

Entrevista com Fernando Alcaide e Arthur Cardoso: MSHS Brasil prevê crescer 70% em 2020 e planeja entrar na área de energias renováveis

SOUZA, Davi. "Entrevista com Fernando Alcaide e Arthur Cardoso: 'MSHS Brasil prevê crescer 70% em 2020 e planeja entrar na área de energias renováveis'". Agência Petronotícias. Rio de Janeiro, 29 de janeiro de 2020.

O ano de 2019 certamente foi marcante para a MSHS Brasil pelo feitos que conseguiu durante o período. A empresa, que é especializada em serviços turnkey para as indústrias marítima, offshore, óleo & gás e geração, conseguiu um crescimento de 120% no ano passado, conforme revelou o diretor-geral da empresa, Fernando Alcaide (foto). "Para 2020, projetamos um crescimento em mais de 70% em relação a 2019, adotando estratégias para ingresso na área de energia renováveis, além da ampliação no mercado de O&G", disse o executivo. Outro feito importante e recente foi a conclusão de 21 overhauls (reparo e revisão) em motores Hyundai, na região de Camaçari (BA), em 69 dias de trabalho. Os trabalhos foram executados em 2 clusters simultaneamente, com atividades desenvolvidas na oficina da MSHS e no site do cliente. "Todo esse trabalho foi exitoso em função de um planejamento e de uma coordenação muito bem estruturados", comentou o coordenador de projeto da MSHS Brasil, Arthur Cardoso.

Gostaria que começasse falando, de maneira geral, sobre como tem sido atualmente a atuação da MSHS Brasil no mercado de óleo e gás. Qual tem sido o foco de vocês?

Fernando – A MSHS Brasil vem investindo e fortalecendo a sua atuação no mercado de O&G. No último ano, realizamos investimentos na montagem de 3 oficinas, nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, Salvador e Recife, para atendimento a motores, turbocompressores e equipamentos auxiliares. Além disso, trouxemos profissionais do mercado com grande experiência e, seguindo a cultura do grupo, investimos diariamente na qualificação dos nossos colaboradores. Nosso objetivo é suportar os nossos clientes frente a todas as suas demandas de manutenção, entregando soluções "Turnkey". Esta estratégia está alinhada ao conceito de todo o grupo MSHS atuante em todas as Américas.

Qual a importância do mercado de O&G para os negócios da empresa?

Fernando – Pertencemos a um grupo de empresas que se desenvolveu ao longo dos mais de 30 anos atendendo ao mercado marítimo e O&G. Isto está em nosso DNA. No Brasil, mesmo frente à crise dos últimos anos, o mercado de O&G ainda representa um cenário de desafio e oportunidade para as empresas qualificadas e focadas em entregar as melhores soluções aos seus clientes. Nossa estratégia de desenvolvimento e consolidação passa pelo atendimento à expansão neste mercado. No ano passado, a empresa conseguiu realizar o overhaul de 21 motores em 69 dias na região de Camaçari (BA). Gostaria que comentasse um pouco sobre a importância desse feito para a empresa.

Arthur – No dia 29 de dezembro de 2019, completamos, em 69 dias de trabalho, 21 overhauls em motores Hyundai, na região de Camaçari-BA, cada motor com capacidade instalada de 2,5 MW, com 9 cilindros cada. As manutenções foram executadas em 2 clusters simultaneamente, 4 motores por cluster, com atividades desenvolvidas em nossa oficina e no site do cliente. Todo esse trabalho foi exitoso em função de um planejamento e de uma coordenação muito bem estruturados. Em todos os nossos atendimentos e serviços buscamos a excelência em todos os aspectos envolvidos.

Quais ações ou investimentos foram feitos pela MSHS Brasil que contribuíram para alcançar esse número?

Arthur – A MSHS Brasil construiu e equipou, em um prazo muito reduzido, um workshop na região de Camaçari-BA, além de mobilizar uma equipe especializada para atendimento aos serviços. Com vistas ao ganho logístico, nossa oficina está localizada dentro do Pólo industrial de Camaçari, equipada com o que há de mais moderno em ferramental e equipamentos, incluindo um espaço dedicado a limpeza de componentes através de tecnologia de ultrassom – equipamento único na região. Importante lembrar que em dezembro de 2018, na mesma instalação, entregamos 64 motores revisados. Toda esta experiência nos permitiu desenvolver ferramentas e metodologias que otimizaram este serviço.

Como está a expectativa da empresa para o ano de 2020 em relação a novas operações de overhaul?

Fernando – Acreditamos em um 2020 de crescimento de demanda e, conseqüentemente, atendimento.

Arthur – Somente na região de Camaçari, estimamos a realização de mais 30 overhauls.

De maneira geral, qual são as perspectivas da MSHS Brasil em relação a novos negócios/contratos em 2020?

Fernando – Com as perspectivas econômicas brasileiras apontando um cenário de retomada econômica já iniciada no país, incluindo o mercado de O&G. Acreditamos em um 2020 de crescimento e desenvolvimento dos nossos negócios. Temos planos para forte expansão e maior atuação em todos os mercados em que atuamos: Marítimo, O&G, Energia e Industrial.

Qual será a estratégia adotada para continuar crescendo no mercado brasileiro? Pode nos revelar também previsões de crescimento ou investimento para 2020?

Fernando – A MSHS Brasil cresceu 120% em 2019, quando comparada a 2018. Para 2020, projetamos um crescimento em mais de 70% em relação a 2019, adotando estratégias para ingresso na área de energia renováveis, além da ampliação no mercado de O&G. Nossos planos seguem orientados pela nossa Missão e Visão: “Prover Soluções de excelência em Serviços de Engenharia, operação e manutenção de equipamentos”; e “ser a primeira empresa de Serviços a ser considerada pelo Cliente para a solução de suas demandas”.

Fernando Alcaide é diretor geral da MSHS Brasil

Arthur Cardoso é coordenador de projeto da MSHS Brasil