

A demanda por fornecedores na indústria de petróleo e gás é crescente. Mas vender para o setor requer qualidade, solidez econômica e certificações

Por **Adriana Fonseca**

PLATAFORMA DE OPORTUNIDADES



FILTREX
Produção e
comercialização
de filtros
**Campos dos
Goytacazes, RJ**

Com pesquisa e capacitação, o empresário Jomar Machado conseguiu desenvolver um produto nacional 70% mais barato que o similar feito no exterior

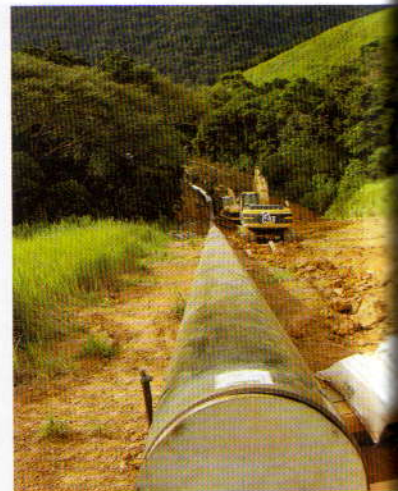
PONTUQUALI
Fabricante de
móveis sob medida
Maceió, AL

Ter o selo do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQPH) foi fundamental para que Nairon da Silva Monteiro começasse a vender para a indústria do petróleo. Com a certificação ISO 9000, recém-obtida, mais portas devem se abrir

ARMTEC
Desenvolvedora de
tecnologia em robótica
Fortaleza, CE

A parceria de Antônio Roberto Lins de Macêdo com centros de pesquisa e universidades permite inovar constantemente e criar produtos ainda inéditos no mercado





N

egociar com grandes indústrias é sempre um desafio para as pequenas empresas. Os gigantes do mercado, justamente pela força que têm, são muito exigentes em relação a preços, prazos e qualidade. Quando se trata da indústria de petróleo e gás, a lista de requisitos é ainda mais ampla. Os fornecedores do ramo precisam comprovar solidez econômica para assegurar a continuidade do fornecimento e atestar a capacidade técnica dos produtos e serviços, além de garantir a segurança dos funcionários e a preservação do meio ambiente. No caso da Petrobras, existem critérios mais rigorosos. Estar com as obrigações fiscais e trabalhistas em dia é essencial e ter uma postura socialmente responsável conta pontos na seleção, apesar de não ser um critério de exclusão.

Toda essa exigência tem uma explicação. As atividades da indústria petrolífera são de alto risco e um erro pode prejudicar a vida de pessoas e causar estragos na natureza. “Na indústria de petróleo e gás o perigo é iminente e, para garantir a segurança dos funcionários e do meio ambiente, é preciso ser exigente”, afirma Ernani Turazzi, gerente da área de cadastro de fornecedores de materiais, bens e serviços da Petrobras.

Diante de tamanha complexidade, pouco tempo atrás um número reduzido de pequenas empresas conseguia ultrapassar os obstáculos e vender para a cadeia de petróleo e gás. Com o constante crescimento do setor — 300% nos últimos dez anos —, consequência das sucessivas descobertas de jazidas do ouro negro em território nacional, a indústria assistiu a uma escassez de fornecedores brasileiros para atender à demanda do mercado. Para estreitar essa lacuna, a Petrobras assinou um convênio com o Sebrae em 2004, com duração de quatro anos, para capacitar as pequenas empresas e prepará-las para fornecer às indústrias do setor.

O resultado dessa parceria foi positivo, com a formação de 14 redes petro em 11 estados. Unidas por esses consórcios, mais de 2.000 pequenas empresas conseguiram se



Da esq. para a dir.: Plataforma P-52, na Baía de Campos, no Rio de Janeiro; dutos usados no transporte de petróleo; e checagem de gasoduto em Manaus, no Amazonas

Na foto à esq., estação de compressão de gás no interior de São Paulo. **Abaixo,** operário trabalhando na plataforma P-43, na Baía de Campos



FOTOS: AGENCIA PETROBRAS

capacitar e passaram a fornecer para o setor. A segunda etapa do projeto já foi assinada em junho deste ano com previsão de se estender até 2011. Com investimentos de R\$ 32 milhões, o convênio deve alcançar quase três vezes mais empresas do que na primeira etapa. “Esperamos atender 15.000 empresários e transformar pelo menos 5.000 deles em fornecedores da indústria petrolífera”, acredita Luiz Carlos Barboza, diretor técnico do Sebrae Nacional. É mesmo um funil. “É um processo duro e muitos saem no meio do caminho. Ou porque encontraram oportunidades em outros setores ou porque não conseguiram se capacitar”, explica Barboza.

O convênio não fez com que a Petrobras mudasse a sua maneira de trabalhar e tampouco diminuiu as exigências. O que está diferente hoje é a forma como a petroleira se relaciona com as pequenas empresas. “Padrões de gestão e qualidade são definidos para que nossos fornecedores possam segui-los”, explica Turazzi. Apesar do convênio ser em parceria com a Petrobras, a capacitação serve para atender a toda a cadeia produtiva de petróleo e gás. “As oportunidades estão espalhadas ao longo dessa indústria”, afirma Bruno Musso, superintendente da Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip). “As pequenas podem fornecer diretamente às petroleiras ou para outras companhias do setor.”

A primeira etapa do projeto consiste em mapear as oportunidades de negócio da indústria e detectar quais áreas as pequenas empresas podem atender. Mercado não falta. Há demanda crescente em diversos segmentos, como manutenção industrial, metalmecânica, construção e projetos de engenharia, refrigeração, tecnologia da informação, segurança, pintura, serviços gerais, alimentação off shore, hospedagem, vestuário e calçados, entre tantos outros.

Identificadas as oportunidades, na segunda fase é hora de encontrar os pequenos empreendimentos que oferecem os produtos e serviços que as grandes necessitam. Barboza

conta que, ao encontrar as empresas, especialistas das duas instituições trabalham em conjunto com os empresários para aperfeiçoar produtos, prestação de serviços, processos de gestão e produção, além de ajudá-los a alcançar as certificações exigidas pelo setor, como as normas ISO 9000, de qualidade, e 14001, de gestão ambiental. Elabora-se um plano de ação e um cronograma, que termina com a empresa apta a fornecer para o cliente mais exigente. O tempo destinado à capacitação é impossível de precisar, porque varia de acordo com o estágio de cada empresa. Mas há relatos de quem esperou um ano pelo sonhado cliente.

Passar pelo processo é motivo de orgulho para os empresários e saudável para as empresas. Há três anos, Jomar Machado, diretor da Filtrex, localizada em Campos dos Goytacazes, no Rio de Janeiro, procurou ajuda do Sebrae porque a situação financeira era delicada e o momento exigia a reinvenção do negócio. Fabricante de filtros automotivos e industriais até então, ele decidiu focar a produção no segundo item, por ter maior valor agregado. Com o apoio do Sebrae, Machado identificou uma oportunidade de negócio na Petrobras, que importava um filtro que separa o óleo de outras partículas, como areia. Não teve dúvida. Comprou o produto do exterior, entendeu o seu funcionamento e desenvolveu um similar nacional. O preço ficou 70% mais baixo do que o do concorrente estrangeiro, segundo o empresário. “Tenho o mesmo produto, com a mesma

As sucessivas descobertas de novas reservas do chamado ouro negro fizeram o setor crescer 300% em dez anos →

matéria-prima, só que montado no Brasil”, comemora Machado. O valor tão inferior fez com que a Petrobras passasse a comprar os filtros da Filtrex. A produção, no entanto, é cercada de cuidados e toda a matéria-prima segue as normas de qualidade exigidas pela petroleira brasileira, responsável por 70% do faturamento da pequena empresa fluminense.

Com o cliente grande trazendo bons rendimentos ao caixa, a Filtrex ampliou a fábrica. Hoje são mais de 30 modelos diferentes na linha de produção, vendidos para as indústrias farmacêutica e química, além da petrolífera. Neste ano, o faturamento, não divulgado, deve crescer cerca de 30%, de acordo com Machado, que emprega diretamente 27 funcionários.

DEMANDA AQUECIDA

Descobrir novas tecnologias, fazer pesquisas e se aperfeiçoar continuamente são pré-requisitos nessa indústria. Assim como a Filtrex, a Armtec, de Fortaleza, no Ceará, faz a lição de casa direitinho. Considerada a empresa mais inovadora do Nordeste pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) neste ano, a Armtec, especializada em tecnologia robótica, mantém 83% do seu pessoal focado no desenvolvimento de novas tecnologias. “Para ser competitivo tem de inovar sempre”, esclarece Antônio Roberto Lins de Macêdo, sócio do empreendimento.

Para manter a equipe com espírito desbravador, Macêdo diz buscar estudantes e profissionais recém-formados nas

universidades para então capacitá-los dentro de casa. Destinar um quarto do lucro da Armtec aos funcionários é parte do pacote motivador e uma forma de reter os talentos. “A Armtec não é nada sem a equipe”, diz Macêdo.

Na última Rio Oil & Gas, principal evento do setor que ocorreu na capital fluminense em setembro, o empresário apresentou ao mercado o protótipo de um robô 100% nacional capaz de operar em águas fluviais e marítimas para verificar vazamentos na estrutura de navios, checar a extensão de desastres ambientais e até fazer reparos debaixo d’água. O robô fará, em breve, o trabalho dos mergulhadores, que correm risco de morte quando fazem as inspeções.

O desenvolvimento de tecnologias tão avançadas só é possível porque a Armtec, uma pequena empresa com 32 funcionários e faturamento anual de R\$ 1 milhão, mantém parceria com mais de dez universidades e centros de pesquisa. A indústria do petróleo é a mais representativa para a Armtec e chega a responder por 90% do faturamento.

Mirar na cadeia de petróleo e gás é um grande negócio. O mercado já é gigantesco e tem tudo para continuar crescendo. Basta ver a expectativa em relação às reservas do pré-sal recém-descobertas no litoral brasileiro. Até 2012, as indústrias do setor devem investir no Brasil cerca de US\$ 128 bilhões, segundo a Onip, valor esse que pode ser revisto para cima em breve, quando for mensurada a real capacidade do pré-sal. Somente a Petrobras será responsável por 76% dos investimentos. “O mercado já estava aquecido antes do pré-sal e com essa descoberta ficou ainda mais atrativo”, afirma Musso. Hoje, o Brasil tem uma produção de 2,4 milhões de barris de petróleo e gás por dia, segundo a Petrobras. A previsão para 2012 é atingir 3,5 milhões de barris diários. Números que, no entanto, não levam em conta as possibilidades do pré-sal.

A turbulência econômica que estamos assistindo não preocupa o setor por ora. Em outubro, o ministro de Minas e Energia, Edison Lobão, afirmou que a recente queda no preço do petróleo tem pouco impacto nos projetos de exploração da camada do pré-sal. O ministro disse que o valor do barril, cotado a US\$ 78 em meados de outubro, pode cair até a US\$ 40 sem comprometer qualquer investimento.

PARCERIA COM AS UNIVERSIDADES

Por conta da tendência de crescimento, a necessidade de buscar novos fornecedores, que já existe hoje, tende a aumentar. Com tecnologia de ponta e produtos inovadores, a lista de compradores é certa.

A Pipeway Engenharia, empresa com 60 funcionários sediada no Rio de Janeiro, viu de perto o interesse dos gigantes do mercado em novas tecnologias. Especializada em inspecionar dutos de óleo e gás para verificar seu estado de conservação e evitar, assim, vazamentos, a Pipeway é a única empresa brasileira a fazer esse tipo de serviço. Quando José Augusto Pereira da Silva, sócio da Pipeway, fazia sua pós-graduação,

MANUAL DO FORNECEDOR

Como conquistar as gigantes do petróleo

- **INVISTA** na capacidade técnica de produção de bens e prestação de serviços, critério avaliado pelos compradores para evitar acidentes com os funcionários e o meio ambiente
- **COMPROVE** solidez econômica para assegurar que sua empresa pode concluir o fornecimento e dar continuidade a novos contratos
- **AVALIE** a possibilidade de incluir ações de responsabilidade social no seu negócio, quesito considerado pelos compradores, apesar de não excludente
- **CUMpra** as obrigações fiscais e trabalhistas, uma obrigação para quem quer vender à Petrobras
- **VÁ** em busca das normas ISO 14001, garantia de uma gestão ambiental eficiente, e OHSAS 18001, que atesta a preocupação das empresas com saúde e segurança ocupacional. A petroleira brasileira valoriza e estimula que seus fornecedores tenham essas certificações

em 1998, sua empresa estava instalada na incubadora Gênesis, da Pontifícia Universidade Católica (PUC) do Rio de Janeiro, parceira da Petrobras no desenvolvimento de inovações. O projeto de Silva atraiu a atenção da petroleira brasileira, que se ofereceu para investir na idéia. “Fomos patrocinados pela Petrobras”, afirma Silva, proprietário de uma empresa que, hoje, atende cerca de 100 clientes espalhados pela América Latina, todos inseridos na cadeia de petróleo e gás.

O mercado em que a Pipeway atua é extenso. No Brasil, de acordo com a Petrobras, existem 23.000 quilômetros de dutos usados no transporte de petróleo e gás. Em toda a América Latina são 50.000 quilômetros. Por isso há espaço para crescer. Em 2007, Silva viu o faturamento de sua empresa subir 30% e neste ano a receita deve ficar em torno de R\$ 10 milhões. O relacionamento com o centro acadêmico e o investimento em novas tecnologias estão presentes na Pipeway até hoje, porque sem isso fica difícil inovar. Silva diz investir cerca de 15% da receita em pesquisa e desenvolvimento.

A proximidade com a academia também norteia os rumos da TS Soluções, empresa de automação comercial sediada em Fortaleza. Unido aos demais integrantes da rede petro do estado, o empresário Hilton Marinho conseguiu que uma universidade local criasse o curso de pós-graduação em engenharia do gás natural. “O curso não existia na região, mas conseguimos mostrar que havia demanda”, afirma.

DE CARONA NO PETRÓLEO

O mercado para produtos e serviços não técnicos também é amplo, mas é preciso estar em dia com as exigências

As oportunidades de negócio geradas pela cadeia produtiva de petróleo e gás não se restringem a produtos e serviços técnicos. De acordo com Bruno Musso, superintendente da Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip), a cadeia é longa e as empresas nela inseridas compram os mais variados bens e serviços. “A indústria de petróleo e gás impacta positivamente em diversos setores da economia”, afirma.

Existe mercado para quase todo tipo de negócio. De olho nisso, o empresário Nairon da Silva Monteiro, da alagoana Pontuquali Móveis, decidiu conhecer melhor a indústria petrolífera. “O setor é enorme, formado por muitas empresas. E onde há escritórios, há móveis”, diz Monteiro.

O primeiro passo foi participar de seminários do setor de petróleo. Ali, o empresário tomou conhecimento da quantidade de exigências feitas pelas indústrias. Até quem vende móveis, como

RECURSOS A PERDER DE VISTA

A previsão de investimentos* no setor de petróleo e gás no Brasil é de US\$ 128 bilhões até 2012, assim divididos — em %



*Sem considerar a exploração da camada pré-sal
Fonte: Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip)

Capacitar os funcionários é prioridade na empresa de Marinho. Dos 16 funcionários, 14 têm curso superior. O serviço vendido às grandes indústrias consiste em controlar e supervisionar a distribuição de gás natural. “Os nossos programas checam se há risco de vazamento ou aumento de pressão, falhas que colocam em risco a segurança da operação”, diz Marinho. Na TS Soluções, 70% do faturamento vem da indústria de petróleo e gás. O desafio é recompensador.

a Pontuquali, precisa de certificações. Os pré-requisitos impostos aos fornecedores técnicos também se estendem a áreas que nada têm a ver com a indústria petrolífera.

A vantagem de Monteiro nessa corrida é que sua empresa, com apenas dez funcionários, já tinha o selo do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQPH) do Governo Federal, atestado da qualidade de seu produto. Com a certificação, a Pontuquali conseguiu fornecer para duas grandes indústrias em 2006, a Braskem e a Algás. Por enquanto, o setor responde por 10% do faturamento da Pontuquali, estimado em R\$ 500.000 para este ano. Mas o objetivo é ampliar essa participação. “Desde que comecei a fornecer para a indústria petrolífera tenho a intenção de vender para a Petrobras, mas enquanto essa hora não chega, o aperfeiçoamento da minha empresa serve para conquistar outros bons clientes”, afirma o empresário, que acaba de alcançar a certificação de qualidade ISO 9000. <