



ASPENTECH APOSTA EM NOVOS SISTEMAS DE EFICIÊNCIA PARA A INDÚSTRIA DE PETRÓLEO E BUSCA CRESCER NO BRASIL

Por Luigi Mazza (luigi@petronoticias.com.br) –



O momento de dificuldades traz também oportunidades de melhora na indústria. Em meio à queda nos investimentos do setor de óleo e gás, é crescente o número de empresas que investem em tecnologias para aprimorar o potencial de suas operações e amenizar os impactos da crise. A maturação desse mercado inovador vem favorecendo a atuação de companhias que produzem softwares e sistemas de otimização operacional, aplicáveis em inúmeras áreas da cadeia produtiva de petróleo. É o caso da AspenTech, empresa norte-americana que vem buscando crescer no Brasil e aumentar sua gama de clientes frente ao crescimento das demandas nessa área. A companhia fornece produtos para aprimorar atividades desde as refinarias até o transporte de insumos, conta o vice-presidente da

AspenTech na América Latina, **Sean Arnold**, que enxerga oportunidades cada vez maiores no segmento químico brasileiro e na área downstream de óleo e gás. Segundo **Arnold**, o mercado voltado ao incremento da eficiência operacional ainda está em fase inicial no país, mas a tendência é de que ele siga se expandindo conforme aumenta a competição global na indústria. Atenta às oportunidades que se apresentam no setor industrial brasileiro em meio à crise, a companhia busca hoje se consolidar em novos mercados e ampliar sua base de atuação no país.

Em que áreas do setor de óleo e gás a AspenTech atua?

Nós trabalhamos principalmente com a automatização em processos de engenharia, então atuamos em todos os aspectos das áreas upstream e downstream, passando pelas refinarias e pelo setor petroquímico.

A crise tem afetado as demandas da empresa?

Os nossos clientes estão sempre buscando otimizar suas operações e isso é muito consistente, seja em bons ou maus momentos. O cenário pode ter mudanças, mas a maior parte da nossa base segue buscando essa melhora. Por isso estamos ampliando nossas atividades no Brasil e nossas demandas continuam crescendo.

Quais produtos a companhia traz a esses mercados?

Oferecemos diversos produtos, como softwares que otimizam operações e plantas de refinarias, além de designs mais eficientes para instalações. A nossa tecnologia é utilizada para aprimorar as atividades da cadeia de óleo e gás, e isso inclui o refinamento, a logística e a revenda da gasolina. Há muitas soluções a serem implantadas.

Como a AspenTech enxerga hoje o mercado brasileiro?

Hoje temos um foco maior no mercado brasileiro, e estamos buscando nos expandir. Nós oferecemos soluções em diversos mercados e estamos notando progresso nesse cenário, mas queremos crescer especialmente no segmento químico.

Quais são as principais melhorias que podem ser feitas em refinarias?

Toda empresa é diferente, e isso também se aplica às refinarias. Sempre existe uma oportunidade de aprimorar, e isso representa uma grande economia para as empresas; qualquer ajuda vale. Hoje há um grande interesse na otimização global que fazemos em operações, e isso constitui um mercado muito bom. A tecnologia APC (controle avançado de processos), por exemplo, é fácil de utilizar e já é muito madura na indústria, mas algumas refinarias ainda não aplicaram. Além disso, temos visto uma grande demanda nas áreas de logística e revenda, com operações que levam a gasolina da refinaria até o mercado. O setor downstream envolve muitos custos que podem ser cortados, e isso tem recebido uma grande atenção da nossa parte.

Esse mercado ainda é novo no Brasil?

Sim, ainda está começando. Não posso falar em nome de outras empresas da área, mas há muita oportunidade de crescimento no Brasil e mercados para serem conquistados. Estamos procurando novas áreas, e temos uma equipe inteira no país focada nos clientes já existentes, com o objetivo de superar as expectativas deles.

As empresas mostram receptividade a essas tecnologias?

Sim. Acho que isso sempre depende da pessoa com quem se fala em determinada empresa. Na maioria dos casos já vem acontecendo uma maturação, à medida que os empresários entendem que existe competição em âmbito global. Hoje temos uma maior atenção voltada a essa área de otimização, com o objetivo de tornar operações mais lucrativas e produtivas. Essa é uma mudança que notamos, e ela vem sendo a responsável por trazer empresas à mesa de negociações.