



CARTILHA

Rede de Oportunidades para Fornecedores

ÓLEO, GÁS, ENERGIAS E NAVAL

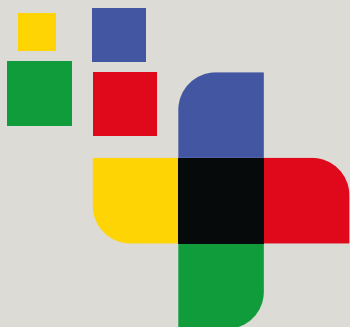


C A R T I L H A

Rede de Oportunidades para Fornecedores

ÓLEO, GÁS, ENERGIAS E NAVAL

EDIÇÃO ESPECIAL:
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



BRASIL MAIS **PRODUTIVO**

O programa
que ajuda sua
empresa a
**produzir mais,
gastar menos
e crescer melhor**

SAIBA MAIS:



SUA EMPRESA ESTÁ PRONTA PARA DAR O PRIMEIRO PASSO?

Confiança é uma característica essencial para todo empreendedor. Quanto maior a segurança com que uma empresa se posiciona no mercado, maiores tendem a ser suas chances de sucesso. Mas confiança se constrói com informação, planejamento e conhecimento do ambiente de negócios, principalmente quando os mercados de interesse possuem um elevado nível de concorrência.

É o que acontece nas oportunidades de petróleo, gás, energias e naval. Esses mercados são dominados por gigantes, grandes e médias empresas com expertise estabelecida e muitos anos de tradição de fornecimento. É fundamental entender onde seu negócio está posicionado, até porque muitas vezes seu fornecimento será para uma grande ou média empresa já integrada ao encadeamento produtivo de um grande empreendimento.

Ao longo das próximas páginas, você poderá encontrar orientações relevantes, boas práticas e curiosidades, entre outras informações estratégicas. Todo o conteúdo foi preparado com foco em apoiar micro e pequenas empresas e servir como uma agenda de consulta para o dia a dia, contribuindo para o melhor posicionamento do seu negócio.

A segunda edição da Cartilha Rede de Oportunidades para Fornecedores (RdO Fornecedores) é uma iniciativa da Firjan SENAI SESI em parceria com o Sebrae Rio. O material é dedicado às Micro e Pequenas Empresas (MPEs) que já atuam ou pretendem atuar como fornecedoras nos mercados de petróleo, gás, energias e naval.

Como na primeira edição, cada seção foi desenhada para responder perguntas-chave e provocar uma reflexão sobre qual deve ser o próximo passo para avançar. A interação digital com links segue funcionando e agora conta com um mapa interativo do Rio de Janeiro para dar uma dimensão do número de MPEs mapeadas por atividade econômica.

Seja este o seu primeiro passo ou mais uma etapa na sua trajetória empresarial, aproveite a Cartilha para ampliar seu conhecimento sobre o Programa RdO Fornecedores e sobre as soluções da Federação e do Sebrae Rio para fortalecer sua atuação no mercado. Siga em frente com confiança!

CENTRAL DE LINKS

Painel da Cartilha Rede de Oportunidades para Fornecedores

Para facilitar seu acesso a todos os conteúdos eletrônicos presentes no documento, a Cartilha conta com um painel interativo (em formato de BI), reunindo os links em um só lugar.

Sempre que você encontrar este ícone ao longo das páginas, consulte a Central de Links e acesse o material completo.



Qual é o tamanho do seu negócio hoje?

Entender o porte da sua empresa é o primeiro passo para organizar seu ambiente de negócios. Essa classificação é a base para se adequar a exigências legais e tributárias, além de possibilitar condições diferenciadas na concorrência em oportunidades de fornecimento para grandes empresas de petróleo, gás, energias e naval.

Os principais enquadramentos do pequeno negócio no Brasil são o Microempreendedor Individual (MEI), a Microempresa (ME) e a Empresa de Pequeno Porte (EPP). As diferenças entre eles baseiam-se, principalmente, nos limites de faturamento anual, estrutura e capacidade operacional de cada categoria:

Categoria	Faturamento Anual	Funcionários	Estrutura
MEI	Até R\$ 81 mil	Até 1 empregado	Estrutura operacional simplificada
ME	Até R\$ 360 mil	9 a 19 colaboradores (depende do segmento)	Estrutura operacional intermediária
EPP	R\$ 360 mil a R\$ 4,8 milhões	10 a 99 colaboradores (depende do segmento)	Estrutura operacional mais robusta

Definido pela Lei Complementar nº 123/2006 (LC 123/2006), esse enquadramento é fundamental para orientar suas oportunidades de inserção no mercado, uma vez que garante o acesso a benefícios previstos em lei, como tratamentos diferenciados, lotes reservados e o empate ficto.

Saber em qual faixa o seu negócio se enquadra é essencial. Isso porque, se o faturamento ultrapassar o limite da faixa durante o ano, sua empresa perde direito a uma série de benefícios em oportunidades de fornecimento nos períodos seguintes. Acompanhar o faturamento mês a mês deve fazer parte da sua estratégia de crescimento.

A seguir, você encontrará um radar de faturamento para acompanhar e monitorar a evolução de receitas ao longo do ano, antecipando possíveis mudanças relacionadas ao enquadramento da sua empresa.



QUANDO A CONTA DE LUZ DIMINUI, SEU COMÉRCIO GANHA MAIS.

Com a consultoria de eficiência energética do Sebrae Rio, você descobre soluções que fazem a diferença na sua empresa.

Acesse para saber mais
e faça sua inscrição.

Online e gratuito



Você conhece as regras que podem proteger o seu negócio nas licitações?

Na primeira edição da Cartilha Rede de Oportunidades para Fornecedores, disponível no painel interativo, apresentamos as modalidades de licitação utilizadas por empresas do mercado de petróleo, gás, energias e naval, além de seus principais portais de compras e orientações para cadastro. Nesta etapa, você conhecerá os mecanismos criados para apoiar a participação de MPEs em contratações públicas e como utilizá-los a favor da sua empresa.

Integrar a cartela de clientes de grandes demandantes dessa indústria pode parecer um desafio, mas não é um privilégio de fornecedores de grande porte. Em geral, quanto maior o tamanho da empresa, maiores costumam ser as demandas por contratação de bens e serviços das mais variadas categorias.

A legislação brasileira possui um conjunto de regras específicas para que pequenos negócios garantam condições de participação mais equilibradas em licitações. Conhecê-las é um passo importante para aproveitar oportunidades e construir um caminho para a expansão de negócios. Dois marcos legais sustentam essas regras: A Lei Complementar nº 123/2006, nos seus artigos 42 a 49, criou os mecanismos específicos de proteção às MPEs nas licitações. Já a Lei nº 14.133/2021, a Nova Lei de Licitações, reafirmou esses direitos e trouxe novos avanços, como a regra aplicável aos consórcios formados exclusivamente por MPEs (Confira no box "Você Sabia?").

Na tabela a seguir, você confere alguns desses mecanismos facilitadores e como cada um pode beneficiar a sua empresa na hora de disputar uma licitação:

ACESSE O PAINEL INTERATIVO

Mecanismo	Benefício	Base Legal
Regularização Tardia	Caso a MPE seja declarada vencedora da licitação e possua alguma pendência fiscal, social ou trabalhista, terá 5 dias úteis (prorrogáveis por mais 5) para regularizar a situação.	LC 123/2006, art. 43
Licitações Exclusivas	Itens ou lotes de até R\$ 80 mil podem ser disputados exclusivamente entre MEIs, MEs e EPPs, desde que haja ao menos três fornecedores competitivos desse porte, local ou regionalmente, aptos a atender ao edital.	LC 123/2006, art. 48, I
Cota Reservada	Nas licitações para aquisição de bens de natureza divisível, até 25% do objeto pode ser reservado exclusivamente para MPEs.	LC 123/2006, art. 48, III
Empate Ficto (Direito de Preferência)	Se a proposta da MPE ficar até 10% acima da melhor proposta (5% nos pregões), ela poderá apresentar uma proposta de preço inferior à mais bem classificada e, assim, vencer a licitação.	LC 123/2006, arts. 44 e 45
Subcontratação	Nas licitações de obras e serviços, o edital pode exigir que a empresa vencedora subcontrate uma MPE para executar parte do objeto.	LC 123/2006, art. 48, II
Prioridade Local ou Regional	O edital pode priorizar a contratação de MPEs sediadas local ou regionalmente, desde que sua proposta fique até 10% acima do melhor preço válido.	LC 123/2006, art. 48, §3º



Você sabia?

Quando duas ou mais empresas se unem em consórcio para disputar uma licitação, o edital pode exigir, para fins de habilitação econômico-financeira, um acréscimo de 10% a 30% de garantia sobre o valor exigido às empresas que participam individualmente. No entanto, quando o consórcio é formado exclusivamente por micro e pequenas empresas, esse acréscimo não se aplica (Lei nº 14.133/2021, art. 15, § 2º). Assim, unir forças com outra MPE pode ser o caminho para disputar contratos maiores com menor impacto sobre o caixa da sua empresa.

Simples Nacional: um trunfo na hora de competir

Estar no Simples Nacional pode ser uma grande vantagem em contratações públicas. Criado para facilitar a gestão das MPEs, o regime unifica o recolhimento de tributos em uma única guia, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), contribuindo para uma carga tributária mais simplificada e favorecendo a composição de um preço mais competitivo. Somado ao direito de preferência garantido pelo empate ficto, o Simples Nacional pode ser o seu diferencial na chance de conquistar um novo contrato.





Atenção!

- A opção pelo Simples Nacional não garante, por si só, o enquadramento como ME ou EPP para licitações; o critério é a receita bruta anual da LC 123/2006.
- Empresas que ultrapassarem o limite de faturamento podem perder benefícios destinados às MPEs em futuras licitações.
- O excesso de receita em até 20% gera exclusão no ano seguinte; acima desse percentual, a exclusão ocorre no mês seguinte.



DICA

Quer saber onde encontrar potenciais parceiros? Acesse o nosso mapa interativo para localizar outras MPEs a partir de suas atividades econômicas.

Existe caminho para além das licitações? Startups e inovação no radar.

Agora você já entendeu que pequenos negócios possuem mecanismos facilitadores para negociar com segurança e competitividade. No entanto, atender a todos os requisitos de uma licitação convencional dentro dos prazos esperados não é o único caminho para conquistar novos contratos.

Uma maneira de ampliar as oportunidades de fornecimento e garantir um diferencial competitivo em indústrias de alto risco e complexidade, como a de petróleo, gás, energias e naval, é através da inovação.

Pensando na necessidade de encontrar respostas para os grandes desafios do mercado, o governo brasileiro desenvolveu dois instrumentos de contratação pública que dispensam a participação em licitações tradicionais: **o Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI) e a Encomenda Tecnológica (ETEC)**, modalidades que convidam empresas de base tecnológica, incluindo startups e pequenos negócios, a construir, testar e validar soluções inéditas para problemas reais.

CPSI (Contrato Público para Solução Inovadora): Licitação especial que permite que a Administração Pública apresente um problema e teste soluções ainda em desenvolvimento, sem obrigação, porém com possibilidade de aquisição definitiva. As contratadas testam suas soluções em ambiente real, por prazo determinado, com o Estado assumindo o risco de insucesso da inovação.

ETEC (Encomenda Tecnológica): Modalidade de compra pública direta (dispensa de licitação) voltada para situações em que existe risco tecnológico e nenhuma solução disponível no mercado atende à necessidade. Mais uma vez, a Administração Pública especifica um problema e cabe à empresa propor a maneira de resolvê-lo. A remuneração acompanha o nível de risco tecnológico: preço fixo para riscos mais baixos ou reembolso de custos com taxa de incentivo quando o risco é mais alto.

Na tabela a seguir, você encontra as principais diferenças entre as modalidades de contratação abordadas até aqui:

	Licitação Tradicional	CPSI	ETEC
Base legal	Lei nº 14.133/2021	Lei Complementar nº 182/2021 (Marco Legal das Startups)	Lei nº 10.973/2004 (art. 20) + Decreto nº 9.283/2018 (arts. 27-33), c/c art. 24, XXXI, da Lei nº 8.666/1993
Público-alvo	Qualquer fornecedor apto a entregar o objeto conforme especificado pelo edital	Startups e empresas inovadoras, inclusive MPEs, dispostas a testar soluções em ambiente real	Empresas com capacidade técnica de P&D e inovação, com tratamento diferenciado assegurado às MPEs
Forma de contratação	Licitação, com regras gerais e concorrência ampla	Licitação especial e simplificada, específica para o CPSI	Contratação direta, por dispensa de licitação
Objeto	Bem ou serviço já definido e especificado pela Administração	Solução ainda não existente no mercado para um problema apresentado como desafio, com possibilidade de insucesso	Solução tecnológica inédita para um problema técnico específico, com possibilidade de insucesso
Remuneração	Valor fixo, definido previamente no edital	Preço fixo, reembolso de despesas ou remuneração por desempenho	O contratado deve ser pago pelo trabalho executado ainda que o resultado não seja alcançado



Você sabia?

A Petrobras possui um programa chamado "Conexões para Inovação", que reúne diversas oportunidades de contratação, via CPSI e ETEC, de soluções tecnológicas para os desafios enfrentados pela empresa. Trata-se de um ecossistema de inovação aberto para instituições, startups, empresas e pesquisadores.



Vale conhecer!

Os Institutos de Tecnologia (IST) e Inovação (ISI) da Firjan SENAI atuam como braço tecnológico para as empresas, oferecendo soluções customizadas para os desafios da sua operação. Acesse o painel interativo para conhecer mais.

ACESSE O PAINEL INTERATIVO

Sua empresa está tecnicamente pronta?

Após conhecer alguns caminhos para acessar oportunidades de fornecimento, é hora de olhar para dentro da sua empresa. Conquistar o primeiro contrato nos mercados de petróleo, gás, energias e naval exige, como base, a demonstração de condições técnicas, operacionais e de segurança para uma execução adequada do objeto de contratação conforme os requisitos do cliente.

Para micro e pequenas empresas, essa preparação pode acontecer de forma gradual. Nem todas as certificações e estruturas exigidas de grandes fornecedores são necessárias logo no primeiro momento. O mais importante é conhecer os requisitos para avançar, organizar as evidências disponíveis e planejar os próximos passos de acordo com as oportunidades que a sua empresa deseja alcançar.

Os critérios variam conforme o tipo de atividade, o porte do contrato, o nível de risco da operação e as exigências de cada contratante. Por isso, antes de apresentar uma proposta, conheça o escopo técnico, os critérios de qualificação e os documentos solicitados.

O indispensável para o primeiro contrato

Em contratos menores, a empresa geralmente precisa comprovar que está legalmente habilitada, que conhece os riscos de sua atividade e que dispõe dos recursos necessários para entregar o produto ou executar o serviço com segurança e qualidade. Para isso, é importante dar atenção às normas regulamentadoras (NRs) e à documentação básica exigida para sua habilitação no contrato.

Normas Regulamentadoras (NRs)

As Normas Regulamentadoras (NRs) estabelecem obrigações relacionadas à saúde e segurança do trabalho. A empresa deve identificar quais normas se aplicam às atividades que serão realizadas. Entre os exemplos mais recorrentes, estão os requisitos relacionados ao uso de:

- **eletricidade (NR-10);**
- **trabalho em altura (NR-35);**
- **espaços confinados (NR-33).**

Mas atenção: apenas emitir certificados não é suficiente. Os treinamentos devem ser compatíveis com a função exercida, estar dentro da validade aplicável e ser acompanhados dos demais controles previstos para cada atividade.



DICA

Caso não saiba por onde começar, o SESI oferece um portfólio completo de treinamentos nas normas mencionadas, além de diversas outras frequentemente requeridas nos mercados de petróleo, gás, energias e naval. Acesse o painel interativo e conheça as melhores soluções em saúde e segurança para a sua empresa.

ACESSE O PAINEL INTERATIVO

Além disso, é fundamental garantir que os Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) sejam adequados aos riscos existentes e às tarefas executadas. A empresa precisa manter registros de entrega, orientações de uso, conservação e substituição dos equipamentos. Dependendo do contrato, também podem ser necessários Equipamentos de Proteção Coletiva, sinalização, procedimentos de emergência e ferramentas específicas para uma operação segura.

Documentação essencial

É imprescindível que a sua empresa mantenha a documentação organizada e atualizada na busca por uma negociação de

sucesso. Entre os documentos mínimos normalmente solicitados, estão:

- cartão de inscrição no CNPJ, emitido com dados atualizados;
- contrato social original e sua última alteração contratual, devidamente registrados na Junta Comercial;
- cartão de inscrição estadual.

A ausência, desatualização ou divergência de informações entre esses documentos pode dificultar o cadastro, a homologação ou a contratação do fornecedor.



Atenção!

Cumprir os requisitos de segurança e apresentar a documentação obrigatória pode ser condição eliminatória para participar de uma contratação. Uma proposta comercial competitiva não substitui a comprovação da capacidade legal de que a sua empresa está ativa na base da Receita Federal do Brasil.

Caso queira relembrar com detalhes as documentações comumente exigidas nos mercados de petróleo, gás, energias e naval, consulte a primeira edição da Cartilha Rede de Oportunidades para Fornecedores. Para facilitar, confira também o checklist de documentos essenciais disponível a seguir e acesse o painel interativo para ser direcionado aos respectivos endereços de emissão:

ACESSE O PAINEL INTERATIVO

Checklist de documentos essenciais

Sinalize nas caixas correspondentes a documentação que a sua empresa já possui e utilize o espaço em branco para registrar pendências ou incluir novas informações.

Jurídica

- ☐ Contrato Social / Estatuto Social
- ☐ CNPJ * (**Abertura gratuita para MEI. Para ME/EPP há taxa de Junta Comercial**)
- ☐ Certidão de Distribuição de Processos (Nada Consta) *
- ☐ Certidões Negativas de Falência/Recuperação Judicial *
- ☐ Certidões Negativas de Protesto
- ☐ Questionário de Integridade (Due Diligence – DDI)

Fiscal

- ☐ Certidão Negativa de Débitos Federais **
- ☐ Certidão Negativa de Débitos Estaduais **
- ☐ Certidão Negativa de Débitos Municipais (ISS, IPTU etc.) **
- ☐ Inscrição Estadual *
- ☐ Nota fiscal eletrônica AM
(**Emissão gratuita pelo emissor público para MEI**)

Econômica

- ☐ Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultados
- ☐ Declaração de Faturamento Anual
- ☐ Comprovação de Capital Social
- ☐ Índices de Liquidez, Solvência e Alavancagem

Trabalhista

- ☐ GFIP/FGTS **
- ☐ E-Social RAIS *
- ☐ Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas (CNDT) **
- ☐ Comprovante de cumprimento de cotas legais (aprendizes, PCDs) *
- ☐ Regularidade trabalhista das subcontratadas
- ☐ Lista de Devedores da PGFN – Dívida FGTS *

Técnica

- ☐ Atestados de Capacidade Técnica (emitidos por clientes)
- ☐ Registro em Conselho de Classe (CREA, CRM, CRQ etc.)
- ☐ Planos e Procedimentos (Qualidade, Segurança, Meio Ambiente)
- ☐ Licenças de Funcionamento/Alvarás *
(Gratuito apenas para MEI)

* Emissão Gratuita

** Emissão gratuita e prazo estendido para MPEs (Regularização Tardia)

Preparação para contratos maiores

À medida que a empresa conquista experiência e busca contratos de maior porte, os requisitos tendem a se tornar mais abrangentes. Além da capacidade de executar o serviço, o cliente poderá avaliar os sistemas de gestão, a rastreabilidade dos processos e o desempenho dos fornecedores.

Algumas certificações podem ser solicitadas ou consideradas diferenciais em processos de contratação, a exemplo de:

- ISO 9001 - Gestão da Qualidade
- ISO 45001 - Sistema de Gestão de Saúde e Segurança Ocupacional
- ISO 14001 - Sistema de Gestão Ambiental

A certificação não deve ser vista apenas como um documento para participar de licitações ou cadastros. Ela também pode contribuir para reduzir falhas, organizar responsabilidades, controlar riscos e aumentar a confiança dos clientes.

Além disso, determinados fornecimentos podem exigir a comprovação da origem nacional de bens, materiais, componentes ou serviços. Nesses casos, a empresa deve conhecer os critérios de conteúdo local aplicáveis à contratação e manter documentos que permitam comprovar as informações apresentadas.

Fornecimentos destinados a embarcações, unidades marítimas ou determinados sistemas podem estar sujeitos às regras de sociedades classificadoras. Essas instituições avaliam aspectos técnicos relacionados ao projeto, à construção, aos materiais, aos equipamentos e às condições de operação. Antes de iniciar a fabricação, confirme com o cliente quais normas, ensaios, documentos e aprovações deverão ser atendidos.



Vale conhecer!

Oportunidades de financiamento: busque o portal do BNDES e agências de fomento regionais/estaduais para conhecer oportunidades de recurso de investimento

Editais de P&D: fique atento aos editais publicados por operadoras e chamadas da ANP para identificar recursos destinados à inovação e a soluções tecnológicas

Acesso a crédito: procure por bancos, instituições e programas de incentivo a MPEs e entenda possibilidades de acesso a linhas de crédito facilitadas



Você sabia?

A Firjan desenvolveu a Cartilha de Captação de Recursos, um guia estratégico que orienta empresas sobre como acessar diferentes fontes de financiamento e monitorar editais relevantes para seus projetos. Acesse o painel interativo e confira!

ACESSE O PAINEL INTERATIVO



Checklist simplificado de prontidão técnica

Utilize a marcação abaixo para avaliar sua empresa:

[E] - Essencial: pré-requisito ou possível critério eliminatório

[D] - Diferencial competitivo ou requisito para ordens mais complexas

Segurança e Pessoas

- ☐ [E] - As NRs aplicáveis às atividades foram identificadas.
- ☐ [E] - Os trabalhadores possuem os treinamentos obrigatórios e atualizados
- ☐ [E] - Os EPIs adequados foram disponibilizados.
- ☐ [D] - A empresa acompanha indicadores de acidentes, incidentes e ações preventivas.

Processos e Qualidade

- ☐ [E] - O produto ou serviço atende às especificações técnicas do cliente.
- ☐ [E] - Existem procedimentos ou instruções para as principais atividades.
- ☐ [D] - A empresa registra falhas, analisa suas causas e acompanha as ações corretivas.
- ☐ [D] - A empresa possui um sistema de gestão da qualidade estruturado e/ou certificado.

Meio Ambiente e Requisitos do Mercado

- ☐ [E] - As licenças e autorizações necessárias à atividade estão válidas.
- ☐ [D] - A empresa possui práticas ou sistema de gestão ambiental.
- ☐ [D] - A empresa está preparada para comprovar conteúdo local, quando solicitado.
- ☐ [D] - A empresa conhece as regras de sociedades classificadoras aplicáveis aos seus produtos ou serviços.

Gestão do Contrato

- ☐ [E] - O escopo, os prazos e as responsabilidades foram compreendidos antes da apresentação da proposta.
- ☐ [E] - A empresa possui capacidade de entregar o volume contratado no prazo definido.
- ☐ [E] - Os documentos solicitados pelo cliente estão organizados e disponíveis.
- ☐ [D] - A empresa realiza auditorias internas ou avaliações periódicas de seus processos.



Sua empresa está pronta para negociar com grandes players?

Uma boa solução técnica pode perder espaço se não for apresentada com clareza. Nos mercados de petróleo, gás, energias e naval, reuniões, feiras e missões comerciais são oportunidades importantes para demonstrar capacidade, construir confiança e iniciar relacionamentos com grandes contratantes.

Nesses encontros, o comprador normalmente dispõe de pouco tempo e conversa com diversas empresas. Por isso, é fundamental estar preparado para explicar, de forma objetiva, o que sua empresa faz, quais problemas consegue resolver e por que pode ser uma fornecedora confiável.

Profissionalismo não significa utilizar termos complexos ou preparar uma apresentação longa. Significa conhecer bem a própria empresa, organizar as informações relevantes e adaptar a conversa ao perfil e às necessidades de quem está ouvindo. Nesta seção, você encontrará dicas de como adotar uma postura clara e eficiente frente a um potencial cliente em ambientes de negócio.

Preparação é parte da negociação

Uma reunião comercial começa antes do encontro. Pesquisar a empresa compradora e entender o contexto da oportunidade permite que a apresentação seja mais direcionada e produtiva.



Antes da reunião, procure responder:

1. *Quais produtos, serviços e projetos fazem parte da atuação da contratante?*
2. *Quais desafios ou necessidades da contratante podem estar relacionados à sua solução?*
3. *Quais requisitos técnicos, comerciais ou cadastrais costumam ser exigidos?*
4. *Quem participará da reunião e quais são suas áreas de atuação?*
5. *Qual é o objetivo principal do encontro?*

Também é importante definir o que sua empresa deseja alcançar. A reunião busca apresentar uma solução? Conhecer o processo de contratação? Entrar no cadastro de fornecedores? Receber uma consulta comercial? Identificar oportunidades futuras? Ter um objetivo claro ajuda a conduzir a conversa e a formular um pedido concreto ao final.

Apresente valor, não apenas produtos

Uma apresentação comercial ("pitch") deve ser curta, clara e orientada às necessidades do potencial cliente. Como referência, prepare uma fala inicial de aproximadamente dois a três minutos.

Uma estrutura simples pode ser organizada em quatro etapas:

1. Abertura: apresente brevemente a empresa, sua localização, seu tempo de atuação e sua principal área de especialização.

Exemplo: "Somos uma empresa do Rio de Janeiro especializada em manutenção e fabricação de componentes para instalações industriais, com atuação em projetos dos mercados de óleo e gás".

2. Capacidade: explique o que a empresa consegue entregar. Apresente sua capacidade técnica, produtiva e operacional, sempre utilizando informações objetivas.

Quando possível, use dados concretos, como: volume mensal de produção; quantidade de profissionais; capacidade de atendimento; dimensões das instalações; principais equipamentos; prazos médios; regiões atendidas.

3. Diferencial: mostre o que distingue sua empresa. O diferencial deve ser relevante para o comprador e, sempre que possível, comprovável.

Podem ser diferenciais: agilidade no atendimento; especialização técnica; flexibilidade para pequenos lotes; capacidade de customização; localização próxima às operações; histórico de entregas no prazo; atendimento emergencial; equipe qualificada; tecnologia própria; solução que reduz custos, prazo ou riscos.

4. Pedido claro: finalize explicando qual próximo passo sua empresa busca.

Exemplo: conhecer o processo de cadastro e homologação; receber futuras consultas comerciais; apresentar uma proposta técnica; agendar uma reunião com a área responsável; encaminhar informações complementares; participar de uma visita técnica.



**DICA**

Trabalhe a escuta ativa. Ouvir com atenção é tão ou mais importante do que falar.

Treine o seu "pitch" – realize simulações, pratique a apresentação e cronometre o tempo para ganhar mais objetividade.

Boas práticas em feiras e reuniões de negócio

Antes de abordar alguém, observe se a pessoa está disponível. Evite interromper conversas ou iniciar a apresentação enquanto o comprador atende outro participante.

No momento da abordagem, siga o roteiro mencionado acima: comece se apresentando e informando o nome da sua empresa. Em seguida, explique de forma objetiva qual é a sua principal solução. A partir daí, busque engajar com uma pergunta que conecte sua oferta às necessidades ou projetos do interlocutor. Ouça atentamente a resposta e, com base no interesse demonstrado, conduza a conversa explorando os pontos mais relevantes da interação.

A primeira conversa em uma feira deve ser breve. Em geral, poucos minutos são suficientes para identificar se existe aderência e combinar um próximo contato. Caso haja interesse, solicite autorização para enviar o portfólio ou agendar uma reunião posterior.

Evite monopolizar o tempo do comprador, insistir diante de uma negativa ou entregar uma grande quantidade de materiais sem contextualização. Também não é recomendável iniciar a conversa perguntando apenas: "Vocês têm alguma

oportunidade?". Uma abordagem mais eficiente é demonstrar previamente o que a empresa oferece e em quais situações pode gerar valor.

Registre o nome, o cargo, a empresa, o contato e os principais assuntos discutidos. Confiar apenas na memória aumenta o risco de perder informações importantes.

Materiais de apoio

Sua empresa deve estar preparada para se apresentar mesmo quando não houver espaço para uma exposição detalhada. Por isso, recomenda-se manter alguns materiais comerciais e técnicos atualizados:

Pitch comercial: é uma apresentação oral curta, de aproximadamente dois a três minutos. O pitch deve ser treinado, mas não decorado de forma rígida. A fala precisa parecer natural e ser adaptada ao interlocutor.

One page da empresa: apresentação resumida, preferencialmente em uma página, com as principais informações da empresa. O documento deve ser visualmente organizado e permitir que o comprador compreenda rapidamente a proposta da empresa.

Portfólio técnico: apresenta informações mais detalhadas sobre os produtos, serviços e experiências da empresa. Evite materiais excessivamente longos. Organize o portfólio por soluções ou áreas de atuação, facilitando a localização das informações de interesse do comprador.

Todos os materiais devem estar atualizados, sem erros de português, dados antigos ou contatos incorretos. Em missões internacionais, avalie a necessidade de versões em inglês ou no idioma do mercado visitado.

Após a reunião: o relacionamento continua

O contato não termina quando a reunião acaba. Um acompanhamento profissional aumenta as chances de continuidade e demonstra organização.

Envie um follow-up, preferencialmente, em até 48 horas após o contato. A mensagem deve agradecer pelo tempo e pela conversa, retomar brevemente os principais pontos discutidos, encaminhar os materiais prometidos e registrar os próximos passos.

Caso não haja resposta, a empresa pode realizar uma nova abordagem de forma respeitosa. Evite mensagens excessivas ou insistentes. O objetivo é manter o relacionamento e permanecer disponível para oportunidades futuras.



DICA

Evite mensagens genéricas ou o envio de anexos sem explicação. Personalize o contato com base no que foi conversado.

Pronto para testar sua prontidão comercial?

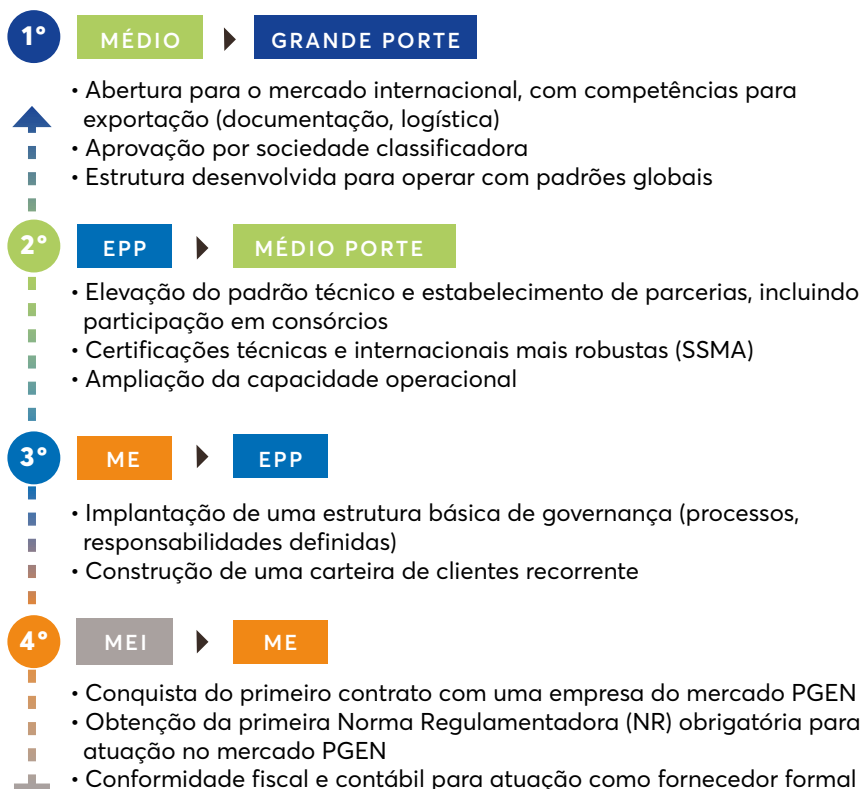
Clique [aqui](#), e responda o quiz de 10 perguntas e descubra seu nível de preparo para se relacionar com clientes, apresentar sua empresa e aproveitar melhor as oportunidades de negócio.



Qual é o seu próximo passo?

Toda empresa fornecedora possui um ponto de partida e um caminho a percorrer. Ao longo da Cartilha, você recebeu algumas orientações para tornar essa trajetória mais simples e conquistar boas oportunidades para a sua empresa. Depois de se familiarizar com os processos de contratação, com a expansão da capacidade técnica e construção de bons relacionamentos, é hora de pensar em avançar.

Pense na sua trajetória como uma escada: a cada degrau, você alcança novas conquistas e se aproxima de se tornar uma empresa cada vez maior e mais preparada para os desafios da indústria de petróleo, gás, energias e naval:



Para te ajudar a manter um bom ritmo de crescimento, participe das edições do **Programa Rede de Oportunidades Para Fornecedores**, uma iniciativa da Firjan que conecta grandes empresas demandantes do mercado de petróleo, gás, energias e naval à cadeia fornecedora.

Atualmente, o programa é uma realização da Firjan SENAI em parceria com o Sebrae Rio voltado a MPEs, no qual a sua empresa pode conhecer mais sobre o processo de contratação, oportunidades e tendências de grandes operadoras, estaleiros, EPCistas e afretadoras, além de ter a chance de realizar reuniões qualificadas, colocando em prática as dicas de apresentação mencionadas nas páginas anteriores.

Além disso, é uma ótima oportunidade para compartilhar experiências com outras empresas fornecedoras, firmar novas parcerias e ampliar sua rede de contatos. Conte com o apoio da Firjan SENAI Sesi e do Sebrae Rio para expandir seu negócio com segurança e aproveitar as melhores oportunidades da indústria que mais cresce no estado do Rio de Janeiro!

ACESSE O PAINEL INTERATIVO



Glossário

Preparamos um breve glossário com alguns termos utilizados nos mercados de petróleo, gás, energias e naval, com o objetivo de apoiar sua empresa na familiarização com a linguagem e as práticas dessa indústria.

A

Afretadora – Empresa responsável pelo aluguel de equipamentos de grande porte e embarcações para empresas operadoras
ANP – Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis

B

Bloco exploratório – Áreas delimitadas geograficamente referentes a uma bacia sedimentar, onde se desenvolvem atividades de exploração de petróleo e gás natural, realizadas por modelo de concessão, partilha ou cessão onerosa
Brent (Petróleo) – preço do barril de petróleo extraído do Mar do Norte usado como referência no mercado de compra e venda

C

Cessão Onerosa – Regime de exploração no qual áreas de exploração de petróleo ou gás natural da União são cedidas à Petrobras, adquirindo direito de extrair até cinco bilhões de boe
Concessão – Regime de exploração no qual o petróleo e gás natural pertencem à empresa concessionária. Além disso, ela assume todos os riscos envolvidos
Conteúdo Local – Regulamento que estabelece a proporção dos investimentos realizados em produtos e/ou serviços nacionais voltados para a etapa de exploração e desenvolvimento da produção no setor de óleo e gás.
CPSI – Contrato Público para Solução Inovadora. Modalidade de contratação especial que possibilita à Petrobras testar e contratar novas tecnologias de forma rápida e segura

E

E&P – Exploração e Produção
EPC – Engineering, Procurement and Construction. Engenharia, Aquisição e Construção. Modelo de contrato em que uma única empresa assume a responsabilidade por todas as fases de um projeto, desde o planejamento inicial até sua conclusão
EPCista – Empresa executora de contratos do tipo EPC
Estaleiro – Complexo industrial naval voltado para construção, integração e reparo de estruturas flutuantes

ETEC – Encomenda Tecnológica. Instrumento de compra pública direta para desenvolvimento de soluções inovadoras. Dispensa licitação e exige a contratação de ICT para atividades de PDI

F

FMM – Fundo da Marinha Mercante

FPSO – Floating, Production, Storage and Offloading. Unidade Flutuante de Produção, Armazenamento e Transferência. Tipo de navio-plataforma para extração, processamento, armazenamento e envio de petróleo e gás

Frota de Apoio Marítimo – Embarcações dedicadas ao suporte logístico offshore

I

ICT – Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação. Pode ser pública ou privada

O

Operadora – Empresa responsável por conduzir e gerenciar as atividades de exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural em uma área de exploração

P

Partilha - Regime de exploração no qual o petróleo e gás natural pertencem à União e os riscos envolvidos pertencem somente à empresa contratada. Os custos de exploração são recuperados se houver descoberta comercial, e a empresa contratada adquire uma fração dos recursos explorados

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PDI – Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação

Poço – Perfuração profunda feita na terra ou no fundo do mar para extrair petróleo e/ou gás natural

S

Subsea – Tecnologias, equipamentos e operações instaladas no leito oceânico para explorar, perfurar e produzir petróleo e gás natural

U

UEP – Unidade Estacionária de Produção

UPGN – Unidade de Processamento de Gás Natural

CONTEÚDO TÉCNICO:

Firjan SENAI SESI - Gerência Geral de Petróleo, Gás, Energias e Naval

