PROGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA
PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA

MAIS NEGÓCIOS

Informativo do Programa da Cadeia Produtiva Petróleo, Gás e Energia ▪ nº1 ▪ outubro-novembro/2013

Sebrae/RJ organiza na OTC mais de 300 reuniões para MPEs

Érica de Mello, Eletromatrix

Facilitar a aproximação e o intercâmbio comercial e tecnológico entre grandes compradores e micro e pequenas empresas fornecedoras de bens e serviços para a área de petróleo e gás é uma das funções das rodadas de negócios organizadas pelo Sebrae/RJ, em parceria com a ONIP (Organização Nacional da Indústria do Petróleo). Na OTC Brasil, evento de tecnologia realizado de 29 e 31 de outubro, no Riocentro, o Sebrae conseguiu organizar 311 reuniões em apenas dois dias de rodada.

Segundo Gustavo Reis Melo, um dos coordenadores do Sebrae Nacional, as rodadas constituem uma excelente oportunidade de estreitar parcerias. "São reuniões focadas nas demandas das empresas-âncoras do setor. A partir daí, elas passam a ter um panorama do que o mercado interno possui para fornecer", ressalta o coordenador.

Participaram das reuniões 93 fornecedores de segmentos diversos da cadeia de petróleo e gás e representantes de 17 companhias, como Petrobras, Estaleiro EISA, Shell, UTC, GE Oil&Gas, MRM e G-Comex entre outros *players* do setor. A expectativa de fechamento de negócios é de R$ 59 milhões, de acordo com o Sebrae.

Durante a OTC, além das rodadas, o Sebrae estimulou os empresários realizando ações em seu estande. Recebeu visitas de empresários que já participam do Programa de Petróleo e Gás e de empreendedores interessados em fazer parte da cadeia. "Nossos consultores mostraram soluções para melhoria de produtos e desenvolvimento de tecnologias aplicadas, especificamente, ao setor de petróleo", conta Antonio Batista, coordenador do Programa Petróleo e Gás do Sebrae/RJ. Ele informa que atualmente mais de 200 empresas no Rio tem apoio do Sebrae para atuar na cadeia de P&G.

Transpetro fez prospecção de fornecedores

A Transpetro (subsidiária da Petrobras responsável pelo transporte de petróleo e seus derivados) foi uma das empresas-âncoras nas rodadas de negócios do Sebrae. O coordenador de bens e serviços de fornecedores da Transpetro, Armando Felix, se reuniu em dois dias com 28 empresas. "O nível das MPEs melhorou muito e acredito que isso pode ser atribuído às ações do convênio entre a Petrobras e o Sebrae", atesta.

Para Armando Felix, as rodadas são uma oportunidade de as empresas capacitadas pelo Sebrae falarem com representantes das grandes companhias. "Uma das dificuldades dos fornecedores é, justamente, saber quem devem procurar, e as rodadas facilitam esse primeiro contato", comenta.

Empresárias apostam em novas oportunidades

Thereza Bras com Fernanda Vega da G-Comex

Érica de Mello, diretora comercial da Eletromatrix, indústria galvânica produtora de revestimentos para aplicação em plataformas e extração de petróleo, vê nas rodadas uma oportunidade incrível. A empresária, formada em Direito, conta que saiu satisfeita da OTC, pois conseguiu falar com representantes da IESA e Petrobras. "O Sebrae é fundamental nesse processo por fazer a ponte entre pequenas e grandes companhias do setor", declara Érica, que desde 2012 vem investindo nos cursos de capacitação.

Thereza Bras, diretora da J. Bras Engenharia, também aproveitou bem sua passagem pela OTC. Falou com representantes de quatro companhias, entre elas IESA e Petrobras. A J. Bras representa fabricantes estrangeiras de módulos de acomodação e de barreiras de cotenção de vazamento de petróleo. Theresa revela que investe no conhecimento para ampliar seus projetos. Entre as capacitações que fez no Sebrae, ela destaca o Prointer P&G (Programa de Gestão de Internacionalização da Cadeia de Petróleo e Gás do Sebrae), que concluiu em 2012. O programa promove a inserção de empresas brasileiras no mercado internacional de petróleo e gás.

Transeletron abre escritório no Rio

Os gestores do Sebrae com a equipe da Transeletron na OTC

Em pouco mais de uma década, a Transeletron viu vários de seus projetos se transformarem em realidade. Especializada na instalação de sensores e conectores para manutenção de poços de petróleo, conquistou importantes certificações, como o CRCC (Certificado de Registro e Classificação Cadastral), espécie de passaporte do setor, que ajuda a abrir portas para outras grandes companhias de petróleo.

A empresa está instalada em três regiões estratégicas do mapa petrolífero do estado: Campos (onde ficam a sede e o departamento administrativo), Macaé (Centro de Inovação Tecnológica - CIT) e Rio, com um escritório recém-inaugurado. Luís Viana, diretor da empresa, atribui o crescimento ao esforço conjunto de sua equipe de colaboradores. Ele cita que à frente do CIT está o gerente Rhuan Barreto. "O Rhuan foi estagiário da empresa e é um exemplo da nossa estratégia de contratar colaboradores que tenham a nossa cultura", explica Viana. "O CIT se transformou em uma espécie de escola de formação de mão de obra", completa o gerente.

***Mais Negócios** – Qual será a atuação do escritório do Rio?*

***Luís Viana** - A abertura do escritório teve como motivação ficarmos mais próximos dos centros de tecnologia, das universidades, da Petrobras, do Cenpes (Centro de Pesquisa da estatal), da ONIP (Organização Nacional da Indústria do Petróleo) e dos nossos clientes.*

***MN** – O que foi mais marcante para você nesses 14 anos da empresa?*

***LV** - O desenvolvimento, em 2008, do primeiro produto criado em nosso Centro de Inovação Tecnológica: o ez-Sensing, sensor de pressão e temperatura para cabeça de poço de petróleo, com tecnologia 100% nacional. O produto foi exposto no nosso estande, na OTC Brasil.*

***MN** – Quando a Transeletron começou a parceria com o Sebrae?*

***LV** – Em 2011 recebemos um convite e percebemos que o Sebrae poderia nos aproximar da Petrobras, do Cenpes, da ONIP e das universidades. A partir daí sentimos que fomos descobertos pelo mercado. Sempre tivemos uma face operacional forte, mas aprendemos com o Sebrae que precisávamos avançar na área financeira e em marketing.*

***MN** – Aonde a empresa quer chegar?*

***LV** – Queremos ser reconhecidos no mercado como provedores de solução com produtos e serviços de monitoração, controle e automação de poços de petróleo.*

Visita guiada ao CTDUT

Nove empresários estiveram na visita guiada ao CTDUT (Centro de Tecnologia em Dutos), localizado em Duque de Caxias, no dia 10 de outubro. Antonio Batista, coordenador do Programa Petróleo e Gás do Sebrae/RJ, acompanhou os empresários. Eles conheceram as instalações e os laboratórios em escala real e assistiram a uma apresentação sobre a atuação do CTDUT.

Paulo Cellular, diretor executivo do centro, explicou que os laboratórios são destinados a testes de produtos, equipamentos e de sistemas utilizados na malha dutoviária. "A missão do CTDUT é incrementar o desenvolvimento de projetos, de novas tecnologias e contribuir para aumentar a participação da indústria nacional no mercado global", resume Paulo. As empresas interessadas em realizar testes no local devem entrar em contato com o centro (www.ctdut.org.br).

Primeira turma de FGA em P&G

No dia 19 de dezembro termina o primeiro curso de FGA (Ferramenta de Gestão Avançada) do Sebrae/RJ, piloto na cadeia de petróleo e gás. O curso foi programado para atender empresas avançadas em termos de capacitação. As aulas começaram em janeiro e totalizarão 230 horas de estudo. Geraldo Veiga, um dos instrutores do Sebrae Mais, explica que a ferramenta proporciona uma visão empresarial ampla nas áreas de finanças, *marketing*, processo operacional e recursos humanos. "No final do curso, o empresário deve ter uma visão sistêmica das quatro áreas", declara. O FGA é considerado pelo Sebrae como um MBA.

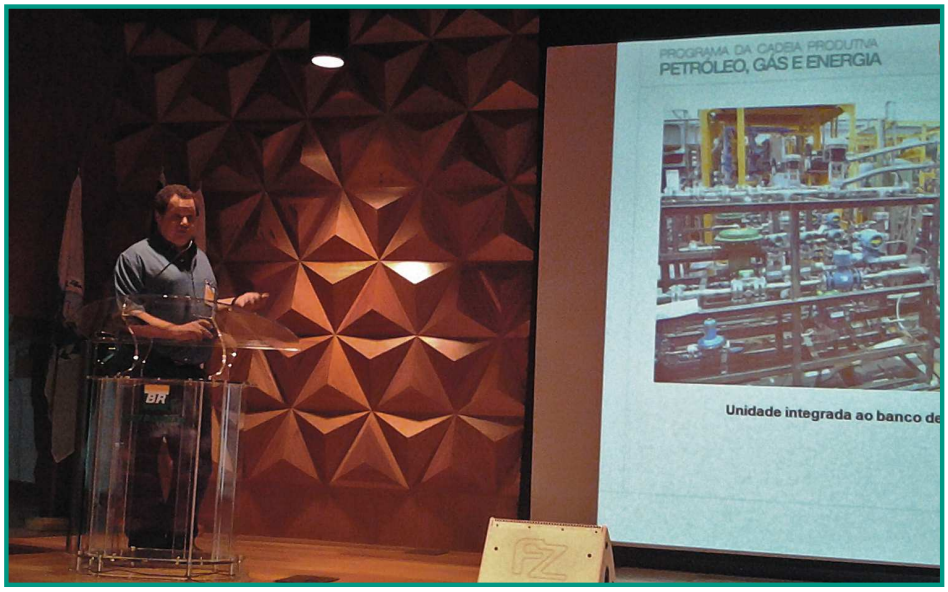
O instrutor enfatiza a importância da aplicação de indicadores para avaliar os avanços e as lacunas na gestão. "Os indicadores estão amarrados a prazos e responsabilidades. O profissional-líder não poderá fazer tudo, mas precisará sempre acompanhar", ressalta o instrutor.

Selene Franco Barreto, psicóloga e diretora da Evolução Clínica e Consultoria (especializada em saúde e segurança do trabalhador), é uma das alunas do curso. Ela diz que está aplicando no dia a dia o que aprendeu. "Hoje temos um olhar sobre todos os processos da clínica", revela Selene, que tem uma equipe de 34 colaboradores entre psicólogos, médicos e pessoal administrativo.

Sebrae/RJ amplia ênfase em inovação em seu programa petróleo e gás

O sonho de toda micro e pequena empresa (MPE), de base tecnológica, é fazer parte da lista de fornecedores de bens ou serviços da Petrobras. No entanto, apesar da forte demanda da cadeia em comprar localmente, muitas empresas não estão totalmente prontas para atender o alto grau de exigência das contratações da Petrobras ou de outras grandes companhias petrolíferas. Faltam capacitação e qualificação.

O Sebrae/RJ, através do seu Programa Petróleo e Gás, oferece consultoria técnica, orienta o empreendedor no cadastramento junto aos grandes *players* e cria diversas oportunidades, como rodadas de negócios, visitas a feiras e exposições do setor e participação em *workshops*, entre outras atividades. "Temos o maior projeto da América Latina para inserção de micro e pequenas empresas na cadeia produtiva de petróleo e gás", ressalta a coordenadora do Programa Petróleo e Gás do Sebrae Nacional, Eliane Borges. Além do Rio, outros 16 estados estão replicando o projeto, que tem parceria da Petrobras.



Um convênio entre o Sebrae/RJ e o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento (Cenpes), da Petrobras, chamado "Polo de Inovação Tecnológica do Setor de Petróleo e Gás", vem desenvolvendo várias ações para inserir as MPEs nesse circuito. Uma das ações é a realização de *workshops* reunindo MPEs e universidades parceiras nas Redes Temáticas - modelo de parceria tecnológica entre a companhia e as instituições acadêmicas, focado em temas estratégicos para o setor. A maioria dos *workshops* reúne em torno de 20 empresas interessadas em conhecer tecnologias emergentes. (Leia matéria nesta edição sobre dois *workshops* recentes).

Eliane Borges

Maíra Campos

"Estamos comemorando o terceiro convênio com o Cenpes. Trata-se de uma parceria que tem aproximado empresas de universidades e centros de pesquisa", conta a gestora do convênio no Sebrae/RJ, Maíra Campos. Ela informa que o projeto ganhou uma nova dimensão este ano. "Além das ações tradicionais de capacitação, ampliamos a ênfase em inovação", conta a gestora.

O estado do Rio reúne uma carteira de duas mil pequenas empresas cadastradas no convênio. No primeiro contrato de parceria com a Petrobras, assinado em outubro de 2004, 84 empresas participaram do projeto e a metade delas foi inserida no cadastro de fornecedores da Petrobras.

Redes Temáticas

Segundo Maíra Campos, as empresas convidadas aos workshops são selecionadas de acordo com o perfil dos projetos das Redes Temáticas. Essa missão fica a cargo da Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip), parceira do convênio. "Nesses três anos percebemos o amadurecimento no nível tecnológico das empresas", avalia o Superintendente de Tecnologia da Onip, Carlos Camerini.

A maturidade dos projetos tem níveis variados. "Nem todos os projetos estão prontos para entrar imediatamente no mercado. Alguns precisam de ajustes tecnológicos, já outros estão em estágios mais avançados de desenvolvimento, mas todos são tecnologias inovadoras", observa Camerini.

Para os pesquisadores, o convênio representa o fechamento de um ciclo e é uma oportunidade de a tecnologia sair do ambiente acadêmico e ser aplicada na indústria.

Fumajet: de olho no setor de P&G

Os sócios da Fumajet são obstinados na inovação. Isso rendeu à dupla Marcius Costa e Marcelo Machado vários prêmios por seus projetos de controle de endemias. A empresa desenvolve soluções tecnológicas para combater mosquitos e pragas em regiões urbanas e rurais. A meta da dupla agora é atender plataformas e embarcações. "O projeto está pronto", avisa o empresário Marcius Costa, engenheiro mecânico. Segundo ele, são poucas as empresas certificadas para atender o setor de petróleo e gás.

Marcius Costa

Mais Negócios *– O que a Fumajet tem para a cadeia de petróleo e gás?*

Marcius Costa – Desenvolvemos tecnologias e sistemas de monitoramento e gerenciamento de serviços de controle de endemias em portos, embarcações e plataformas. Iremos profissionalizar e automatizar esse serviço, de acordo com a resolução da Anvisa. Em 2014, devemos atender 62 embarcações de um estaleiro do Rio, projeto em negociação.

MN *– Em termos de desenvolvimento de produtos, qual a estratégia de vocês?*

MC – A meta é lançarmos um produto por ano. O primeiro foi o Motofog, sistema de combate a vetores urbanos e rurais, inclusive do mosquito da dengue. Tivemos o apoio do Sebrae/Rio para patentear em cinco países via SebraeTec. Hoje, são 16 patentes no Brasil e exterior. Temos um setor de P&D e parcerias com institutos e empresas. Participamos de todos os editais para captar recursos. Temos os certificados exigidos e estamos tirando o CRCC (Certificado de Registro e Classificação Cadastral).

MN *– O fato de os produtos da empresa terem impacto social facilita a captação de recursos?*

MC – Inicialmente sim, mas hoje nossas tecnologias são reconhecidas pela excelência e eficácia dos produtos. Em 2010, a tecnologia do Motofog ganhou prêmios nacionais e internacionais, como o Desafio Brasil Intel / FGV – 1º lugar nacional, e The Intel® + UC Berkeley Technology Entrepreneurship Challenge, ficando entre as 15 melhores empresas do mundo em inovação. Agora, buscamos investidores para explorar novos mercados e expandir a capacidade produtiva da Fumajet.

MN *– Você é um empreendedor inquieto?*

MC – Sim, estou sempre pensando em novas soluções. Nossa estrutura é enxuta. Desenvolvemos tecnologia, entendemos de economia, processo de industrialização e captação de recursos. Participamos do programa FGA (Ferramenta de Gestão Avançada) do Sebrae Mais, para ampliar essas competências. O começo, há quatro anos, foi em uma garagem, e hoje, estamos em um galpão de mil metros quadrados, no bairro de Coelho Neto, zona norte do Rio.

Tecnologias de ponta atraem MPEs

Em torno de 40 MPEs, inscritas no convênio Sebrae/RJ e Cenpes, participaram de dois workshops, em setembro, no contexto das Redes Temáticas. O primeiro, dia 17, foi Tratamento e Reúso da Água; o outro, dia 19, Nanotecnologia, no auditório do Cenpes. Uma das tecnologias foi o reúso da água na produção de petróleo, do Instituto de Macromoléculas da UFRJ. A solução é vista como alternativa no gerenciamento dos recursos hídricos na Petrobras.

Carlos Camerini

Os empresários receberam um questionário sobre necessidade de apoio. "A partir das respostas, poderemos avaliar se o empresário tem capacidade de desenvolver a tecnologia em escala industrial", explica o Superintendente de Tecnologia da Onip, Carlos Camerini. O SebraeTec é uma linha que garante 80% do custo da prototipagem, com limite de R$ 30 mil por projeto.

Edson Roberto Leite, professor da Universidade Federal de São Carlos, apresentou solução auto cicatrizante de trincas usando nanotecnologia

Apresentação do projeto feita pela equipe do Convênio

MAIS NEGÓCIOS
Informativo do Programa da Cadeia de Petróleo e Gás / Sebrae

Coordenação de Petróleo e Gás/RJ: Antonio Batista
Gestor Rio de Janeiro: Maíra Campos

Sebrae Rio de Janeiro
Tel: 21 2221-7873
MairaCampos@rj.sebrae.com.br
Rua Santa Luzia 685 / 9º andar Centro CEP 20030-041
Rio de Janeiro RJ