



Inserção de MPEs na Cadeia de Petróleo e Gás

Tiago Lemos



A Palestra



NÚMEROS = OPORTUNIDADES



O DESENHO DA CADEIA



**EXIGÊNCIAS E POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO
EMPRESARIAL/Oportunidades setoriais**



**CASOS DE POSICIONAMENTO DE MPEs no
SETOR – REDES PETRO**



Números que refletem oportunidades

- No período de 2008 a 2012, o volume esperado de investimentos na indústria de petróleo e gás no Brasil será da ordem de **US\$128 bilhões: US\$ 97,4 bi da Petrobras e US\$ 30,6 bi das outras empresas.***
(IBP e PETROBRAS)
- **Exploração & Produção**, com cerca de **US\$ 72 bi** entre 2008-2012
- **Exploração**: Ao longo de sua História a Petrobras investiu **US\$ 124 bi** em produção e exploração de Petróleo (54 anos) – para exploração do pré-sal o valor estimado de investimento é na Ordem de **US\$ 600 bi**;



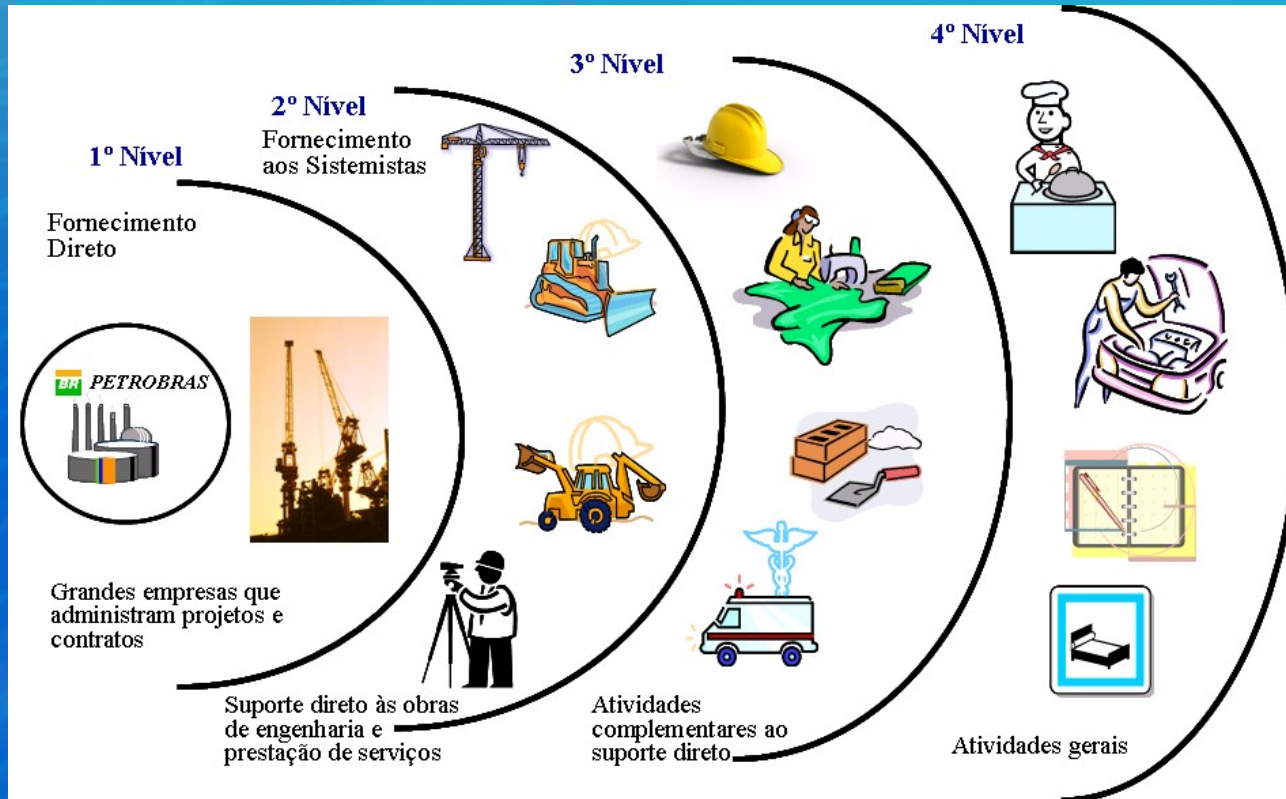
Números que refletem oportunidades

- **Ampliações em Refinarias – atualmente 2 estão previstas serem construídas; mais 4 deverão ser construídas até 2017;**
- **Necessidades da Petrobras: 42 navios, 146 barcos de apoio, 40 sondas; contratar 14.000 somente para o pré-sal; logística de transportes de funcionários; aumentar a capacidade de dos gasodutos atuais;**

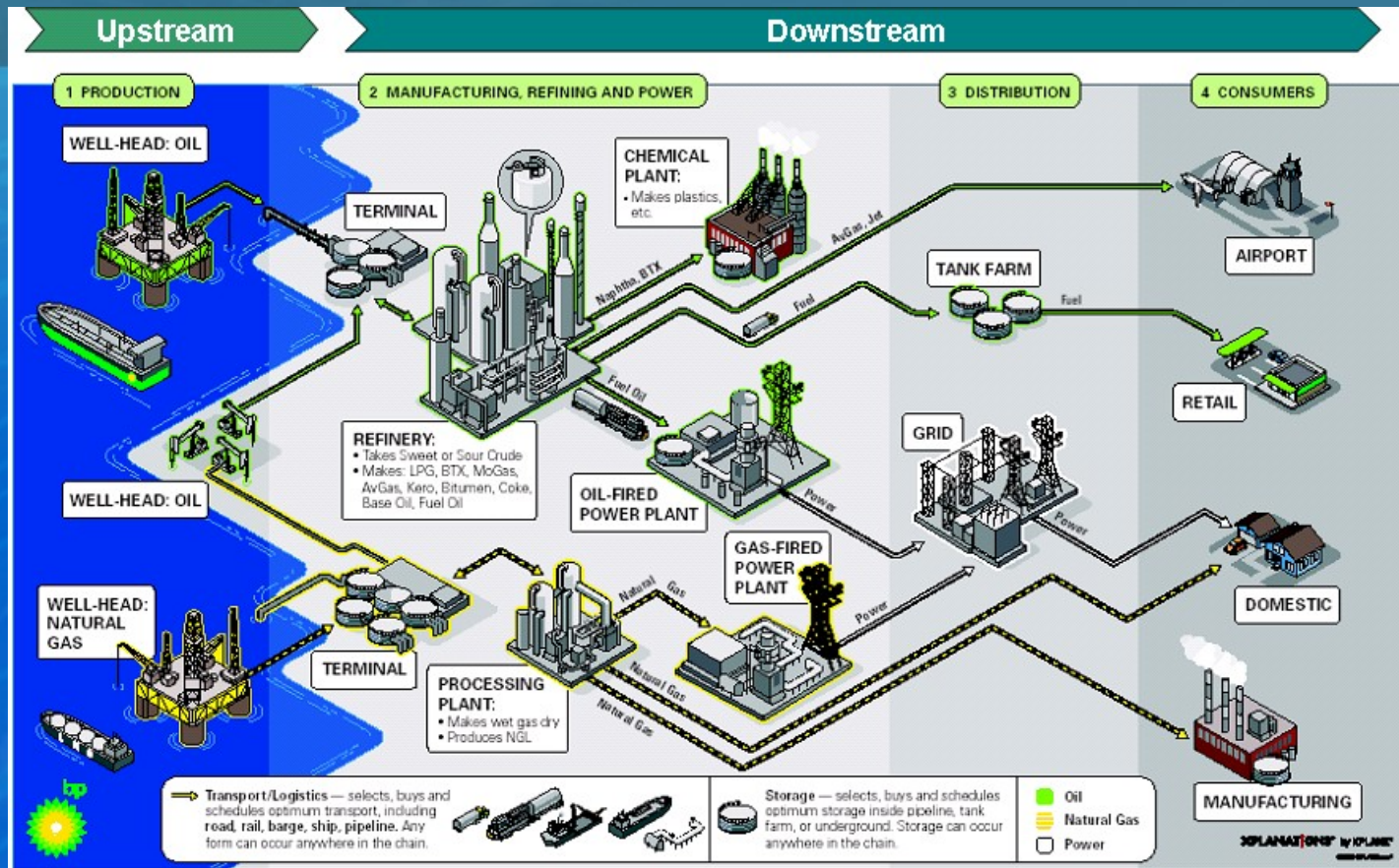
[Voltar](#)



O DESENHO DA CADEIA



O DESENHO DA CADEIA



Voltaar

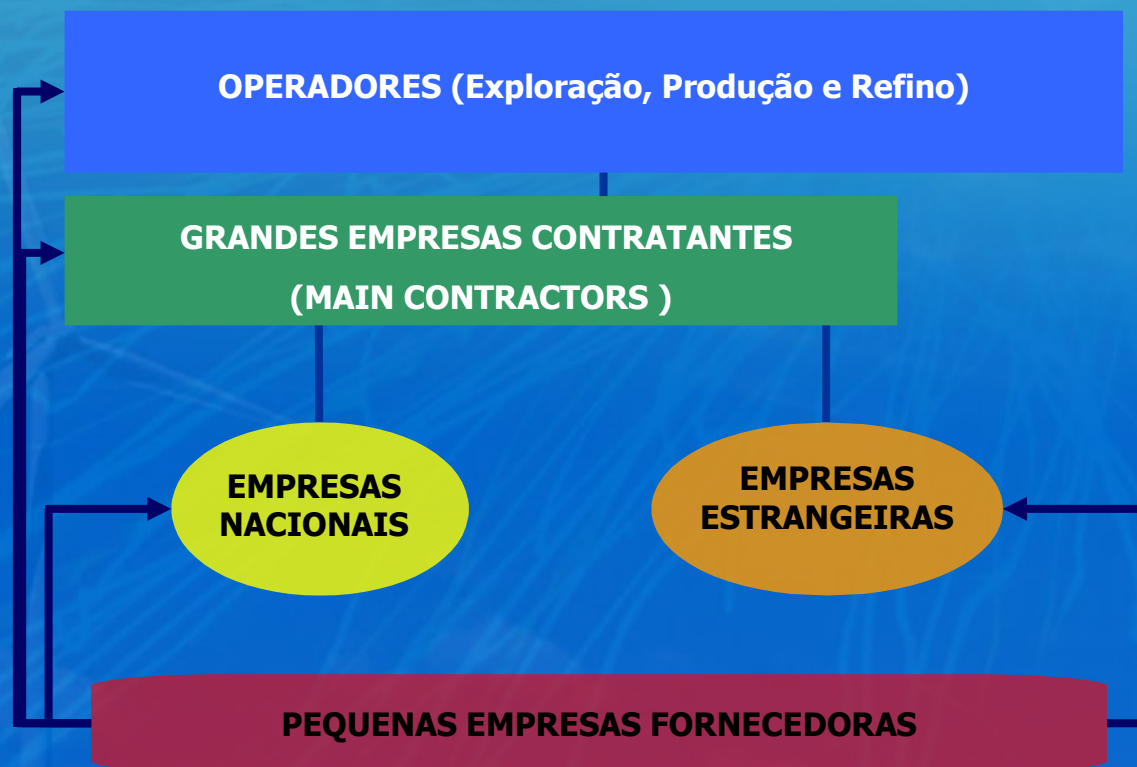


EXIGÊNCIAS E POSICIONAMENTO EMPRESARIAL (Exigências Endógenas)

- Entendimento da Cadeia Oportunidades;
- Relacionamento na cadeia – Conhecer os players
- Perfil e Vontade
- Definir claramente posicionamento empresarial
- Colaboradores olhando para mesmo lugar que o comando da empresa;
- Conhecer requisitos técnicos, buscar cadastramentos CRCC, Vendor List, etc
- Preparo (Fôlego financeiro) – Dependendo como vai se posicionar...
- Tratar qualidade como qualidade....

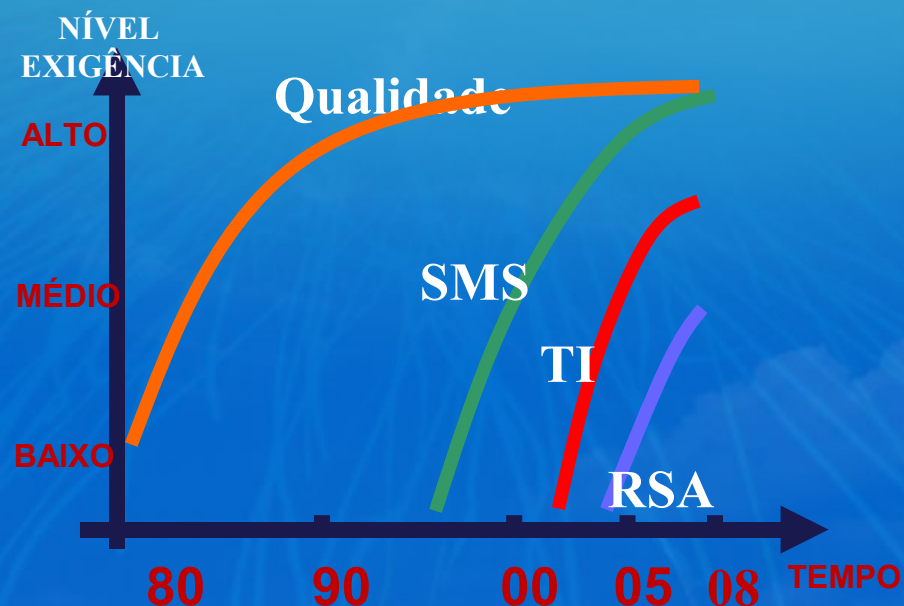


Posicionamento Empresarial (Exigências Endógenas)

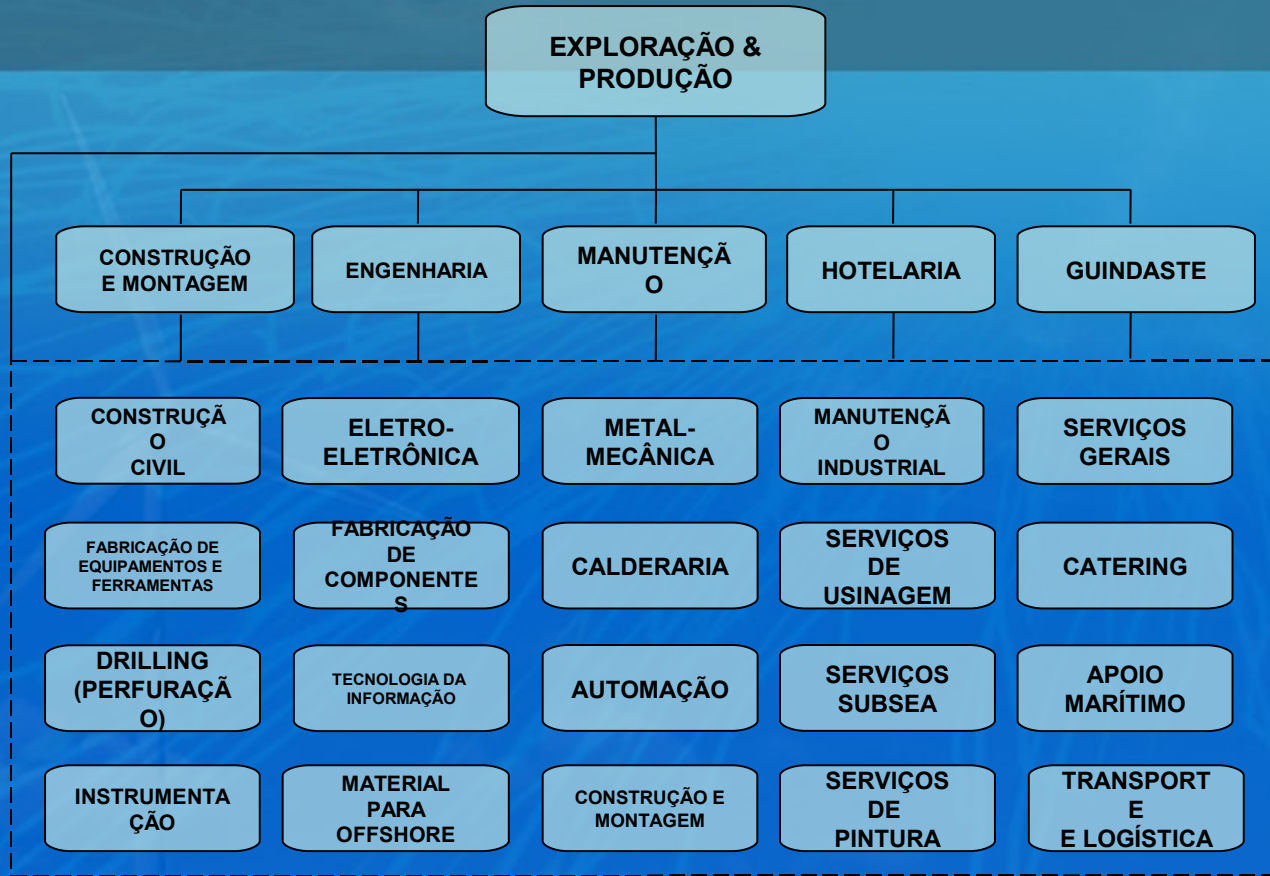


EXIGÊNCIAS E POSICIONAMENTO EMPRESARIAL (Exigências Exógenas)

- 1 Critério Técnico
- 2 Critério Legal
- 3 Critério Econômico
- 4 Critério SMS (Segurança, Meio Ambiente e Saúde)
- 5 Critério Gerencial e Responsabilidade Social



Oportunidades



[Voltar](#)



CASOS DE POSICIONAMENTO DE MERCADO



- Focava soluções ao Mercado Local de Bebidas
- Identificou oportunidade
- Reposicionamento de Marca
- Adaptação Exigências Petrobras
- Sede em Rio Grande do Norte
- Participa de cartas convite Petrobras
- Acabou de ganhar um serviço de R\$2.000.000,00 – serviços de automação em Plataforma
- Participa e Preside a RS Óleo e Gás



CASOS DE POSICIONAMENTO DE MERCADO



Atividade Principal:

- Ferramentas de Trepanação
- Equipamentos e Projetos Customizados;
- Serviços Industriais

E-mail: contato@g8industrial.com.br

- Empresas interagem a 5 anos através de iniciativas setoriais
- Das 23 empresas 8 decidiram união de esforços
- Todas tem características complementares
- Podem oferecer soluções completas;
- Criaram uma única empresa devido a necessidade de concentração de fornecedores;
- Gestão Executiva
- Elegeram o setor de Energia como carro chefe



CASOS DE POSICIONAMENTO DE MERCADO

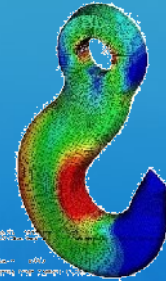
- Empresa Incubada UNIFOR
- Spinoff – S.A.C.I – Sistema avançado de Combate Incêndios
- Prêmio Top of Quality – Ordem dos Parlamentares do Brasil - Categoria Tecnologia em Robótica 2008
- Primeiro Lugar na categoria Produto da Região Nordeste no Prêmio Finep de Inovação Tecnológica 2007
- Primeiro Lugar na categoria Pequena Empresa da Região Nordeste no Prêmio Finep de Inovação Tecnológica 2007
- Prêmio Werner Von SIEMENS de Inovação tecnológica 2006;
- Primeiro Lugar na categoria Produto da Região Nordeste no Prêmio Finep de Inovação Tecnológica 2005;
- Segundo lugar na categoria Segurança Operacional e Preservação Operacional do PRÊMIO PETROBRAS DE TECNOLOGIA 2005;
- Segundo lugar na categoria Qualidade e Produtividade, modalidade Produto do Prêmio CNI;
- A ARMTEC foi indicada como Melhor Empresa incubada pelo SEBRAE/CE para o prêmio nacional da ANPROTEC 2005.
- Marco Inovador do Seminário Nacional de Bombeiros 2004;



O Surgimento das REDES PETRO

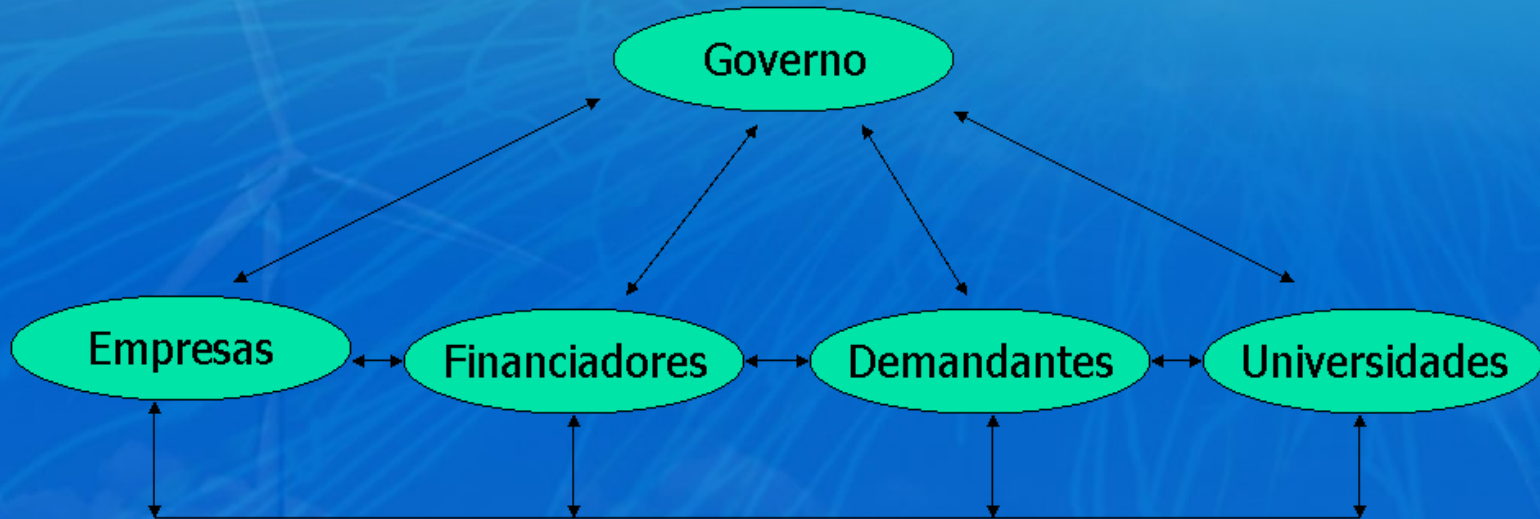
Ações Propostas pela Petro-RS

- Desenvolvimento de parcerias tecnológicas e comerciais entre as empresas e centros de pesquisa gaúchos;
- Desenvolvimento de Recursos Humanos;
- Promoção de Cooperação Internacional;
- Promoção comercial das empresas gaúchas.



O Surgimento das REDES PETRO

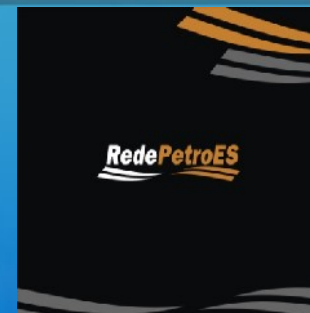
A Lógica inicial para o Desenvolvimento das Redes



A Disseminação

PROJETO

REDEPETRO LF



	Iniciativa:	Participação:	hcme

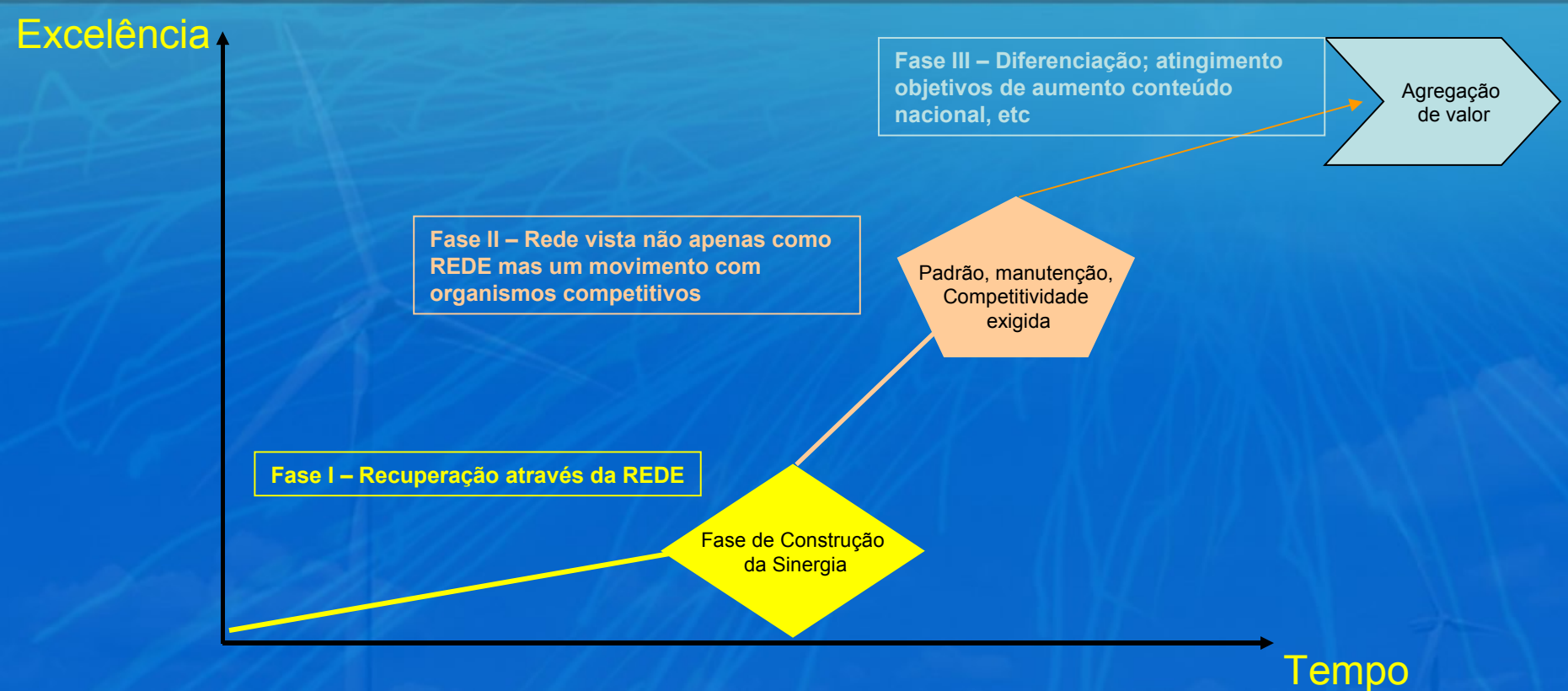


A Disseminação

REDES PETRO	DATA LANÇAMENTO	EMPRESAS	ENTIDADES
Rio Grande do Sul	outubro-99	250	22
Sergipe	maio-03	100	17
Minas Gerais	outubro-03	1682	7
Bacia de Campos	outubro-03	99	8
Bahia	junho-06	42	18
Ceará	dezembro-06	25	5
Duque Caxias	agosto-07	25	1
Alagoas	setembro-07	16	6
Rio de Janeiro	outubro-07	46	3
Paraná	novembro-07	63	2
Leste Fluminense	julho-08	15	3
Amazonas	julho-08	24	5
Espirito Santo	agosto-08	29	1
Rio Grande do Norte	agosto-08	63	8
Bacia de Santos	*outubro-08	em articulação	em articulação
Santa Catarina	-	em articulação	em articulação
Pernambuco	-	em articulação	em articulação
TOTAL		2479	106

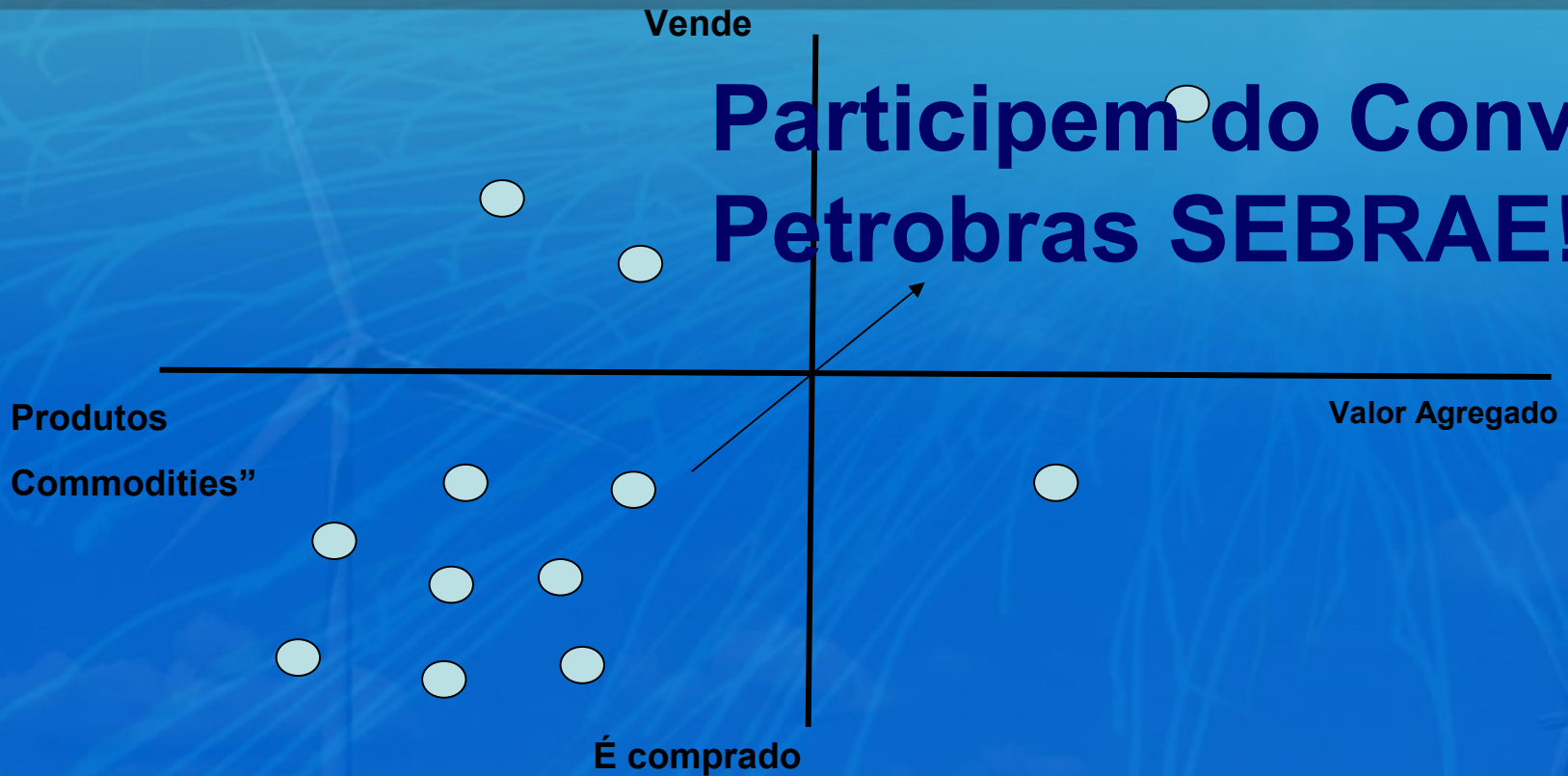


Rumo: Redes de Excelência



Conclusão

**Participem do Convênio
Petrobras SEBRAE!!!!**



MAIS INFORMAÇÕES

- **PETROBRAS (www.petrobras.com.br):** Informações de cadastramento
- **PROMINP (www.prominp.com.br):** Informações sobre o setor de petróleo e gás
- **ONIP (www.onip.org.br):** Informações sobre o mercado fornecedor
- **ANP (www.anp.gov.br):** Informações sobre a regulação do mercado
- **SEBRAE/SP(www.sebraesp.com.br):** Informações sobre capacitações para micro e pequenas empresas



Obrigado

☐ Tiago Lemos

tiagolemos@venti.com.br

contato@venti.com.br

www.venti.com.br

☐ A serviço do SEBRAE/SP

VENTI Inteligência
em Projetos

