participou em mais de duas dezenas de projetos da petroleira, anunciou o fechamento de novos contratos.



COBERTURA

cobertura

“Somos a empresa líder do consórcio vencedor da licitação para fornecimento do sistema elétrico e de automação da plataforma de Mexilhão”, comemorou **João Martins da Silva**, gerente regional da Orteng Equipamentos e Sistemas.



A plataforma, que produzirá apenas gás natural, será localizada na Bacia de Santos em uma profundidade de 172 m de profundidade. O contrato assinado entre o consórcio Orteng/AC Engenharia/GE Fanuc e o estaleiro Mauá-Jurong prevê o fornecimento de todo o sistema elétrico da plataforma, assim como a automação da mesma, e tem um valor total de 15 milhões de dólares. A plataforma deverá começar a ser montada a partir do início de 2007 e tem previsão de produção de 15 milhões de m³ de gás por dia, até 2011 e deve ter um custo total de 2 bilhões de reais.

Outro contato assinado recentemente é inédito: em parceria com as empresas Hytec, PUC-Rio e Petrobras/Cenpes, a Orteng vai trabalhar no desenvolvimento de um veículo rastejador submarino. Cada empresa, em sua especificidade, vai ajudar na fabricação de um robô submarino rastejador de inspeção, equipado com sistema ultra-sônico de medição contínua de espessuras de estruturas metáli-

cas submersas e sistema registrador de posicionamento do conjunto durante as excursões no casco, tudo em tempo real.

O contrato tem um prazo previsto de seis meses de desenvolvimento e um valor estimado em 1,3 milhão de euros. “Isso nos coloca, com toda propriedade, como um dos maiores *players* fornecedores da Petrobras. Na ponta do lápis, tivemos participação nos principais projetos da Companhia, nos últimos anos: P-37, P-38, P-43, P-48, P-50, P-54”, lembra João Martins.

São negócios com este que fizeram o grupo a fechar o primeiro semestre com um faturamento 22% superior ao mesmo período do ano passado – ano em que o grupo faturou R\$ 180 milhões. Para 2006, a estimativa é de um crescimento de 9%. Os resultados foram puxados principalmente pelos setores de petróleo, gás e mineração.

Plantando árvores

A **Aker Kvaerner Subsea** anunciou a conquista de um contrato para o fornecimento de três árvores-de-natal para a Petrobras no valor de cerca de US\$ 12 milhões. Os referidos equipamentos são projetados para operar em profundidades de 250 m de lâmina d’água e serão instalados na fase II do campo de Peroá, localizado na Bacia do Espírito Santo.

Brasil: exemplo a ser imitado

Vários encontros de negócios foram realizados durante a Rio Oil & Gas 2005, que foi cenário, por exemplo, do Encontro Brasil-Angola, primeira iniciativa do Protocolo de Cooperação firmado entre a Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip) e o Programa de Desenvolvimento da Participação Nacional (PDPN), desenvolvido pela estatal angolana de petróleo Sonangol, e que tem como objetivo estimular a participação de empresas dos dois países no desenvolvimento de projetos em Angola.

Para ajudar no intercâmbio, a Onip e o PDPN desenvolveram um catálogo de empresas dos dois países. A exemplo do que foi feito no Brasil, onde a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP)

passou a definir índices mínimos de nacionalização, a companhia desenvolve, desde 2002, iniciativas para aumentar a participação local.

“Não temos exigências nem metas. Trabalhamos projeto a projeto, usando a experiência do Brasil. Se conseguirmos atingir um índice de 30% de nacionalização, já será bastante atrativo”, afirmou o diretor do PDPN, Vicente Inácio.

De acordo com Inácio, até 2010 a indústria de petróleo deverá investir cerca de US\$ 40 bilhões em Angola e as empresas de equipamentos e serviços precisarão acompanhar o investimento. “A parceria vai abrir oportunidades para brasileiros e angolanos”, afirma, frisando que Angola produz cerca de 1,4 bilhão de barris de petróleo por dia e a previsão é de chegar a 2 bilhões de barris/dia em 2008.



Além do contrato recém assumido, que prevê entregas em 12 meses, a Aker Kvaerner tem um contrato global com a Petrobras para entrega de 30 árvores-de-natal ao longo de dois anos. O gerente de vendas e marketing da empresa, Gustavo Gonçalves, explica que o contrato global é um acordo no qual se definem preço e especificações do equipamento, embora não haja compromisso de compra. "As 30 árvores-de-natal dentro do acordo serão vendidas ao mesmo preço, com as mesmas características durante dois anos, mas a Petrobras não tem obrigação de encomendar 30 árvores", diz. Dentro deste acordo, a companhia petroleira fez o primeiro pedido em agosto passado e encomendou nove árvores-de-natal. O contrato global é da ordem de US\$ 80 milhões.

Embora a empresa não divulgue o planejamento para o futuro, Gonçalves garante que a Kvaerner está preparada para acompanhar a demanda do mercado, inclusive com a expansão do plano de negócios da Petrobras. "Estamos aptos a realizar expansão física, investimento tecnológico e contratação de pessoal, se for necessário", afirma.

Para ser bem sucedido neste complexo mercado é necessário ter uma boa estratégia. A **Brasil Supply**, em seu planejamento estratégico para 2006, focou em três pontos básicos: Apoio logístico, serviços ambientais – principalmente gestão e tratamento de resíduos e área química – focada em fluidos de perfuração e de completação. "Essas três áreas são as principais que estamos vendo como um nicho importante para a Brasil Supply. São áreas que não são muito representativas em termos de custos na cadeia produtiva do petróleo, mas são imprescindíveis e que representam, ao nosso ver, uma excelente oportunidade de negócios", explica **Alberto Machado**, diretor superintendente da Brasil Supply.

Ele revelou que a empresa está dando o seu primeiro passo na área internacional, através de sua subsidiária, Brasil Supply de Venezuela, em fase final de implantação.

Segundo o executivo, devido aos altos investimentos necessários, é preciso caminhar de maneira cau-

telosa. "Regulando os investimentos de forma que você tenha o serviço ou a instalação disponível na hora adequada, minimizando riscos."

A empresa está se voltando também para a área *onshore* através de uma primeira base de apoio logístico, em fase de instalação em Mossoró. Na área de fluidos de perfuração, a empresa está expandindo seus negócios através de parceria constituída através da Empresa Newpark Drilling Fluids do Brasil, da qual é acionista.

Contratos assinados

A **Nalco** do Brasil também tem perspectivas de ampliar de 65% para mais de 80% o índice de conteúdo nacional. "Estamos investindo em tecnologias atuais e incentivamos a produção de químicos no Brasil. Há a limitação de insumos que ainda não são disponibilizados pela indústria química nacional, mas tudo o que der para ser feito aqui, queremos que o seja", afirma o gerente de *upstream* da Nalco do Brasil, **Oswaldo Santos**.

Por meio de sua divisão de serviços na área de energia, especializada em soluções químicas para a indústria do petróleo, a Nalco começa a fornecer o serviço de tratamento químico do ativo de Marlim para a Petrobras a partir de setembro. O contrato é de R\$ 100 milhões e compreende o tratamento químico das plataformas P-18, P-19, P-20, P-27, P-32 e P-47, todas operando no campo de Marlim, na Bacia de Campos.

A empresa, que globalmente está presente em 130 países e tem contratos com as principais petroleiras internacionais, atua no Brasil há mais de 30 anos, tem diversos contratos com a Petrobras e é a prestadora de serviços químicos para o FPSO Fluminense, da Shell, que opera nos campos de Bijupirá e Salema.



Pronta para o futuro

A exploração do petróleo pesado e a busca de petróleo em águas ultraprofundas são dois dos desa-



fios tecnológicos que a **Poland** se prepara para atender. "A empresa tem uma preocupação muito grande de estar acompanhando o que está acontecendo na fronteira de conhecimento da Petrobras. Aquilo que a Petrobras vê como problema, a Poland enxerga como oportunidade", diz **André Machado**, gerente de Negócios e Parcerias Internacionais. "Somos fornecedores exclusivos de alguns produtos e processos que não possuem similar nacional. Estamos nos posicionando e olhando o que o grande *driver* do mercado coloca pra gente enquanto indústria e como demanda."

Segundo Machado, a parceria é uma questão estratégica: "Não vemos outra maneira de buscar soluções para tantos desafios. Por isso, temos parceria com outros

gigantes da indústria química mundial", revela. "Nossa relação com universidades e institutos de pesquisa é mais do que natural, porque esse é o grande diferencial da Poland, uma empresa de vendas, sobretudo uma área de desenvolvimento, a nossa menina-dos-olhos."

O executivo diz que a Poland está preparada para o futuro. "Nosso novo parque fabril, a estrutura montada para o desenvolvimento e tudo o que a gente vem fazendo é para acompanhar o crescimento do mercado, nacional e internacional. Vemos como uma possibilidade colocarmos nossos produtos no Oriente Médio, em outros países da América Latina, na África", finaliza.



Mares auspiciosos

Em terra firme, o setor naval também vibrou com a Rio Oil & Gas e as perspectivas de negócios que se abrem com a expansão da indústria petrolífera. "Nosso setor esteve estagnado durante algum tempo e agora, diante desse cenário de investimentos, começamos a trabalhar junto à Petrobras, junto ao governo estadual e federal e até ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). E tivemos sucesso, mostrando que era preciso realizar uma substituição da frota estrangeira que estava aqui e que isso só representaria vantagens, economia, criação de mão-de-obra, não só das empresas de navegação, mas também dos estaleiros", destaca **Ronaldo Lima**, presidente da **Abeam** e diretor da **Companhia Brasileira Offshore (CBO)**, que tem 12 embarcações de apoio em processo de contratação e duas em construção.



Foi essa estratégia que, na visão dele, começou, de fato, a estimular a retomada da indústria naval, principalmente a *offshore*. Tanto que, atualmente, segundo Ronaldo, o primeiro plano de renovação de apoio marítimo já foi praticamente cumprido. "Já estamos no segundo plano em fase de execução e acho que temos espaço até para um terceiro plano imediato, para um tipo de embarcação um pouco maior", comenta.

"Então são dois pontos: a substituição da frota de embarcações estrangeiras e o plano da Petrobras de se preparar para o mercado internacional, ter mais espaço para crescer o mercado com base em novas e modernas unidades, com embarcações com bandeiras brasileiras", afirma. "Há espaço para o crescimento. O cenário atual é promissor."

Quem concorda com ele é **Ariovaldo Rocha**, presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Construção Naval (**Sinaval**). "Este ano, a recuperação dos estaleiros vai ganhar velocidade. Já existem *players* interessados em construir aqui no Brasil pela capacidade demonstrada na construção dos novos navios, com os projetos das embarcações de apoio, que não era a nossa especialidade, mas já estamos como o segundo lugar no mundo, inclusive com um projeto bastante sofisticado", comenta o dirigente.



Tudo isso leva o executivo a apostar em mais negócios. "Neste cenário, você pode pensar em reparo, em construção, em transformação porque tem o porto mais movimentado e um fluxo maior de trabalho", explica Ariovaldo, para finalizar: "Acredito que com essa alavancagem, com o ressurgimento dos grandes estaleiros, teremos como participar de outros mercados como o México, a Venezuela, África e a Ásia."



Medição de sucesso

A precisão na prestação de serviços e fornecimento de produtos é o segredo de sucesso da **Metroval** – Controle de Fluidos. Com mais de dez mil medidores instalados nos mais variados segmentos industriais e com marcante presença na medição de GNV (através de *dispensers*) e de GLP (em bases de carregamento e na sua distribuição mediante caminhões-tanque), a empresa comemora a montagem da maior estação de medição de vazão de óleo, na P-51. “Além disso, temos o maior laboratório de calibração do país, único que trabalha com hidrocarbonetos”, afirma o gerente de Engenharia Ricardo Koch.

Embora fundada em 1988, a empresa celebrou acordo de transferência de tecnologia com outras, entre elas a alemã Rheonik Messgerate GmbH. O gerente técnico Eric Tedesco lembra que a Metroval foi ainda uma das primeiras empresas nacionais a obter, em 1994, a certificação ISO-9000 e, em 2004, a acreditação do Inmetro de seus laboratórios de calibração de medidores de vazão para integrar a RBC (Rede Brasileira de Calibração).

Com isso, ela assegurou uma posição de destaque no mercado brasileiro de medição de vazão. E a maior prova disso é o fato de ter sido contemplada com o maior contrato de medição de vazão da história da indústria nacional: a adequação de quatro ativos da Petrobras na Bacia de Campos (totalizando

13 plataformas de petróleo) à Portaria n.1 – ANP/Inmetro.

“Para atender a esta demanda, instalamos uma filial em Macaé (RJ), que presta suporte técnico a este contrato e a outros serviços prestados a empresas locais”, conta o gerente comercial **José Antonio Zaatar**.



Koch e Zaatar se mostraram otimistas quanto aos novos empreendimentos da Petrobras, sobretudo no que se refere ao aumento da produção de gás natural e à expansão da rede de gasodutos. “Temos grandes expectativas em relação à inserção da empresa como fornecedora da Unidade de Negócios da Bacia de Santos, pois onde há produção ou transferência de gás tem que haver medição. Este é o nosso mercado”, afirmam.

Portfólio completo

O grupo **Siemens** participou do evento apresentando sua linha de produtos e serviços que vão desde componentes individuais, produtos e sistemas até soluções totalmente integradas em automação e controle, equipamentos rotativos, energia, segurança e proteção contra incêndio, telecomunicações, tratamento de água e efluentes, TI industrial e serviços.

Dupla aposta: *offshore* e gasodutos

A **Man Turbo** pretende expandir suas atividades no Brasil nos segmentos de compressores de gás *lift* – usados na reinjeção em poço de petróleo – e de estações compressoras para gasodutos. A empresa fechou recentemente um contrato de fornecimento de dois trens de compressores de gás para uma FPSO, de propriedade da SBM Offshore NV, que irá operar no campo de Frade, na Bacia de Campos.

Segundo o gerente de petróleo e gás da Man Turbo, **Ricardo Melo**, o mercado de *offshore* deverá permane-



cer aquecido pelos próximos anos com a inclusão de novas FPSOs que serão encomendadas pela Petrobras. Ele informou também que a empresa deverá disputar o fornecimento das estações de compressão de gás que serão utilizadas no Gasene (Gasoduto Sudeste/Nordeste).

“O mercado de gás está crescendo no Brasil a razão de cerca de 17% ao ano, em termos de demanda pelo gás como combustível. Esse número é muito alto. Para se manter tal desenvolvimento de mercado, as empresas que atuam nesse setor precisam trabalhar a sua infra-estrutura para levar por meio dos dutos o gás da fonte produtora até o consumidor final”, preconizou o gerente da Man Turbo. (G.F.)



Segundo Julio Flaeschen, gerente da Siemens para a Petrobras, as soluções da Siemens para o mercado, antecipam as tendências globais na oferta e demanda de energia e produtos petroquímicos. “A conquista da auto-suficiência é mais um exemplo de que a Siemens está presente no mercado brasileiro, contribuindo para o seu crescimento com eficiência, qualidade e respeito ao meio ambiente”, afirmou. “Em abril deste ano, foi inaugurada a plataforma P-50, que marca a conquista brasileira da auto-suficiência na produção de petróleo. A P-50 é a primeira plataforma oferecida pela Siemens de forma integral”, comentou. A companhia forneceu soluções e produtos em três setores: elétrico, telecomunicações e automação.

“Essa parceria de muitos anos com a Petrobras, além de ajudar o Brasil na conquista da auto-suficiência, posicionou a Siemens como o principal fornecedor de equipamentos de energia para aplicações *offshore*”, afirma Arturo Lobato, consultor de desenvolvimento de negócios da empresa.

Alta velocidade

A **Altran Brasil**, subsidiária do grupo francês Altran – líder no mercado europeu de Consultoria em Tecnologia e Inovação e com forte atuação no setor de energia –, considera esta área estratégica para a companhia, bem como os mercados de telecomunicações, indústria automotiva e aeroespacial.

“Projetos que envolvem tecnologia e inovação evoluem muito rapidamente neste setor. A cada nova plataforma, as petroquímicas necessitam de recursos mais sofisticados para garantir segurança e produtividade”, afirma Patrick Dauga, presidente da Altran do Brasil.

O grupo Altran conta com grandes projetos no Alasca e na Ásia. Entre os maiores clientes da companhia neste setor estão a British Petroleum, Schlumberger, Technip e Total Fina Elf Group. No Brasil, a Petrobras também conta com engenheiros da Altran para o desenvolvimento de projetos de engenharia e pesquisa.

Desde 2002, a consultoria mantém uma parceria tecnológica com a equipe de Renault de Fórmula 1. Um dos resultados foi o desenvolvimento de um projeto de acionamento de válvulas por ar-comprimido que ajudou a escuderia na criação de um dos mais poderosos motores da F1.

Durante o Rio Oil & Gas 2006, a empresa realizou uma promoção para os participantes que tenham preenchido o cadastro distribuído pela empresa. O sorteado ganhará uma credencial para assistir, com um acompanhante, ao Grande Prêmio Brasil de F1, que acontecerá no dia 22 de outubro, na área VIP da Renault. “O ganhador poderá conferir de perto um dos projetos Altran em Tecnologia e Inovação”, afirma Dauga.

Satélites a postos



Para **Svante Hjorth**, diretor da **Inmarsat** para a América Latina, as aplicações de comunicação via satélite são uma solução necessária para o setor. “Temos clientes no mundo inteiro que operam de lugares remotos, sem infra-estrutura. E a grande vantagem da Inmarsat é que é um sistema global, que não tem limites e pode ser tanto em alto mar quanto na terra”, diz o executivo da empresa, uma das líderes na operação de serviços via satélite.

Com um histórico de 26 anos no setor da comunicação, hoje a Inmarsat desenvolve sistemas que funcionam como escritórios móveis, soluções que, independentemente do lugar onde você esteja no mundo, é possível montar um escritório em minutos, com banda larga móvel. “Desde as primeiras gerações de satélites, estamos operando com aplicações que não têm falha. Nossos clientes confiam muito na Inmarsat porque é um sistema estável”, diz Svante.

Para ele, o Brasil é um excelente mercado para essas aplicações: “Não é segredo que alguns de nossos principais concorrentes nesse ramo já enfocaram no Brasil pelas grandes áreas remotas, sem infra-estrutura e que precisam de sistemas de comunicação”, conclui.



Provedora na linha

Outra empresa que apresentou soluções de comunicação via rádio para empresas do mercado de *offshore* e de petróleo na Rio Oil & Gas foi a **Mibra Engenharia e Comércio**. “Somos a maior provedora de soluções de comunicação via rádio no Brasil”, afirma o diretor da empresa **Paulo César Amorim**. Ele salienta que a empresa tem atuado fortemente neste segmento, utilizando a plataforma Canopy, da Motorola, equipamentos *wireless* para banda larga, de forma a prover o mercado de soluções de comunicação de voz, dados e imagens. Paulo Amorim informa que atualmente a Mibra desenvolve para a Petrobras o sistema de comunicação via rádio que ligará o gasoduto que vai de Campos, no Norte Fluminense, ao litoral da Bahia.



“Com a tecnologia hoje disponível, podemos pontuar o atendimento tanto em plataformas quanto no apoio marítimo, o que permite a comunicação não só de voz, mas de dados e imagens”, assegura. Com 18 anos de atuação no mercado de telecomunicações, a empresa atende a uma ampla carteira de clientes, por meio de suas equipes técnicas e comerciais, centradas em locais estratégicos do setor de óleo e gás, como os pólos fluminenses do Rio de Janeiro, Macaé e Vitória (ES), além de estar presente em Volta Redonda (RJ) e Belo Horizonte (MG).

“Com a tecnologia hoje disponível, podemos pontuar o atendimento tanto em plataformas quanto no apoio marítimo, o que permite a comunicação não só de voz, mas de dados e imagens”, assegura. Com 18 anos de atuação no mercado de telecomunicações, a empresa atende a uma ampla carteira de clientes, por meio de suas equipes técnicas e comerciais, centradas em locais estratégicos do setor de óleo e gás, como os pólos fluminenses do Rio de Janeiro, Macaé e Vitória (ES), além de estar presente em Volta Redonda (RJ) e Belo Horizonte (MG).

“Com a tecnologia hoje disponível, podemos pontuar o atendimento tanto em plataformas quanto no apoio marítimo, o que permite a comunicação não só de voz, mas de dados e imagens”, assegura. Com 18 anos de atuação no mercado de telecomunicações, a empresa atende a uma ampla carteira de clientes, por meio de suas equipes técnicas e comerciais, centradas em locais estratégicos do setor de óleo e gás, como os pólos fluminenses do Rio de Janeiro, Macaé e Vitória (ES), além de estar presente em Volta Redonda (RJ) e Belo Horizonte (MG).

Metas anunciadas

A **Cummins Brasil**, empresa especializada na fabricação de motores industriais e de veículos pesados, anunciou durante a feira sua meta de crescimento de 10% a 15% em 2007 no negócio de motores para setor de óleo e gás. Há dois anos, a empresa decidiu dar maior ênfase a esta linha de negócios no Brasil e montou uma estrutura local de vendas e suporte. O negócio de motores corresponde a 56% das ati-



vidades da Cummins, que inclui ainda venda de componentes e serviços. Deste percentual, 2% correspondem aos motores para o setor de óleo e gás.

Para o gerente de marketing da empresa, Luis Chain Faraj, a aposta da companhia tem sido a internacionalização do negócio, com um foco bastante firme nos países que formam a sigla Bric (Brasil, Rússia, Índia e China). Atualmente, 2% dos negócios de motores para óleo e gás no mundo estão situados no Brasil, que é o pólo da companhia norte-americana na América do Sul. “Antigamente, os negócios de óleo e gás da Cummins eram 98% nos Estados Unidos, hoje 2% são apenas na América Latina e há ainda outros negócios no mundo”, observa Faraj.

Para o gerente de distribuição no Rio de Janeiro, Antônio Colares, as expectativas da companhia para os próximos anos são muito promissoras e cita o Plano de Negócios da Petrobras: “Só nos 26 petroleiros que a Petrobras pretende construir, podemos oferecer de seis a oito motores para equipamentos e bombas internas de cada um deles. No caso dos barcos de apoio, podemos fornecer até alguns motores de propulsão”, disse. Mesmo antes de ter uma divisão local voltada para o setor de óleo e gás, a Cummins já fornecia para a Petrobras, possuindo 500 motores de óleo e gás operando hoje no Brasil.

Presença obrigatória

Pelo oitavo ano consecutivo, a **Fluxo Serviços de Petróleo** – empresa de representação comercial de equipamentos e serviços para automação de sistemas – marcou presença na Rio Oil & Gas com um estande de 290 m² no principal pavilhão da feira, vizinho a empresas do porte da Petrobras.

“Temos participado de diversas feiras internacionais e, não apenas na minha opinião, mas na dos representantes estrangeiros que estão aqui presentes, a Rio Oil & Gas é, hoje, o maior evento do ramo no mundo. Estamos aproveitando os bons ventos dos investimentos da Petrobras e isso está demonstrado na participação de todos esses grandes estandes”, comentou **Hideo Hama**, presidente da Fluxo.



Para Hama, a Rio Oil & Gas não é somente uma feira de vendas, mas um evento para participação institucional. “Nestes quatro dias recebemos uma série de visitantes importantes, altos executivos de empresas nacionais e internacionais”, comentou.

Já no segundo dia da exposição, a Fluxo havia reservado o espaço para a próxima edição da Rio Oil & Gás, que só será realizada daqui a dois anos. Assim como os principais fabricantes e fornecedores mundiais de soluções para o segmento de petróleo e gás, a Fluxo e suas representadas VTI, Tapco, Turner Designs, Saab, Bifold, FMC, Rotork, Emerson Process Management (Daniel, Tescom e FCD), Emerson VAD montaram o estande no principal evento do setor no hemisfério Sul. Estiveram ainda no estande as parceiras Automind e Eco Compositor.

O foco das atenções nesse ano foram o Módulo ePakscan e o TankMaster Net. O Módulo ePakscan é uma interface simples, ligada a uma *master station*, equipamento que controla a malha de atuadores. O ePakscan é um módulo opcional ao sistema de controle da Rotork. Com o auxílio deste módulo é possível acessar todos os atuadores conectados à rede Pakscan através de uma página na Internet. Os dados são protegidos por senha e podem ser acessados externamente ou apenas pela Intranet do usuário. Com a ePakscan todos os comandos, diagnósticos e informações dos atuadores estão disponíveis remotamente para o usuário, como se ele estivesse acessando o sistema diretamente no local.

Já o TankMaster Net é uma interface que permite a publicação dos dados de um sistema de inventário de tanques na Internet, através de página protegida por senha. Conectado a medidores de nível por radar da Saab, o equipamento converte os dados para um servidor ethernet, que disponibiliza as informações de seu parque de tanques ao cliente em tempo real, de qualquer lugar do mundo.

“Estamos trabalhando nas principais frentes que o país pretende investir. Algumas de nossas tecnologias são únicas e por isso temos feito um fornecimento bastante expressivo”, afirmou o presidente

da Fluxo. “Em outras palavras, estamos montados em um bom vento, no qual as oportunidades e possibilidades são bastante grandes.”

O estande da Fluxo também abrigou duas empresas representadas por ela no Brasil: a TapcoEnpro e DeltaValve, ambas integrantes do grupo Curtiss – Wright.

A TapcoEnpro, empresa tradicional no fornecimento de válvulas guilhotinas para plantas de FCC e válvulas borboleta para turbo expansores, ficou extremamente impressionada com a magnitude da feira. A presença na Rio Oil & Gas foi crítica para ela, tendo em vista as oportunidades que o setor de petróleo brasileiro oferece e a exposição aos potenciais clientes proporcionada pela feira.

A empresa acrescentou ainda ter mantido inúmeros contatos importantes na feira e que milhares de visitantes a conheceram nos quatro dias de feira. “Considero fundamental estar na feira, tendo em vista o potencial que o setor de petróleo no Brasil representa. Acredito que essa participação aumentou tremendamente a exposição da empresa ao mercado brasileiro”, afirmou Brad Cochran, da TapcoEnpro, impressionado com o tamanho da feira e o volume de participantes e visitantes.

A DeltaValve afirmou ter consolidado na feira duas encomendas para o revolucionário dispositivo de retirada do flange do topo do tambor de coque DeltaGuard(r). Com a ajuda da Fluxo, a empresa continuará a explorar oportunidades de negócio nas refinarias no Brasil para instalação do sistema automático de retirada do flange do topo do tambor de coque. Acrescentou ainda que desenvolveu tecnologia para isolamento e corte de coque. A Fluxo dará todo o suporte comercial às duas empresas, além de assistência técnica no pós-venda de seus produtos e serviços.

A toda força

Especialista mundial em produtos e serviços para distribuição elétrica, controle e automação, a **Schneider Electric** apresentou em seu estande o centro de controle de motores em média tensão



Motorpact, o painel de distribuição em média tensão Evotech e o painel de baixa tensão totalmente testado Blokset, entre outros, todos voltados para o mercado industrial.

A Schneider Electric, que em 2005 registrou faturamento mundial de 11,7 bilhões de euros, empregando 92 mil funcionários nos 130 países em que está presente, trabalha no Brasil há 59 anos e emprega aproximadamente 950 funcionários; e possui quatro unidades fabris – São Paulo (SP); Guararema (SP), Sumaré (SP) e Curitiba (PR), além de 11 filiais comerciais, mais de 1.500 pontos-de-venda e 150 representantes comerciais.

Engenharia de gestão

Cuidadasas mas com muito apetite estão as grandes empresas de engenharia, que procuraram ter uma presença proporcional ao tamanho dos projetos de EPC (Engenharia, suprimentos e construção) que executam para a indústria do petróleo. A **UTC Engenharia, Norberto Odebrecht, Promon, GDK** foram algumas das que disputaram as atenções, às vezes, em um mesmo pavilhão. Todas estão de olho na possibilidade de aumentar sua atuação, agregando mais uma letra à sigla EPC: o M (da sigla inglesa *management contracts*), que significa a incorporação de mais um serviço, o gerenciamento de construção (ou do contrato).

“Com tantos empreendimentos – e de grandes magnitudes – fica difícil, até mesmo para a Petrobras, fazer a gestão de tantas obras. O nosso desafio, como epecistas, é realizar as obras contratadas no tempo e padrão de excelência exigidos pela Petrobras, cuidando da gestão de todo o projeto”, destaca o diretor comercial da GDK, **Hélio Rosado**, lembrando que “a GDK trabalha de A a Z na cadeia petrolífera: temos participação em projetos que vão desde as unidades de produção até o refino.”

Paulo Amorim, diretor de Negócios/Montagem Industrial salienta que para atender a esta gama de serviços, a empresa tem buscado a qualificação contí-

nua de seu capital humano. “Participamos ativamente do Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo de Gás (Prominp), e temos vários profissionais qualificados e certificados para trabalhar nos novos projetos, previstos no Plano de Negócios da Petrobras para 2007/2011”, afirma o executivo.

Segundo ele, o aprendizado obtido na montagem da P-34 (para a Bacia do Espírito Santo) foi importante para a empresa, pois a fez pensar em dar mais um passo na montagem industrial. “Estamos nos capacitando para fabricar módulos em nossa unidade de Ponta da Laje (na Bahia) e realizar a montagem dos mesmos em uma estrutura já existente (como embarcações que serviram de unidades de produção, caso da P-34, que era um navio petroleiro com capacidade para 60 mil barris e que foi ampliado, para produzir 90 mil barris). E vemos um grande potencial de participar das obras de modernização de refinarias”, finaliza Paulo Amorim.

De olho no Brasil

A norueguesa **Scandinavian Electric Systems (SES)**, por sua vez, apresentou durante a Rio Oil & Gas um novo tipo de sistema elétrico a diesel para propulsão marítima com vantagens especiais, como: redução de combustível em até 45%, grande redução de emissão de CO₂ e redução do custo de manutenção de até 30% para diferentes tipos de embarcações.

Desde 1998, a SES está ativamente presente no Brasil e há pouco, em cooperação com seu agente MoTech do Brasil, estabeleceu uma subsidiária no país: a SES do Brasil. A MoTech já tem uma planta de produção no Rio de Janeiro (fabrica componentes e produtos para o mercado *offshore* brasileiro além de exportar tais produtos para a Europa e Oriente Médio). Esta fábrica será utilizada como base pela SES para produção de parte de seus sistemas.

As duas empresas assinaram contrato de transferência de tecnologia que também resultou em expansão em conjunto com a empresa brasileira SKM. “O Brasil e a Noruega provaram, depois de muitos





COBERTURA

cobertura

anos de cooperação, que a parceria entre ambos em tecnologia e *know-how* é um sucesso", disse Jan Berg – presidente e CEO da SES, "...e continuaremos investindo para melhorar e incrementar nossos negócios no Brasil", assegurou.

Fácil e eficiente

Muitas vezes, o que a indústria de petróleo e gás precisa é de soluções simples porém eficazes. É isso que a Optec Tecnologia, empresa especializada na manutenção e serviços de dutos, e em refinarias, apresentou na Rio Oil & Gas. Feita de feltro de poliéster com cera microcristalina de petróleo, a fita Trenton #1 Wax-Tape apresentada na feira é utilizada na prevenção de corrosões em tubulações e conexões enterradas.

"É uma solução rápida e eficiente. Simples de ser aplicada, de fácil limpeza e remoção em soluções temporárias, não é necessário aguardar o tempo de cura ou de secagem. A Wax-Tape tem também uma excelente capacidade de aderência, não causando nenhuma interferência nos sistemas de proteção catódica", explica Luiz Octavio Fonseca Júnior, diretor comercial da Optec:

"A fita reduz o tempo e custo de reparo das tubulações e se adapta a todos os tipos de componentes, mesmo com superfícies úmidas e irregulares", completa Ricardo Collela, do departamento comercial da empresa.

Caldeiras aquecidas

Instalada no Brasil desde a década de 1970, a Aalborg Industries, empresa de origem dinamarquesa com fábricas na China, Indonésia e Vietnã, está feliz com o reaquecimento do setor naval brasileiro e vê boas oportunidades de negócios na área de caldeiras.

No Brasil, a fábrica localizada em Petrópolis, região serrana do Rio de Janeiro, vinha se dedicando mais à produção de geradores para uso industrial. Com tantas encomendas de navios, por parte principalmente da Transpetro – que tem navios da frota, incluindo de posicionamento dinâmico (DP), com

equipamentos Aalborg produzidos lá fora –, a filial brasileira decidiu reativar de vez sua produção brasileira de caldeiras navais.

O diretor de Vendas e Marketing no Brasil, **Alberto Crespo**, conta que por uma questão de estratégia, o grupo decidiu construir no Brasil uma caldeira a ser fornecida para um navio em construção nos Estados Unidos e acabou identificando uma boa oportunidade para reiniciar o fornecimento de caldeiras navais no país.



"Como o Brasil voltou a investir na construção naval, uma especialidade tecnológica da Aalborg, foi possível conquistar pedidos e dinamizar a produção", afirmou Crespo. ■

FRANCO SOARES
PROJETOS & CONSTRUÇÕES
www.francosoares.com.br

Condomínio de Galpões e Business Center
Visite nossa obra em Macaé!

Projetos Industriais* Gerenciamento * Construções

Telefones: 55-21-2425 1840 / 2425 8272
comercial@francosoares.com.br



Rodada de Negócios supera expectativas

Mais de R\$ 100 milhões em encomendas foram fechados em cerca de 900 reuniões entre fornecedores e 24 empresas contratantes.

por **Cassiano Viana**

A Sexta Rodada de Negócios da Rio Oil & Gas 2006 superou as expectativas de seus organizadores – Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Onip (Organização Nacional da Indústria do Petróleo). Realizada pela segunda vez consecutiva na Oil & Gas, em apenas quatro dias foram negociados R\$ 100,3 milhões em produtos e serviços diretamente entre as 163 micro, pequenas e médias empresas ofertantes de vários estados e as 25 empresas-âncora, *players* do mercado de petróleo e gás, como a Petrobras, Petrobras Distribuidora, Shell, Halliburton, El Paso, Ipiranga, Repsol e Statoil. Durante o evento, promovido pelo Sebrae e pela Onip, 24 empresas contratantes realizaram 900 reuniões com os fornecedores.

O número, segundo o diretor-geral da Onip, Eloi Fernández, superou as expectativas. “Na última rodada, em 2004, registramos R\$ 25 milhões.” Diante desse resultado, espera-se que, nos próximos seis meses, as empresas movimentem mais R\$ 200 milhões. A Petrobras, a Petrobras Distribuidora e a Transpetro estão entre as principais contratantes. Os principais negócios realizados estão relacionados aos setores de usinagem, logística, operação e manutenção.

Há dez anos atuando no mercado brasileiro, a empresa carioca Waterbio Biotecnologia fornece produtos para laboratórios, centro de pesquisas, sanea-



mento e *offshore*. Para a Waterbio, a Rodada de Negócios foi altamente satisfatória. “Grandes empresas solicitaram cotações de nossos produtos. Entre elas a Ipiranga, a Trans Ocean (que voltou a nos contatar depois de uma Rodada de Negócios em Macaé), e a Halliburton”, comentou o engenheiro de automação da empresa, Ricardo Villela.

Já o grupo baiano Belgo Cercas Aramita vai exportar para Angola, até o final do ano, 30 mil metros de cercas de arame. O contrato, fechado com uma empresa privada do ramo da construção civil do país africano, deve proporcionar um aumento de 10% do quadro de funcionários. “As rodadas de negócios são um canal de vendas muito bom”, avalia a diretora financeira da Aramita, Maria Luiza Cerqueira.



COBERTURA



Eloi Fernández y Fernández, Onip; Sérgio Malta, Sebrae RJ; José Luiz de Oliveira Reis, Petrobras e Álvaro Teixeira, IBP

A Simper, empresa de Minas Gerais que fabrica parafusos especiais, viu na rodada a oportunidade de abordar importantes clientes potenciais aos quais não teria acesso de outra forma. "Dificilmente eu seria recebido por pessoas que foram extremamente receptivas nesse ambiente", afirma o empresário Márcio Kac. Ele volta a Belo Horizonte com a tarefa de fazer cotações para duas grandes companhias.

A igualmente mineira Fundação Sideral também tem perspectivas de conquistar importantes clientes. "Já agendamos uma visita posterior a uma grande empresa interessada em comprar nossos produtos. Cada venda gira em torno de R\$ 500 mil", comemora a gerente de Marketing Angélica Teles.

De norte a sul

Participaram dessa rodada empresas de dez estados brasileiros – 94 do Rio de Janeiro, 16 do Rio Grande do Sul e 14 de Minas Gerais, além de outras 64 de Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Amazonas, Sergipe, Espírito Santo e São Paulo.

"Esperávamos um resultado entre R\$ 30 milhões e R\$ 35 milhões", afirmou o diretor-superintendente do Sebrae do Rio de Janeiro, Sérgio Malta. A primeira edição da rodada, realizada na Rio Oil & Gas 2004, gerou R\$ 25 milhões em negócios.

O resultado equivale a quatro vezes o volume de negócios registrado na primeira edição da rodada (2004), quando foram negociados R\$ 25 milhões ao longo de 12 meses. Este ano, foram realizadas 882 reuniões entre as empresas participantes, em uma média de 50 reuniões por dia.

"A expectativa é de que, nos próximos seis meses, outros R\$ 200 milhões sejam negociados entre os pequenos fornecedores e os grandes contratantes", disse, durante entrevista coletiva, o diretor-superintendente do Sebrae/RJ, Sergio Malta.

Malta atribuiu o sucesso da rodada ao amadurecimento dos pequenos fornecedores. "As grandes empresas sabiam o que queriam comprar e os pequenos sabiam o que queriam vender", disse. "Dessa forma, os ofertantes se pre-



pararam para atender às demandas dos compradores", completou.

Malta lembrou que a participação em rodadas de negócios é uma das ações de acesso a mercado desenvolvidas pelo projeto Cadeia Produtiva de Petróleo, Gás e Energia, resultado da parceria entre Sebrae e Petrobras. Essa parceria envolve mais de 1,3 mil micro e pequenas empresas em 11 estados produtores, refinadores e distribuidores.

As micro e pequenas empresas representam 99% dos estabelecimentos no país; geram 56% dos empregos e respondem por 20% do Produto Interno Bruto (PIB), porém, ainda participam timidamente do mercado de petróleo e gás, um dos mais intensivos em capital na economia brasileira.

O Sebrae identifica, em Grandes Empresas da Cadeia Produtiva do Petróleo e Gás, os itens (materiais e/ou serviços) com maiores necessidades de novos fornecedores. Ao levantar a demanda, o próximo passo consiste na identificação de empresas com potencial de atendimento do item em baila. Em seguida, planeja-se o encontro entre quem demanda e quem oferta o produto. "O setor do petróleo é dominado por grandes empresas, mas é necessário fortalecer e adensar toda a cadeia produtiva. E é justamente isso que este projeto proporciona", destacou.

Iniciativa aprovada

"O resultado obtido nesta segunda edição nos surpreendeu positivamente e consolida a iniciativa", disse o presidente da Onip, Eloi Fernández y Fernández. Fernández lembrou que a Rodada de Negócios é um modelo que deu certo em outros eventos do setor, como a Brasil Offshore e a Brasil Protection, em Macaé (RJ), a Niterói Offshore (RJ) e a Vitória Offshore (ES). "É um espaço em que as empresas da cadeia produtiva podem aproveitar as oportunidades oferecidas por este segmento", disse.

Outra novidade desse ano foi o encontro de tecnologia das empresas da cadeia de petróleo e gás, realizado no último dia da Rio Oil & Gas; é outra forma de aproximação entre pequenas e grandes, que

deve potencializar a geração de negócios para os empreendimentos inovadores: são 46 expositores e uma expectativa de 500 visitantes. "É uma experiência pioneira que apóia empresas que dão competitividade e agregam valor à indústria brasileira", afirma Eloi Fernández.

"A Rodada de Negócios é um ovo de Colombo que agrega valor à feira", comparou Álvaro Teixeira, diretor-executivo do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP). "As Rodadas de Negócios têm conseguido resultados tão eficientes que se tornaram quase uma necessidade em feiras do setor", completou. Há 26 anos, a entidade organiza a Rio Oil & Gas a cada dois anos e, na edição de 2004, recebeu a sugestão do Sebrae e da Onip para realizar a rodada dentro da feira.

Em nome do diretor Renato Duque, o coordenador de articulação dos cadastros regionais da Petrobras José Luiz de Oliveira Reis disse que a rodada é mais um exemplo da confiança que a empresa deposita no Sebrae, na Onip e no IBP. "Eles têm o dedo de Midas; tudo o que tocam é realizado com brilho", destacou.

Para Reis, a Rodada ajuda a vencer a barreira da comunicação entre micro e pequenas empresas e grandes compradores. Responsável pelo cadastro que reúne mais de seis mil fornecedores – apenas 10% de micro e pequeno porte –, Reis afirma que as empresas participantes da Rodada de Negócios estão plenamente habilitadas a atender às demandas do exigente setor.

Reis comenta ainda que o projeto já possibilitou significativos avanços na participação de pequenos fornecedores dentro do cadastro da Petrobras. "Somente em Minas Gerais, houve um incremento de 125% na base de fornecedores locais", destaca. Mas a ação, segundo ele, não visa favorecer o segmento de micro e pequenas empresas. "Se não tiver preços e condições de fornecer, não tem negócio", adverte.

Dentre os resultados intangíveis para as micro e pequenas empresas estão a melhoria de sua competitividade e sustentabilidade, o alinhamento com as necessidades de seu mercado, a obtenção de



COBERTURA

cobertura

um certificado com reconhecimento do mercado e em nível nacional, a ampliação de sua *network* (capital relacional), o menor custo na implementação das atividades.

Para as empresas-âncora, o projeto representa o fortalecimento do seu cadastro de fornecedores, a redução de retrabalho operacional no processo de contratação de um fornecedor, o menor custo na capacitação/desenvolvimento de fornecedores e o exercício prático de Responsabilidade Social.

“É a típica relação ‘ganha-ganha’. Para a Onip e para o Sebrae, a Rodada é uma ação 100% alinhada com os nossos objetivos institucionais. Para as operadoras de óleo e gás representa a possibilidade de encontrar opções competitivas de fornecedores no mercado brasileiro. E para o pequeno fornecedor, cuja

grande dificuldade sempre foi a capacidade de interlocução, a possibilidade de relacionamento com os grandes do setor”, diz o superintendente da Onip, Bruno Musso. “Muitas das grandes empresas importam porque não têm conhecimento das possibilidades nacionais”, salienta Musso, confirmando a repercussão acima do esperado. “Tanto que unidades do Sebrae, em outras regiões, têm nos contatado, solicitando a organização de rodadas em outros estados.”

Já está programada a participação da Rodada de Negócios em vários eventos no próximo ano, entre eles a Brasil Offshore (em Macaé), a Fenashore (de Niterói) e na IV Tubotech, feira internacional de tubos, válvulas, conexões e componentes (em São Paulo).

Conexel

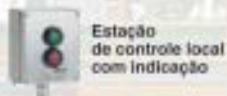
Seu Parceiro em Soluções

Soluções para Atmosferas Potencialmente Explosivas

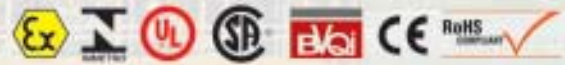
A Conexel representa, no Brasil, a Bartec, da Alemanha, fabricante de linhas completas de Sistemas e Componentes, para uso em áreas classificadas.

Os produtos oferecidos são Certificados pelo INMETRO, incluindo: elementos de comando e sinalização, sistemas completos de controle de processos, fontes de alimentação, sistemas de aquecimento elétrico por traços de aquecimento, sistemas de pressurização Ex p, PC com tecnologia wireless, além de barreiras de segurança intrínseca. Dispondo de soluções que atendem as zonas 1 e 2, estes sistemas garantem a segurança de pessoas, meio ambiente e instalações em áreas de risco potencialmente explosivas.

SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS CERTIFICADAS



BARTEC



Conheça melhor a nossa linha de produtos. www.conexel.com.br

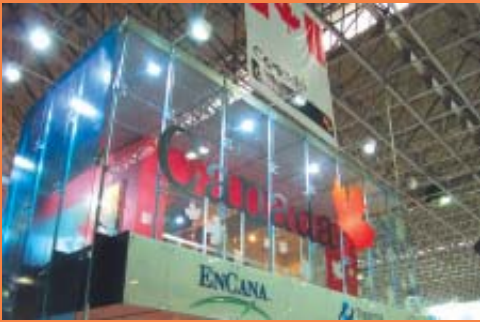
Conexel

Fábrica e Escritório Central
Rua Garcia Lorca, 176
V. Paulicéia - 09695-900
S.B.Campo - SP - Brasil

Tel.: (11) 4366-9600
Fax: (11) 4362-1677
e-mail: [vendas@conexel.com.br](mailto: vendas@conexel.com.br)
www.conexel.com.br

Conexel ISO 9001
Versão 2000

Seu Parceiro em Soluções



Oitava Rodada de Licitações da ANP

Rodada de críticas

A Oitava Rodada de Licitações da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) voltou a ser criticada por operadoras e especialistas do setor durante a Rio Oil & Gas. Tanto a redução de áreas oferecidas quanto a limitação de participação das operadoras por área exploratória foram entendidas pelo mercado como uma sinalização negativa de estreitamento do leilão. por **Daniela Lessa**

A Petrobras, que já havia manifestado seu descontentamento durante a Audiência Pública para a apresentação das áreas a serem licitadas no final de agosto, voltou a criticar a iniciativa da agência em uma das conferências do evento de peso internacional. O gerente executivo de Exploração e Produção da Petrobras, Paulo Mendonça, que participou do painel sobre auto-suficiência no primeiro dia da Rio Oil & Gas, mencionou a redução de áreas oferecidas e criticou mais veementemente a limitação de participação por área.

O vice-presidente de Exploração e Produção da Shell no Brasil, John Haney, que participou do mesmo painel ao lado de Mendonça, comentou que a redução do número de blocos ofertados poderá, inclusive, diminuir o interesse das empresas em participar da licitação. Segundo o executivo da Shell, as mudanças durante o processo licitatório da Oitava Rodada chegaram a macular a boa reputação do Brasil construída em função das licitações anteriores, caracterizadas por ele como extremamente transparentes. "Nessa Rodada houve a mudança de data,



depois as áreas foram publicadas no *site* e retiradas no dia seguinte. Isso não é bom", comentou. Embora tenha criticado a Agência reguladora, **John Haney** informa que a empresa analisa as áreas em oferta e pretende participar do leilão.



O presidente do BG Group no Brasil, **Luiz Carlos Costamillan**, engrossou o coro dos descontentes com as limitações da ANP. "É uma sinalização ruim", resume o executivo que comentou, no entanto, que tem interesse em participar da Oitava Rodada e está em fase de análise das ofertas apresentadas pela ANP.



O presidente do Instituto Brasileiro do Petróleo e Gás (IBP), **João Carlos de Luca**, também havia criticado a redução do número de blocos oferecidos na Oitava Rodada de Licitações da ANP em um evento no final de agosto.



COBERTURA

cobertura

Em sua apresentação no referido evento, João Carlos de Luca lembrou que a Agência chegou a publicar no *site* uma lista de 1.153 blocos, que poderiam ser ofertados no próximo leilão. A informação foi retirada no dia seguinte à publicação e após passar pelo crivo do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), apenas 284 blocos foram aprovados para serem leiloados. "Se o objetivo é constituir uma indústria *multiplayer*, temos que continuar o processo de licitação para que as empresas possam crescer e se estabelecer. Esperamos que na próxima, na Nona Rodada, seja oferecido um número adequado de blocos novamente", comentou.



O secretário de Energia, Indústria Naval e do Petróleo, **Wagner Victor**, também presente ao evento citado, criticou com veemência a resolução da ANP sobre a limitação de ofertas por empresas e chegou a solicitar a revisão desta iniciativa junto ao Ministério das Minas e Energia. Segundo Victor, a resolução da ANP é ilegal porque a Agência estaria extrapolando sua competência de órgão regulador e fiscalizador ao tomar uma decisão concernente a políticas para o setor. "Quem estabelece políticas é o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) e não a ANP", sentenciou.

Antes da resolução sobre a restrição de ofertas, Victor já havia criticado a exclusão da Bacia de Campos do rol de bacias ofertadas na Oitava Rodada, da qual também foram excluídas as bacias de Pernambuco e Paraíba.

Durante a assinatura de um compromisso de contratação de empresas fluminenses para a opera-



ção no campo de Polvo, operado pela Devon Energy, o presidente da petroleira norte-americana no Brasil, **Murilo Marroquim de Souza**, também criticou a exclusão de Campos e outras bacias atraentes da próxima rodada da ANP. "É ruim para o país a redução da oferta de blocos, pois isso atrasa o processo de exploração. Os prazos da indústria do petróleo são longos e o que está sendo licitado agora só vai contribuir para a produção do país daqui a oito ou dez anos", avaliou. Segundo ele, a Devon ainda está analisando os blocos ofertados para decidir se vai participar da Oitava Rodada.



Entre tapas e beijos

Apesar das críticas à ANP, a manifestação de interesse em participar das Oitava Rodada é a tônica entre as petroleiras. Em evento anterior à Rio Oil & Gas, o presidente da Statoil no Brasil, **Jorge Camargo**, ha-





Restrições

Segundo o texto do pré-edital, as empresas estão limitadas a um número máximo de ofertas como operadoras. No entanto, não há restrição para que apresentem ofertas em consórcios como não-operadoras. O critério de limite está publicado na tabela 13 do pré-edital, reproduzida abaixo:

Restrições à apresentação de ofertas

Bacia	Setor	Nº máximo de ofertas por Operador	Bacia	Setor	Nº máximo de ofertas por Operador
Barreirinhas	SBAR-AR2	4	Pelotas	SP-AP3	3
	SBAR-AP1	3		Santos	SS-AR2 (Nova fronteira)
	SBAR-AP2	3	SS-AR2 (Elevado potencial)		4
	SES-AR2 (Elevado Potencial)	3	SS-AP2		3
Espírito Santo	SES-AP2 (Nova Fronteira)	3	SS-AP3 (Nova fronteira)		3
	SES-AP2 (Elevado Potencial)	2	SS-AP3 (Elevado potencial)		3
Pará-Maranhão	SPAMA-AP1	3	Sergipe-Alagoas	SSEAL-T2	4
	SPAMA-AP2	3		SSEAL-AP1	3
			Tucano	STUC-S	4

O objeto da licitação, segundo definição no pré-edital é "a outorga de Contratos de Concessão para o exercício das atividades de Exploração, Avaliação, Desenvolvimento e Produção de Petróleo e Gás Natural em 284 blocos com risco exploratório localizados em 14 setores de sete bacias sedimentares brasileiras: Barreirinhas, Espírito Santo, Pará-Maranhão, Santos, Sergipe-Alagoas, Pelotas e Tucano-Sul. Os setores em licitação são descritos na tabela, abaixo:

Descrição geral dos Setores

Bacia	Setor	Modelo Exploratório	Nº de Blocos	Área em Oferta (km ²)	Fase de Exploração (anos)	Período Exploratório (anos)	Devolução Obrigatória de Área	Val. referentes ao Pagto. pela Ret. de Área	Qualificação Técnica
							(% da área original)	(R\$/km ² /ano)	Mínima Requerida
Barreirinhas	SBAR-AP1	Nova Fronteira	10	7.691,72	8	6 + 2	100 – 100	248,33	A
	SBAR-AP2	Nova Fronteira	11	8.459,09	8	6 + 2	100 – 100	248,33	A
	SBAR-AR2	Nova Fronteira	12	2.307,02	6	5 + 1	100 – 100	248,33	B
Espírito Santo	SES-AP2	Nova Fronteira	3	2.164,78	6	4 + 2	100 – 100	699,56	A
	SES-AP2	Elevado Potencial	3	2.164,78	6	4 + 2	100 – 100	699,56	A
	SES-AR2	Nova Fronteira	2	363,28	6	5 + 1	100 – 100	699,56	B
	SES-AR2	Elevado Potencial	4	717,16	6	5 + 1	100 – 100	699,56	B
Pelotas	SP-AP3	Nova Fronteira	27	17.463,09	8	6 + 2	100 – 100	23,22	A
Pará-Maranhão	SPAMA-AP1	Nova Fronteira	12	9.230,64	8	6 + 2	100 – 100	248,33	A
	SPAMA-AP2	Nova Fronteira	11	8.462,38	8	6 + 2	100 – 100	248,33	A
Santos	SS-AP2	Elevado Potencial	10	6.456,66	6	4 + 2	100 – 100	699,56	A
	SS-AP3	Elevado Potencial	5	3.478,38	6	4 + 2	100 – 100	699,56	A
	SS-AP3	Nova Fronteira	6	4.157,99	6	4 + 2	100 – 100	699,56	A
	SS-AR2	Elevado Potencial	13	2.268,94	5	4 + 1	100 – 100	699,56	B
	SS-AR2	Nova Fronteira	45	7.180,99	5	4 + 1	100 – 100	699,56	B
Sergipe-Alagoas	SSEAL-AP1	Nova Fronteira	14	9.135,62	6	4 + 2	100 – 100	248,33	A
	SSEAL-T2	Bacia Madura	49	1.459,84	3	2 + 1	100 – 100	109,02	C
Tucano	STUC-SUL	Nova Fronteira	47	8.433,77	4	3 + 1	100 – 100	23,22	C



COBERTURA

cobertura

via analisado negativamente a redução de áreas oferecidas pela ANP, mas considerava indiferente a restrição de ofertas por área. "Quatro blocos por área está dentro do perfil da Statoil", comentou o executivo da companhia norueguesa.

Em resposta às críticas recebidas durante a Rio Oil & Gas, o diretor geral da ANP, Haroldo Lima, explicou as motivações que levaram à redução de ofertas e à limitação por áreas, mas destacou que estas regulamentações fazem parte do pré-edital e poderão ser alteradas até a publicação do edital definitivo, prevista para 13 de outubro de 2006.

Segundo Lima, a decisão de ofertar apenas 284 blocos foi adotada em função do momento político de crise em relação ao gás da Bolívia e visa direcionar a Rodada à exploração de gás natural. "O atrito entre Brasil e Bolívia obrigou o Brasil a tomar uma decisão de agilizar sua produção de gás natural e o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) decidiu enfocar as áreas de gás", argumentou.

Sobre a decisão de limitar em um máximo de quatro ofertas por companhia em cada uma das sete áreas ofertadas, Lima explicou que a medida tem o objetivo de garantir que não haja concentração em torno de apenas uma área mais promissora. O objetivo é de que as companhias diversifiquem seus portfólios e consequentemente explorem em regiões diversas no Brasil. Lima acrescentou, no entanto, que a intenção não é limitar as ofertas por empresa, mas as vitórias em uma mesma região exploratória.

O executivo declarou, ainda, que a publicação atual tem caráter provisório, por ser um pré-edital, que estará à disposição da indústria para a apresentação de sugestões durante 51 dias. "Após esse período, a ANP voltará a analisar as sugestões apresentadas para a elaboração do edital final da licitação", informou.

Para o consultor e ex-diretor geral da ANP, John Forman, a restrição tanto de oferta de blocos, quanto de ofertas de operadoras por áreas são negativas para a indústria. "A redução de blocos reduz a probabilidade de descobertas e a restrição de ofertas não atende ao seu objetivo. A Sétima Rodada também teve

foco em gás natural sem a necessidade de nenhuma medida restritiva", recorda Forman, que esteve assistindo o painel durante a Rio Oil & Gas.

As voltas da Rodada

Além das restrições de blocos, a Oitava Rodada de Licitações da ANP foi marcada por idas e vindas em relação à data de sua realização. De início, houve a intenção por parte da ANP de antecipar a rodada para agosto passado. O empresariado do setor, no entanto, se manifestou contrário à proposta, alegando falta de tempo hábil para a análise das propostas da ANP, segundo informaram fontes do mercado na época.

Em junho, quando ocorreu a segunda Rodada de Campos Marginais, cogitou-se, ainda, a possibilidade de que a Rodada fosse realizada entre os dias 15 e 20 de setembro, o que novamente causou mal-estar entre as operadoras, que consideravam o tempo insuficiente para a análise de áreas e ainda mais para a negociação de parcerias entre empresas, o que minaria as propostas de investimentos.

O motivo defendido pela Agência para a antecipação era evitar que o Brasil fosse um dos últimos países a realizar leilões internacionais no ano. O argumento é de que ser o retardatário do cronograma internacional significaria oferecer os blocos a empresas já excessivamente comprometidas com investimentos em outros países e pouco dispostas a fazer ofertas significativas.

No auge do debate sobre as datas, um especialista que preferiu não se identificar rebatia o argumento de que o resultado da rodada poderia ser prejudicado se ela voltasse para a data original de novembro. "As operadoras estão ávidas por adquirir mais campos exploratórios para melhorar seus portfólios", argumentava a fonte.

Finalmente, a ANP desistiu das propostas de antecipação e a Oitava Rodada de Licitações será realizada durante os dias 28 e 29 de novembro e a assinatura dos contratos de concessão está prevista para 14 de março de 2007, segundo o cronograma da ANP.



Gás rouba a festa

Embora a organização da Rio Oil & Gas tenha escolhido a auto-suficiência da Petrobras em petróleo como tema do evento, o gás natural acabou roubando a cena. Os projetos da companhia brasileira para antecipar a produção, projetos de importação de GNL (gás natural liquefeito), estudos sobre a oferta de gás e energia elétrica em 2010 foram abordados em vários painéis. Além de mais uma instabilidade nas relações Brasil-Bolívia, dessa vez relacionada com o negócio de refino no país andino – mas que não deixa de remeter ao gás natural, embora o presidente da petroleira brasileira, José Sérgio Gabrielli, tenha assegurado que o contrato de exportação do gás está garantido por leis internacionais.

por **Daniela Lessa**

O preço do gás natural tende a subir em função do aumento dos investimentos para garantir oferta compatível à demanda de 121 milhões de m³ de gás natural prevista para 2011. A Petrobras promete investir mais de US\$ 20 bilhões em E&P, importação de GNL e infra-estrutura de transporte uma vez que não haverá aumento de importação do gás boliviano.

Em sua palestra durante a Rio Oil & Gas, o gerente executivo de Marketing e Vendas de Gás e Energia da Petrobras, Rogério Manso, explicou que o foco dos investimentos são a antecipação de explorações em campos de gás natural e a importação de GNL, em substituição ao plano inicial de aumento do volume de gás natural importado da Bolívia.

Desde a decisão de nacionalização das reservas bolivianas, o projeto de expansão do Gasbol foi suspenso, embora se mantenha a importação de cerca de 24 milhões de m³ de gás natural por dia do país andino e a Petrobras considere chegar a com-



Ildo Sauer, diretor de Gás Energia da Petrobras.

par 30 milhões de m³ diários do combustível até 2019, conforme está previsto no contrato.

Durante a Rio Oil & Gas, o governo boliviano anunciou um resolução ministerial por meio da qual as vendas das refinarias até então operadas pela Petrobras passariam ao controle da YPFB, que remuneraria a subsidiária da petroleira brasileira segundo margens definidas pela empresa boliviana. Manso, da gerência de Gás e Energia da Petrobras, afirmou que as negociações sobre o preço do gás natural no contrato de compra e venda com o Brasil con-



COBERTURA

cobertura

tinua transcorrendo dentro da normalidade. Após a quinta rodada de negociações, o executivo afirmou que o processo continua sendo discutido tecnicamente e que haverá nova reunião no final de setembro.

Em sua palestra durante o evento, o diretor de Gás Energia da Petrobras, Ildo Sauer, informou que a estimativa da companhia é de que o gás natural adquirido da Bolívia sofra aumento de 5% no próximo dia 1º de outubro, quando ocorrerá o reajuste trimestral do contrato de compra e venda assumido entre os dois países.

O preço do insumo encontra-se atrelado a uma cesta de óleos no mercado internacional e, conforme haja tendência de aumento desses óleos, o gás boliviano também tende a aumentar.

Sauer reafirmou a necessidade do uso de GNL para garantir o abastecimento de gás caso haja a necessidade, devido a demanda das termelétricas e acrescentou que o distrito industrial de Suape não está de todo descartado para a instalação de uma terceira planta de GNL, além das unidades programadas em Pecém (CE) e na Baía de Guanabara (RJ).

O diretor afirmou, ainda, que a Petrobras continua a realizar estudos para a instalação de outras unidades de GNL em São Francisco do Sul (entre Paraná e Santa Catarina), para abastecimento da termelétrica de Araucária, assim como mantém estudos para a ampliação da capacidade do Gasbol – embora não haja definição sobre a viabilidade econômica para os investimentos.

Os investimentos para ampliar a capacidade do Gasbol seria a instalação de compressores e tubos paralelos que aumentem o fluxo. Quanto a investimentos diretos na Bolívia, o diretor afirmou que “não há previsão de investimentos na Bolívia no momento”.

BG quer fornecer gás

O presidente do BG Group no Brasil, Luiz Carlos Costamilan, afirma que a empresa tem interesse em oferecer GNL para atender à demanda da Petrobras em suas plantas de regaseificação planejadas para serem instaladas no Ceará e no Rio de Janeiro. No entanto, a

companhia ainda analisa as propostas da Petrobras, afirmou Costamilan, durante a Rio Oil & Gas.

Em relação à Bolívia, o posicionamento do BG também é de análise. Segundo o executivo, a companhia busca renegociar os contratos no país andino para então avaliar a possibilidade de voltar a investir. Conforme analisa Costamilan, “as maiores preocupações são a atratividade do país para o investimento, a estabilidade de regras e a segurança jurídica”.

Durante sua participação na conferência, o executivo havia comentado que o risco de interrupção do suprimento de gás natural vindo da Bolívia é de fato muito remoto, uma vez que a produção local está atrelada à extração do gás que é exportado.

Ildo Sauer afirmou ainda que “o susto da Bolívia tem relação com os investimentos feitos e a equação econômica dos investimentos”.

EPE traça cenários para demanda de gás natural até 2015

O presidente da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), Maurício Tolmasquim, apresentou o primeiro estudo da EPE sobre a demanda e oferta de gás natural até 2015. Na contramão de vários analistas do setor, a pesquisa da EPE afirma que haverá sobra de gás em 2015. Durante sua palestra na Rio Oil & Gas, ele afirmou que o estudo estima uma demanda de 138 milhões de m³ de gás para uma oferta de 152 milhões de m³ por dia. A previsão também considera que o preço do gás natural chegaria a 85% por preço de óleo combustível daqui a nove anos.

Para Tolmasquim, o Brasil enfrenta uma situação apertada na oferta de gás natural até 2008, mas a perspectiva para os outros anos é bastante positiva. “Temos uma folga a partir de 2009. Pelas nossas projeções, o país poderá registrar excedentes em 2013”, comenta. O presidente da EPE diz que a grande estratégia para otimizar a oferta e o consumo é trabalhar com flexibilidade e diversificação no mercado de gás natural. Para ele, contratos firmes poderão ter sobrepreço por exigirem garantia de entrega mesmo quando o consumo está abaixo do volume acordado.



Foto: Banco de Imagens IBP

José Sérgio Gabrielli, presidente da Petrobras entrega o prêmio Plínio a Maurício Werneck, um dos autores vencedores.

Premiação e homenagem

por Daniela Lessa

O presidente do Instituto Brasileiro do Petróleo e Gás (IBP), João Carlos de Luca, encerrou a Rio Oil & Gas pedindo uma salva de palmas para a Petrobras pela conquista da auto-suficiência, que foi o tema do evento deste ano.

"Tivemos uma feliz idéia em reconhecer o esforço da Petrobras. A auto-suficiência é um sonho de uma nação. Parecia ser algo inatingível e nós conseguimos", declarou. Ele estendeu a homenagem a todas as pessoas que contribuíram para esta conquista da estatal brasileira e ainda àquelas que morreram nesse processo.

Na cerimônia de encerramento também houve a entrega do Prêmio Plínio Cantanhede para o melhor trabalho técnico publicado nos últimos dois anos pelo IBP. Além disso, 12 trabalhos apresentados nas sessões técnicas da Rio Oil & Gas receberam menções honrosas.

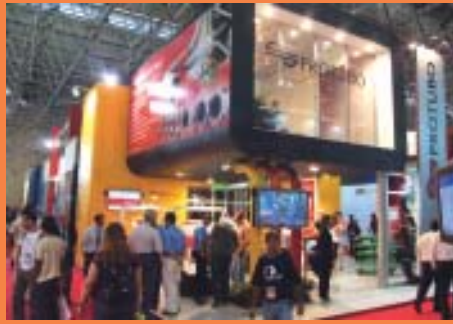
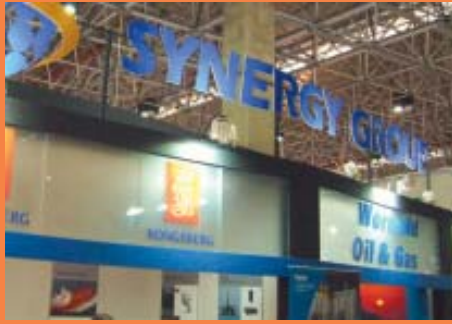
Os vencedores do Prêmio Plínio Cantanhede foram: Maurício Werneck de Figueiredo, João Batista Vianey da Silva Ramalho, José Adilson Tenório Gomes, Clovis Pacheco Burmann, Antônio Luiz Serra de Souza, com o trabalho "Desenvolvimento de Sistema Submarino de Separação de Água Produzida".

As menções honrosas para as sessões orais e sessões pôster, nos diferentes blocos de apresentações, foram:

Exploração e Produção

Sessão oral: "Estimativa Probabilística de Tempo e Custo na Perfuração e Completação de Poços Submarinos", dos autores Arlindo Antonio de Souza e Paulo Sérgio Rovina, ambos da Petrobras.

Sessão pôster: "Metodologia de Cálculo de Saturação de Água a partir de Perfís de Resistividade, Porosidade Neutrônica e Densidade em Reservató-



COBERTURA

cobertura

Responsabilidade socioambiental

O Gaia – Grupo de Aplicação Interdisciplinar à Aprendizagem participou da Rio Oil & Gas Expo and Conference 2006 com três trabalhos técnicos sobre o tema da Responsabilidade Social.

O primeiro, na Sessão Pôster, tem o título: 'Indicadores de Responsabilidade Social Comunitária – Da Concepção ao Monitoramento'. Foi apresentada uma proposta de indicadores para os projetos de responsabilidade social comunitária a ser desenvolvida na área de Abastecimento (refinarias) da Petrobras com as comunidades do entorno. A construção dos indicadores se baseou em padrões internacionalmente aceitos, como *Global Reporting Initiative*, *Metas do Milênio* e *Global Compact*, além do Programa Fome Zero. Entre os indicadores elencados têm-se: capital humano, capital social, capital ambiental, conexão com políticas públicas e acordos globais, integração entre os projetos, integração do projeto com os negócios da empresa, construção de redes de parceiros, fortalecimento de imagem e marca da empresa, relação benefício/investimento. A metodologia de medição de cada um dos indicadores também foi apresentada. Estes procedimentos procuram garantir sustentabilidade, autonomia e impacto positivo das iniciativas de responsabilidade social comunitária das refinarias da Petrobras, com as comunidades em seu entorno.

O segundo trabalho, desta vez como Apresentação Oral, recebeu o título: 'Relacionamento Sustentável na Faixa do Gasoduto Bolívia-Brasil: Uma Proposta de Ação'. Foi apresentado um diagnóstico socioambiental e o plano de ação para o relacionamento sustentável na faixa do Gasoduto Bolívia-Brasil, além de mapeadas as características socioambientais da faixa e analisadas as informações sobre as atuais demandas de relacionamento da empresa responsável, Transportadora Brasileira de Gás (TBG), com os diversos públicos (*stakeholders*). A pesquisa se estendeu por 867 km de faixa, abrangendo 59 municípios do estado de São Paulo. Foram estudados os usos e aspectos geográficos e ambientais e as questões econômicas e populacionais em interação com o empreendimento. O diagnóstico apontou alguns critérios para se elaborar o plano de relacionamento, visando a sustentabilidade da faixa. A sustentabilidade operacional, ambiental e social pode ser alcançada respectivamente pela gestão das interferências; pelo ambiente físico estável e protegido; e pela articulação dos interesses

da empresa com os interesses dos *stakeholders* na faixa do gasoduto.

Por fim, novamente na Sessão Pôster, foi apresentado o trabalho: 'Iniciativas de Responsabilidade Social Comunitária para o Desenvolvimento Socioambiental Sustentável'. O trabalho avaliou o potencial das iniciativas de responsabilidade social comunitária para a promoção do desenvolvimento socioambiental sustentável. Foram apresentados os objetivos, aspectos teóricos e metodológicos, análise e discussão dos dados e conclusões. Trata-se de uma pesquisa do tipo quantitativo-qualitativa, aplicada em um estudo de caso, do Programa de Educação e Comunicação para a Responsabilidade Social (Proecos), realizado pela Samarco Mineração S/A em parceria com o Grupo de Aplicação Interdisciplinar à Aprendizagem (Gaia) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), nos estados de Minas Gerais e Espírito Santo. A pesquisa se concentrou nos municípios de Abre Campo e Matipó, ambos em Minas. Os resultados mostram que iniciativas de responsabilidade social comunitária, promotoras do desenvolvimento socioambiental sustentável, combinam construção de autonomia da comunidade, ações integradas e compartilhadas, mediante a parceria entre os três setores sociais.

Além desse estudo de caso, foram apresentadas as etapas do Proecos, realizadas desde agosto de 2004, em municípios dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, por onde passa um mineroduto da Samarco Mineração S/A. Essas etapas vão desde os seminários de lançamento, diagnóstico socioambiental, formação de agentes socioambientais, capacitações técnicas em geração de renda e elaboração e gestão de projetos socioambientais e captação de recursos a fundo sem retorno, eventos informativos sobre as atividades da Samarco, criação e gestão do Investimento Social Privado e criação de rede de informação sobre potenciais financiadores de projetos das comunidades. O Proecos foi premiado na Rio Pipeline Conference & Exposition 2005, pelos resultados parciais com a menção honrosa de Melhor Trabalho de Responsabilidade Social. (C.V.)



rios de Óleo de Calcários da Formação de Guarujá, na Bacia Santos Sul”, de Luiz Fernando de Figueiredo, da Queiroz Galvão Óleo & Gás.

Abastecimento

Sessão oral: “A Nova Integração Refino-petroquímica: Oportunidades e Desafios para a Petroquímica Brasileira”, dos autores Gabriel Gomes, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); e Giovani Machado e Alexandre Szklo, ambos do Programa de Planejamento Energético (PPE), da Coppe/UFRJ.

Sessão pôster: “Como Obter um Tempo Médio entre Falhas de Dez Anos em Bombas Centrífugas de Processo”, dos autores Guilherme Vasconcellos Martins, Enio von Haehling Lima, Eudifran Coelho Caetano, José Luiz de Sena Paz, Murillo Terroso Romeiro, todos da Petrobras, Unidade de Negócios da Refinaria de Duque de Caxias (Reduc).

Gás Natural e Energia

Sessão oral: “Consolidação da Indústria Mundial de Gás Natural”, de Melissa Mathias, da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP).

Sessão pôster: “Resultados Experimentais de uma Planta de Co-geração Composta por uma Micro-turbina a Gás Natural 28kw e um Recuperador de Calor”, dos autores Gilson Nunes Maia, Edson Bazzo e José Alexandre Matelli, todos da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

Responsabilidade Socioambiental

Sessão oral: “Robô Ambiental Híbrido”, dos autores Ney Robinson Salvi dos Reis e José Almir Sena, ambos da Petrobras; Artur Dalmas de Men-

donça, Auderi Vicente Santos, Breno Bonfatti de Figueiredo, Pedro Gonzales Panta, Roberto Maia e Rodrigo Carvalho Ferreira, todos da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio); Gustavo Medeiros Freitas, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ); e Procópio Silveira Stein, da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

Sessão pôster: “Estudo da Captura de Óleo em uma Coluna de Flotação Utilizando um Tensoativo Aniônico”, dos autores Afonso Avelino Dantas Neto, Eduardo Lins de Barros Neto, Tereza Neuma de Castro Dantas, Antonio Alberto Ribeiro Patricio, José Hilton da Silva e Gledson José da Silva Neves, todos da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).

Responsabilidade Social

Sessão oral: “Indicadores Ethos de Responsabilidade Social Empresarial para o Setor de Petróleo e Gás Natural”, de Renato Moya Pereira, do Instituto Ethos.

Sessão pôster: “Estratégia para Inserção de Pequenas Empresas como Fornecedoras da Cadeia Produtiva do Petróleo e Gás: Um Estudo de Caso Brasileiro”, dos autores Antonio Batista Ribeiro Neto e Heitor Calliaurax, ambos do Programa de Engenharia de Produção (PEP), da Coppe/UFRJ.

Planejamento Energético e Regulação

Sessão oral: “Aspectos Jurídicos dos Novos Horizontes Estratégicos”, dos autores Jorge Antonio Pedroso Junior e Rafael Baptista Baleroni, ambos da Universidade Estadual do Rio de Janeiro (Uerj).

Sessão pôster: “Gerenciando a Auto-suficiência com Curva de Produção Padrão”, de Rubens Fausto Ribeiro, da ANP.

www.tnprojetossociais.com.br

Revista brasileira para divulgação das atividades de
Responsabilidade Social no setor de óleo, gás e energia



A arte da festa

por **Glauco Figueiredo**

Como já é tradição em todas as edições da Rio Oil & Gas Expo and Conference, a feira deste ano teve como um dos seus pontos altos a festa oficial realizada no dia 13 de setembro, no Museu de Arte Moderna (MAM), localizado no Centro do Rio de Janeiro. Inspirados pela diversidade cultural brasileira, os organizadores do evento dividiram o Espaço MAM em quatro ambientes que representaram alguns estados brasileiros.

O Sul foi representado pelo Paraná. Nesta ala, reproduziram-se imagens das Cataratas do Iguazu e colocou-se um deque que permitia aos convidados terem uma noção da grandiosidade das águas desta cachoeira. Representando a parte histórica do país, a ala da Bahia teve como símbolo maior a reprodução do Largo do Pelourinho, um dos mais importantes pontos turísticos do estado. Minas Gerais também marcou presença por meio de um delicioso cardápio gastronômico e da decoração rústica típica do estado.

Já o Rio de Janeiro teve representado seu símbolo maior, o famoso bairro da Lapa. Em alusão à descontração e à boemia típicas do carioca, o ambiente foi contemplado com um grande painel com o cenário dos Arcos, mesinhas de bar, luminárias de pé no estilo Rio Antigo.

A parte festiva do evento foi animada com a apresentação do grupo AfroReggae, que empolgou a todos e abriu a pista para o show da banda LG. Mantendo a mesma animação,



Fotos: Banco de Imagens IBP



Alguns momentos da festa oficial da Rio Oil & Gas no MAM, Aterro do Flamengo

a entrada da música mecânica foi comandada pelo DJ Henrique Jardim.

Além da festa principal, os estandes de vários expositores também se transformaram em locais de descontração para clientes e visitantes. A BG Group recebeu seus convidados ao som de chorinho, o que levou os presentes a fazerem um





COBERTURA

cobertura



Fotos: Banco de Imagens Gaia

Festa da Gaia e parceiros no Itanhangá Golf Club

parqueio musical pelo Rio Antigo. Nos estandes da Chemtech, Prefeitura de Duque de Caxias e Secretaria do Estado de Energia, Indústria Naval e Petróleo, o samba pediu passagem e fez com que todos se sentissem no sambódromo, com as baterias da Mangueira do Amanhã, Grande Rio e Vila Isabel, respectivamente.

Outras empresas promoveram uma festa temática, inspirada na defesa da sustentabilidade e da água no mundo, no dia 12, no Itanhangá Golf Club. E em vários pontos da cidade, outros expositores receberam convidados para animadas festas, que tinham como principal objetivo mostrar que nem tudo gira em torno de petróleo na Rio Oil & Gas.

Nossos Clientes... Nossa inspiração!

Sistema de medição de vazão de óleo e gás da P51



Mais um fornecimento de sucesso



METROVAL

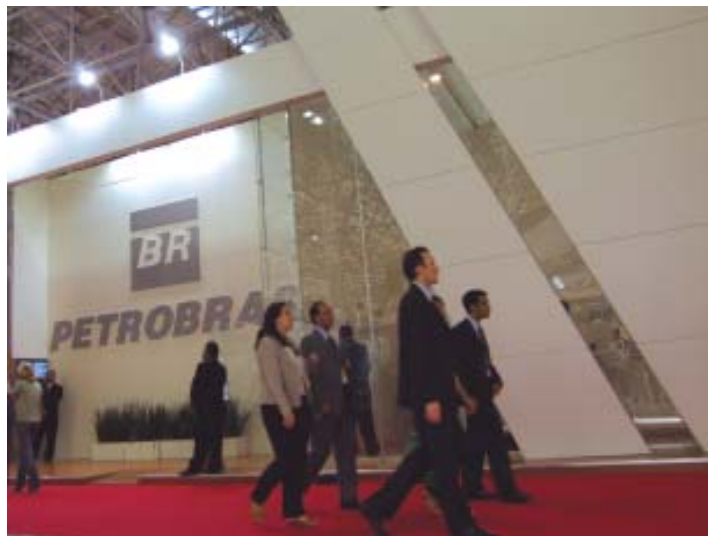
Controle de Fluidos Ltda.

www.metroval.com.br





Arquitetura na Rio Oil & Gas 2006



Ousadia, criatividade e alta tecnologia

por Orlando Santos

Aousadia e a criatividade – aliadas ao uso de modernas tecnologias – foram a marca registrada dos estandes da 13ª edição da Rio Oil & Gas. Neste ano, os expositores se superaram, seja pela liberdade estética que norteou a criação dos espaços, seja pela vontade de promover a maior identificação por parte do público.

Um dos espaços mais visitados foi o da Repsol, cujo projeto arquitetônico teve o objetivo de mostrar, acima de tudo, o quanto a empresa é socialmente responsável e comprometida com o meio ambiente. “Criamos um cenário envolvente, com uma associação orgânica e tecnológica”, explica a arquiteta ar-

gentina Liliana Blaustein, sócia da Blaustein Arquitetura, idealizadora do projeto.

O bosque instalado no estande tinha cheiro de mato, som de passarinhos e representava o projeto Florestas do Futuro, criado pela companhia com o objetivo de preservar a Mata Atlântica. “A ideia era tornar o espaço convidativo, aberto para que as pessoas entrassem e fizessem um percurso agradável pelo bosque, como de fato ocorreu”, conta Liliana. A execução do projeto ficou por conta da companhia brasileira JZ Stands, que atuou em parceria com o escritório Blaustein, de Buenos Aires.

Se no estande da Repsol era evidente a interação com o público, em especial dos estudantes ali pre-



COBERTURA

cobertura



sentes, não muito longe dali outro espaço despertava a atenção pela bela concepção cenográfica criada pelos irmãos Clecio e Cleber Regis.

O elegante estande da GDK, com seus 220 m² nas cores vermelha e branca, foi valorizado pela luz teatral e pela utilização de materiais charmosos como tecidos leves e transparentes. O resultado e a aceitação do público agradaram aos irmãos Regis, profis-

sionais responsáveis pela montagem de cenários para várias novelas da Globo e para shows de artistas como Caetano Veloso e Ney Matogrosso.

Percorrer cada um desses estandes foi uma experiência marcante. Um espetáculo de encher os olhos. Além da Repsol e da GDK, outros espaços souberam aproveitar a interação entre arquitetos e decoradores, como foi o caso da Petrobras, da Bureau Veritas, Usiminas Mecânica, Ypiranga – neste, fez-se a reprodução fiel de um posto com uma loja de conveniência –, John Zink, Andrade Guitierrez, Orteng, TBG, Shell, Schlumberger, 3M, Hidroclean, Promon, Weatherford a Keppel Fels Brasil, Aker Kvaerner, Vallourec Mannesmann, Mauá-Jurong, DNV, Cybertécnica, TenarisConfab e tantas outras que souberam ousar com tecnologia e criatividade com a mesma eficiência do cotidiano de suas empresas.

Uma nova tecnologia aplicada à gestão de manutenção de estruturas

C4D®

Aplicação: estruturas navais, plataformas offshore, parques industriais, pontes, pórticos, tanques e aeronaves; capaz de reduzir riscos e custos, e alcançar a máxima eficiência de serviços e materiais.



PhDsoft

Av. Rio Branco, 12/19º andar • Centro • Rio de Janeiro • Brasil
Tel./Fax: 55 21 2213-2921 • www.phdsoft.com



O mergulho sensorial do estande da Petrobras

Com uma média aproximada de três mil visitantes por dia, a exposição multimídia 'Auto-suficiência: uma caminhada de sucesso', organizada especialmente pela Petrobras para a 13ª Rio Oil & Gas, cativou executivos, técnicos da área, pesquisadores e estudantes de todas as idades.

Localizada no Pavilhão 4 do Riocentro, a mostra ocupou 524 m² do total de 1.324 m² do estande da Companhia, que reuniu pela primeira vez em um mesmo local, todas as suas subsidiárias.

Em sete cenários de altíssima tecnologia, com direito a variações de temperatura, aroma e iluminação, a exposição proporcionou ao público a oportunidade de conhecer mais de perto a caminhada até a auto-suficiência – desde a criação da estatal, nos anos 1950 até os dias de hoje.

No cenário 'Do pioneirismo à criação da Petrobras', por exemplo, um mestre de cerimônias virtual, interpretado pelo ator José Wilker, contou a história do petróleo, de 1858 a 1953. Os visitantes eram convidados a explorar o ambiente com fotos do período espalhadas pelas paredes, como as da campanha popular O Petróleo É Nosso, a primeira logomarca da Petrobras e o decreto impresso da criação da companhia.

Já a arrancada *offshore* foi retratada no cenário 'Ouro negro no fundo das águas', que simulou uma plataforma em atividade, inclusive com sonorização de máquinas e chamadas em alto-falantes, além de passarelas com uma pequena movimentação (como em alto-mar). Tudo isso sob vento e o aroma de maresia. A apresentação destacou a descoberta das Bacias de Campos, Espírito Santo e Santos; a evolução na construção de plataformas, a partir da conversão de antigos petroleiros, assim como as inovações tecnológicas na exploração de petróleo no mar.

O espaço 'A inovação ampliando horizontes' funcionou como um laboratório de alta tecnologia, no qual o carro da equipe WilliamsF1 simbolizou o desenvolvimento em tecnologia da Petrobras e a integração da tecnologia com a ecologia para gerar combustíveis mais limpos, como a Ga-



solina Podium. A projeção de uma maquete virtual do Centro de Pesquisas e Desenvolvimento da Petrobras (Cenpes) pontuou a participação da instituição em todo o processo.

A curadoria do estande foi de Marcello Dantas, uma das principais referências na convergência de tecnologia e arte no Brasil e que, recentemente, desenvolveu em conjunto com o *designer* norte-americano Ralph Appelbaum o Museu da Língua Portuguesa, em São Paulo. Um verdadeiro espetáculo para os olhos. (C.V.)