

FIRJAN

PETRÓLEO

ANO I • 002 • MAIO DE 2018

Sistema
FIRJAN

FIRJAN
CIBJ
SESI
SENAI
TEL
SISTEMA FIRJAN

INFORMA,
FORMA,
TRANSFORMA.

MEDIDAS PARA ATRAIR INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

pág. 8

ENTREVISTA

FORTELECIMENTO
DA CADEIA DE
BENS E SERVIÇOS

pág. 4

MERCADO

NOVOS
INVESTIMENTOS
NO RADAR

pág. 6

CASOS DE SUCESSO

EXPERIÊNCIAS
DA SUBSEA 7 E DA
SHELL BRASIL

pág. 12

NEGÓCIOS

PETROBRAS MUDA
REGRA PARA
FORNECEDORES

pág. 14

DADOS

MERCADO
DE P&G EM
NÚMEROS

pág. 16

ATITUDES CORAJOSAS PARA RETOMADA DO MERCADO OFFSHORE BRASILEIRO

As expectativas começam a se tornar realidade. Está claro que a retomada dos leilões de petróleo foi uma conquista primordial para transformar o potencial do país em oportunidades. Um ambiente propício ao investimento é o desejo de todos. E nos últimos meses avançamos na melhoria das regras para realizar negócios na indústria de petróleo no Brasil.

A competição pelos recursos é global. Hoje, além de o Brasil concorrer com o Golfo do México e a Costa da África, por exemplo, existe também uma séria disputa com as fontes alternativas de energia em desenvolvimento, como a solar, eólica e hidrogênio entre outras, renováveis ou não.

No mote da sustentabilidade, precisamos ser rápidos e protagonistas no desenvolvimento do novo ciclo que o mercado de petróleo e gás vivencia. O estado do Rio já é líder nacional e tem todos os elementos para despontar como referência para modelos de exploração com características similares.

A atuação do Sistema FIRJAN, reunindo toda a cadeia de fornecedores de bens e serviços, sempre foi no sentido de propiciar a construção de um ambiente melhor para investidores, empregadores e empregados, contribuintes e consumidores. Nosso empenho é pela priorização do melhor arranjo produtivo, com inclusão e parcerias das indústrias instaladas no estado e o fortalecimento da competitividade global das empresas.

Ações como a promoção de um amplo debate entre indústria e os diversos níveis do governo, a realização de encontros de negócios entre compradores e fornecedores, e a avaliação dos temas que impactam diretamente o setor são fundamentais para capitalizarmos a merecida posição de destaque do Brasil e do Rio de Janeiro no mercado mundial de petróleo.

O momento hoje vai além de manter a recuperação financeira e da imagem dessa indústria. Para concretizar os empreendimentos previstos e vislumbrados, temos que ter a coragem de continuar seguindo em frente, sem interrupções.

A escolha de onde queremos estar daqui a cinco ou 10 anos precisa ser feita agora. A evolução deve romper a fronteira da agenda regulatória, que já podemos considerar encaminhada, e ir para a operação do negócio, com todos os benefícios que ele traz para a sociedade. Seja pela geração de empregos diretos e indiretos, renda e seus efeitos multiplicadores, ou pela arrecadação e aplicação dos recursos de *royalties*, que devem ter seu valor percebido evidenciado.

Vamos continuar envidando esforços para que a indústria fornecedora de bens e serviços de petróleo seja contemplada por uma Política Industrial de Estado. E não podemos ter dúvidas quanto ao objetivo: temos que aproveitar nossos recursos naturais como propulsores dos investimentos para a geração de renda e consequente desenvolvimento do nosso país.

Eduardo Eugenio Gouvêa Vieira
Presidente do Sistema FIRJAN

MEDIDAS PARA CONSOLIDAR O PROTAGONISMO FLUMINENSE

A sensação é de que a turbulência passou. A Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) decidiu manter o corte da produção e hoje a cotação do barril de óleo beira os USD 65. Enquanto isso, importantes mudanças foram implementadas no Brasil, garantindo a atratividade das nossas reservas.

Nesse cenário, o estado do Rio se mantém como protagonista para esse mercado. As rodadas de licitação de 2017 foram destaque, principalmente dado o resultado das áreas aqui localizadas. Também estão no estado as principais oportunidades de desenvolvimento da produção.

Ademais, a maior parte dos projetos offshore do país para os próximos anos serão instalados nas águas fluminenses. São sete sistemas de produção que irão entrar em produção nesse ano e outros dois em 2019. Estudo elaborado pela FIRJAN demonstra que mais de 70% dos sistemas previstos para entrarem em produção até 2027 no Brasil, serão implantados no estado.

Estes projetos aumentarão em aproximadamente 90% a produção brasileira de óleo. E aqueles sistemas que ainda não iniciaram suas contratações ou construção, demandarão USD 175 bilhões em investimento e isto poderá representar 150 mil postos de trabalhos anuais. Com isso, para o cenário estadual, o estudo prevê que o Rio duplicará sua produção de óleo e arrecadará mais de USD 90 bilhões em participações governamentais no período. Há ainda muito potencial com o aumento da vida útil dos campos maduros da Bacia de Campos.

Neste ano, se iniciam os novos programas exploratórios, referentes às áreas licitadas em 2017, com o resultado da 15ª Rodada realizada em março, e mais as licitações que ainda irão ocorrer, ampliamos a demanda por bens e serviços. Isto tudo sem considerar os gastos com operação e manutenção de todas as plataformas hoje em operação e pela adição das novas que já estão chegando, ou sendo contratadas.

Utilizando as ferramentas corretas, ampliaremos a transformação das riquezas naturais em competitividade, e em inserção global das nossas indústrias. Cada vez mais, nossas ações requerem planejamento de longo prazo, com visão estratégica de onde queremos chegar.

Agregar capacidades, ganhos de escala, receber novos entrantes, promover novos desenvolvimentos e antecipar a produção são metas a serem perseguidas.

Nossa pauta vem se ampliando e enxergamos a real possibilidade de termos uma indústria de médio porte mais robusta também com o onshore e campos maduros.

Há que se identificar as capacidades e vocações de cada estado, como, por exemplo, é o direcionamento do Rio para o fornecimento de bens, bases de serviços e seu polo naval. Lembrando sempre que este mercado é global e cada país lançará mão de suas próprias estratégias para tornar os seus recursos naturais ainda mais atrativos ao investimento.

Karine Barbalho Fragoso de Sequeira

Gerente de Petróleo, Gás e Naval do Sistema FIRJAN



•••••
ENTREVISTA

HORA DE IMPULSIONAR A COMPETITIVIDADE

O Brasil ainda tem muito a oferecer, seja em áreas ainda não exploradas ou por meio da oferta de bens e serviços de fornecedores qualificados. Embora ainda existam alguns desafios a serem superados, **Claudio Makarovsky**, diretor-presidente da Associação Brasileira das Empresas de Serviços de Petróleo (ABESPetro), já enxerga movimento das operadoras na contratação de bens e serviços. Nesse cenário, a ABESPetro se insere para alavancar as oportunidades no horizonte.

Quais os desafios e metas nesta nova gestão da ABESPetro?

Estamos trazendo o desafio dos "10 anos em 4". O período entre a assinatura de um contrato de concessão e o início da produção de óleo é de cerca de 10 anos no Brasil. Sabemos, contudo, pelo exemplo de outras regiões petrolíferas do mundo e pela análise técnica das atividades industriais que ocorrem nessa etapa, que é viável reduzir para quatro anos esse período. Isso implicaria o aumento disruptivo na velocidade de geração de empregos, de arrecadação e de desenvolvimento das inovações. A ABESPetro é um dos mais relevantes representantes dessa ideia. Entre nossas metas está a defesa da flexibilização da Cláusula de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I) presentes nos contratos celebrados entre a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) e as empresas petrolíferas. Esse dispositivo determina que as operadoras realizem investimentos em P,D&I. Flexibilizando-a, esperamos agilizar a contratação para

novos investimentos locais, como a revitalização do Parque Tecnológico da UFRJ. É preciso trabalhar forte em uma política de Estado que impulse a inovação e bonifique o gerador local de tecnologia e soluções competitivas. Temos no nosso escopo de atuação também auxiliar na revitalização dos campos maduros. Caso o fator de recuperação aumente em 1%, o governo poderá arrecadar US\$ 11 bilhões em *royalties* decorrentes dos US\$ 18 bilhões de investimentos. Esse aumento é compatível, segundo a ANP, a reservas adicionais de 2,2 bilhões de barris de óleo equivalente. Um por cento a mais no fator de recuperação da Bacia de Campos geraria US\$ 8 bilhões em investimentos e US\$ 5 bilhões em *royalties*.

Como você avalia o novo ambiente de negócios no mercado de petróleo e gás brasileiro?

Precisamos resolver os debates que ficaram para este ano sobre conteúdo local, adesão dos estados ao Repetro-Sped e a reforma do marco regulatório

do gás natural proposta pelo governo. Caso sejam solucionados em prol da competitividade da indústria, teremos um futuro muito promissor, pois definitivamente destravaremos os investimentos. Estamos no caminho certo. Um bom termômetro será a nova rodada de leilões deste ano.

Quais as perspectivas de demanda de bens e serviços para as empresas de petróleo e gás?

O panorama futuro é positivo. Já é possível observar movimentação em relação à contratação de bens e serviços pelas petroleiras. A operadora Statoil, por exemplo, contratou a Seadrill, multinacional da área de perfuração de águas profundas, para atuar no Campo de Carcará, na Bacia de Santos. Enquanto isso, a Petrobras assinou contrato com a Modec para o afretamento de plataforma do tipo FPSO (unidade flutuante que produz, armazena e transfere óleo e gás) que será utilizada na produção do Campo de Sépia, na Bacia de Santos, e no campo de Mero, na área noroeste do bloco de Libra. A estatal já está negociando ainda turbogeradores e compressores. A Petrobras também está licitando afretamento da segunda plataforma do Campo de Mero e em Búzios, na Bacia de Santos, assim como outras duas para a revitalização do Campo Marlim.

Como vê o potencial e a atratividade das áreas de exploração do Brasil frente a outros países?

Sem dúvidas, o maior atrativo tem sido a alta produtividade dos poços do pré-sal, que podem passar de 30 mil barris/dia. Menos de 5% da bacia sedimentar brasileira foi explorada até agora, o que mostra o quanto ainda tem para se descobrir. A nossa vizinha Argentina, por exemplo, tem o dobro de poços perfurados comparados ao Brasil. Além disso, temos fornecedores competitivos, a exemplo das 17 árvores de natal molhadas verticais (equipamento para uso submerso) e ferramentas associadas fornecidas pela TechnipFMC Brasil para a ExxonMobil usar em sua exploração do campo de Liza, na Guiana. Esses exemplos, além da adesão do novo Repetro mostram o potencial competitivo do Brasil.

Que estratégias podem ser adotadas para maximizar a participação da indústria nacional nos investimentos de petróleo e gás?

Primeiro, é preciso investir em exigências ambientais

claras e realistas, com elementos de desempenho para sísmicas, poços e novas unidades. Um exemplo de melhoria seria permitir a licença incremental para um novo poço em um mesmo campo, mesmo se for de nova operadora. Evita-se assim o começar do zero. Outro ponto é a melhoria da previsibilidade e a estabilidade da tributação. Uma sugestão é reduzi-la na fase de exploração, de modo a incentivar toda a cadeia. Outro ponto que poderia ser adotado são regulamentos de conteúdo local e de PD&I em indutores de desenvolvimento tecnológico. Assim, seria estimulada a internacionalização dos fornecedores brasileiros e a robustez de toda a indústria nacional de petróleo.

“ É PRECISO INVESTIR EM EXIGÊNCIAS AMBIENTAIS CLARAS E REALISTAS ”

CLAUDIO MAKAROVSKY

BRASIL OFFSHORE 2019
Feira e Conferência Internacional da Indústria de Petróleo e Gás

25-28 JUNHO MACAÉ - RJ
BRASIL

A PLATAFORMA DE RETOMADA PARA GRANDES NEGÓCIOS

Participe deste momento único para o setor de Petróleo e Gás, SAIBA AS OPORTUNIDADES DE SER UM EXPOSITOR.

Fale com nossa equipe comercial:
+55 11 3060. 4742 | daniel.pereira@reedalcantara.com.br

Organização e Promoção

Reed Exhibitions
Alcantara Machado

ibp
INSTITUTO BRASILEIRO DE
PETRÓLEO E GÁS

SPE
SOCIETY OF PETROLEUM ENGINEERS



● ● ● ● ● ●
MERCADO

INVESTIMENTOS NO RADAR DAS OPERADORAS

6

É consenso entre os principais atores do mercado de Petróleo e Gás (P&G) que a previsibilidade instituída pelo calendário de leilões até 2019 trará muitas riquezas para o Brasil. De acordo com a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), cerca de US\$ 83 bilhões em investimentos podem ser gerados ao longo de 35 anos por conta dessa agenda, sendo US\$ 30 bilhões no estado do Rio. Acompanhando as estimativas, a Total E&P, que opera no país desde 1975, prevê realizar investimentos da ordem de R\$ 3 bilhões por ano no Brasil nos próximos anos.

Maxime Rabilloud, presidente da empresa, explica que o calendário permitiu que a Total E&P avaliasse o conjunto de rodadas e de áreas ofertadas, não apenas um leilão isoladamente: “Assim, conseguimos ser mais estratégicos e assertivos nas decisões de negócios”.

Outro fator importante para trazer dinamismo ao mercado é a oferta permanente de blocos. Isso porque, segundo Rabilloud, as empresas poderão estar constantemente avaliando ativos de seu interesse que estejam disponíveis, não ficando restritas apenas ao calendário de rodadas fixas.

“O apetite das empresas nas últimas rodadas do pré-sal demonstrou a atratividade dessas áreas e o

volume de investimentos que podem ser trazidos ao país. O pré-sal, por exemplo, é uma das maiores reservas de petróleo do mundo e coloca o Brasil em posição de destaque na indústria global de petróleo”, afirma. Em 2018, a Total se tornou a primeira operadora privada de produção no pré-sal, ao assumir o Campo de Lapa, na Bacia de Santos.

NOVAS POSSIBILIDADES

Na mesma direção caminha a Shell Brasil. A empresa aumentou nos últimos anos seus investimentos no país, com a participação no consórcio de Libra, na compra da BG Group pela Shell Global e nas rodadas de leilões do pré-sal. “Antes dos leilões de outubro, nosso plano de negócios já contemplava investimentos de US\$ 2 bilhões por ano até 2020. Naturalmente, esse valor crescerá com o aumento do nosso portfólio no Brasil”, afirma André Araujo, presidente da companhia. Além disso, a multinacional investiu, no ano passado, mais de R\$ 170 milhões em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I), sendo o Rio o estado que mais recebeu recursos.

Assim como Rabilloud, Araujo avalia como positiva a oferta permanente de áreas. De acordo com ele, embora os blocos sejam conhecidos, as operadoras

se abrem a novas possibilidades de investimento, principalmente quando há mudança de gestão ou revisão de portfólios. "Outros países também estão oferecendo áreas de exploração de óleo e gás, e é importante que o Brasil se mantenha competitivo na esfera internacional", pondera.

PAÍS ESTRATÉGICO

Anders Opedal, presidente da Statoil no Brasil, considera o país estratégico. A multinacional, com novo nome – Equinor, a partir de maio, já investiu mais de US\$ 10 bilhões, pagou quase US\$ 1 bilhão em impostos e empregou mais de mil pessoas, direta ou indiretamente, além de manter projetos de longo prazo no Brasil, com duração de, pelo menos, 40-50 anos. "Nosso objetivo é ser a principal empresa internacional do setor no país", anuncia.

A Statoil possui na Bacia de Campos o maior campo operado fora de seu país de origem, a Noruega: Peregrino, que também é o maior campo offshore com operação de empresa estrangeira no Brasil. "Desde 2011, quando começamos a operá-lo, já produzimos mais de 140 milhões de barris, 39 poços de produção e 7 poços de injeção de água", detalha Opedal. Com a segunda fase de exploração em andamento, a empresa espera prolongar sua vida útil e adicionar 250 milhões de barris em reservas recuperáveis.

Em dezembro, a Statoil anunciou um novo passo em sua parceria estratégica com a Petrobras no Brasil, adquirindo participação de 25% no campo de Roncador. Isso significa, segundo o presidente da companhia, novos investimentos de cerca de US\$ 3 bilhões, tornando-se a maior operação de desenvolvimento de negócios da Statoil: "Com essa aquisição, a companhia vai quase triplicar sua produção no país".

O presidente da Shell Brasil destaca que a indústria brasileira é competitiva em vários segmentos da cadeia de óleo e gás. Uma das provas, segundo Araújo, é que muitos fornecedores buscam o mercado externo e conseguem fechar bons negócios. "O Brasil possui experiência de ponta para oferecer soluções a projetos em águas profundas em todo o mundo. Recentemente, a Shell fechou contrato com a Petroserv para o aluguel

de uma sonda semissubmersível para manutenção no Parque das Conchas, na Bacia de Campos. Essa é a primeira vez que alugamos esse equipamento com uma empresa brasileira", noticia.

Opedal também compartilha da opinião de que os fornecedores brasileiros são um diferencial para o país, por se mostrarem resilientes em trabalhar com diferentes empresas e suas respectivas demandas: "Estamos otimistas quanto ao atual momento da indústria brasileira de P&G. Nos últimos anos, o país tem vivido mudanças positivas nesse segmento, como a aprovação de novas leis que aumentaram a concorrência e fomentaram novos investimentos, tanto de empresas nacionais como internacionais. Também vale destacar a permissão para que mais companhias operem no pré-sal e a extensão do Repetro".

Por sua vez, Maxime Rabilloud ainda enxerga desafios e entraves importantes, como o processo de licenciamento ambiental, a complexidade fiscal e o incentivo ao investimento em campos maduros. "Queremos continuar investindo no Brasil de forma perene e acreditamos na retomada do setor, tendo em vista os avanços já alcançados. Reforçamos, porém, que para manter a atratividade e a competitividade frente a outros países é importante que se construa um ambiente tributário, político e regulatório estável", corrobora o presidente da Total E&P.

Os dados do mercado de petróleo para a indústria fluminense são apresentados pelo Sistema FIRJAN na publicação Anuário da Indústria de Petróleo no Rio de Janeiro. O documento destaca, dentre outros, o resultado das contas públicas do estado, com US\$ 10 bilhões de saldo positivo em 2016.

Ricardo Maia, vice-presidente executivo da FIRJAN, ressalta a importância do petróleo para a indústria fluminense. "Estamos em um momento único de resgate da economia do estado, com novos investimentos que irão reaquecer nossas indústrias de base e de transformação. Não podemos abrir mão de um futuro de crescimento e deixar de agregar valor à produção de petróleo com fornecimento também de bens e serviços de alta complexidade, que são demandados pelo mundo".



C A P A

AMBIENTE REGULATÓRIO PARA UM MERCADO PROMISSOR

8

Após a adoção de significativas alterações regulatórias, visando aumentar a atratividade do mercado brasileiro de petróleo e gás (P&G), o país tem o desafio de consolidar a retomada iniciada em 2017. A avaliação é compartilhada pelos principais *players* do mercado. No centro deste novo cenário, destacam-se o Regime Aduaneiro Especial de Exportação e de Importação de Bens Destinados às Atividades de Pesquisa e de Lavra das Jazidas de Petróleo e de Gás Natural (Repetro-Sped) e ações para maximizar a inserção da indústria nacional nos investimentos.

O novo Repetro, como ficou conhecido, traz novidades importantes para o mercado. Uma delas é a possibilidade de importar definitivamente bens utilizados nas fases de exploração e produção, o que antes não era permitido.

“Às vezes eles precisavam até mesmo ser destruídos, visto que era muito mais difícil tirá-los do país, como no caso de árvores de natal, equipamentos para uso submerso e imóveis. Agora, além da permissão, há suspensão do pagamento dos tributos federais, que poderão se converter em isenção e alíquota zero após cinco anos de permanência em território nacional”, observa o secretário de Petróleo, Gás Natural e Combustíveis Renováveis do Ministério de Minas e Energia (MME), Márcio Félix.

Ele também ressalta a maior segurança jurídica do regime em relação ao anterior, visto que foi implementado via lei federal. Antes, o Repetro era baseado apenas em decretos e instruções normativas.

Ainda assim, a grande melhoria do novo Repetro é deixar de ser benéfico apenas para bens importados, segundo Magda Chambriard, membro do Conselho Empresarial de Petróleo e Gás do Sistema FIRJAN. “O regime, em alguns casos, chegava a gerar competição desvantajosa com as empresas nacionais. Acredito que esse problema esteja agora superado”, observa. Isso porque o novo convênio equipara as condições de importação e aquisição interna de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem voltados para a produção de petróleo e gás. No modelo anterior, só a compra no mercado externo tinha a suspensão do pagamento dos tributos federais.

Essa possibilidade ajuda a fomentar a produção nacional, avalia Alejandro Duran, gerente-geral da BHGE. De acordo com ele, fabricar um equipamento submarino no país, por exemplo, movimentará uma ampla rede de fornecedores. “O Repetro-Sped permite que produtos brasileiros de alto valor agregado sejam mais competitivos”, analisa. A concessão do benefício fiscal estadual do Repetro-Sped é facultada à adesão dos estados a um Convênio firmado por todas as unidades federativas do país. Por esse motivo, Duran também defende a permanência do Rio no regime.



.....

A GRANDE MELHORIA DO
NOVO REPETRO É **AMPLIAR OS
BENEFÍCIOS PARA COMPRAS NO
MERCADO NACIONAL**

.....

9

FORTALECIMENTO NACIONAL

Outro fator determinante para possibilitar maior a participação das indústrias nacionais nesse momento de retomada são as regras de conteúdo local. Nesse sentido, Décio Oddone, diretor-geral da Agência Nacional de Petróleo (ANP), afirma que vêm realizando junto ao governo federal uma série de mudanças na regulação que visam atração de investimentos e estímulo ao desenvolvimento da cadeia de fornecedores de bens e serviços no país. Uma das medidas é a resolução que disciplinará os critérios, requisitos e procedimentos aplicáveis à isenção de cumprimento da obrigação de conteúdo local (*waiver*), bem como as regras gerais dos ajustes de percentual comprometido e das transferências de excedente.

“Consideramos a evolução das regras fundamental para que os projetos de desenvolvimento nas áreas contratadas possam ser executados dentro de parâmetros econômicos competitivos, atraindo

DESTAQUES DO NOVO REPETRO

> **Autorização da ampliação dos benefícios do Repetro, com suspensão dos tributos federais**, para as modalidades de importação definitiva e aquisição no mercado interno de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem destinados a serem utilizados na fabricação de itens 'repetráveis' (combinação entre o regime drawback integrado e o Repetro-SPED).

> **Inclusão de procedimento da Receita Federal para analisar a conformidade da aplicação do regime**, com objetivo de verificar o cumprimento dos requisitos por parte dos beneficiários, podendo ocorrer previamente ou a posteriori ao desembaraço aduaneiro.

> **Possibilidade de transferência de bens contemplados no antigo Repetro para o Repetro-Sped, ao longo de 2018, 2019 e 2020.** Cabe salientar que o beneficiário que optar pela migração durante o ano de 2018 terá condições simplificadas, que ainda serão regulamentadas pela Coordenação-Geral de Administração (Coana) Aduaneira (Coana).



10

investimentos e beneficiando a sociedade brasileira”, afirma. Isso permitirá, segundo Oddone, que os contratos assinados da 7ª à 13ª Rodada de Concessão, de Cessão Onerosa e da 1ª Rodada de Partilha de Produção possam gerar a contratação de 22 novas plataformas até o início da próxima década. A atração seria de R\$ 480 bilhões em investimentos, dos quais cerca de R\$ 200 bilhões executados no Brasil.

A proposta da Agência traz os seguintes compromissos mínimos de conteúdo local: 50% tanto na exploração quanto no desenvolvimento de projetos em terra; 18% para exploração em projetos no mar; 25% para construção de poço; e 40% para coleta e escoamento. Já os compromissos para Unidade Estacionária de Produção (UEP) seriam três percentuais de 40%: engenharia; máquinas e equipamentos; e construção, integração e montagem.

Raul Sanson, vice-presidente do Sistema FIRJAN, considera que a solução da ANP caminha para um desfecho que agrada a todos os elos do mercado. “Esse impasse já acontecia há anos. Resolvida essa questão, os investimentos finalmente serão destravados”, observa.

MELHORIAS NO HORIZONTE

Oddone lembra também que a ANP está trabalhando em outras frentes para melhorar o ambiente de

negócios, como o incentivo à produção incremental em campos maduros e para atuação de fundos de investimentos. “Há também o ajuste de *royalties* para as áreas de nova fronteira e bacias maduras que apresentem maiores riscos, a oferta permanente de áreas devolvidas e blocos exploratórios não arrematados em leilões e o estímulo à extensão da vida útil dos campos, promovendo ações para maximizar o fator de recuperação dos reservatórios”, enumera.

Para 2018, aconteceu a 15ª Rodada de Licitações de Blocos Exploratórios, em março, e está agendada a 4ª Rodada de Partilha de Produção no Pré-Sal, programada para junho. O resultado da 15ª Rodada já supera a estimativa da ANP de arrecadação de cerca de R\$ 3,5 bilhões em bônus de assinatura com leilões de petróleo este ano, excluindo a oferta permanente, que deve envolver inicialmente cerca de 850 blocos. Espera-se também que a partir de novembro as empresas interessadas em explorar tais blocos possam apresentar propostas a qualquer tempo.

A oferta permanente de áreas é um modelo de licitações adotado por países como os Estados Unidos (EUA) e o Canadá, onde há um estoque ininterrupto em oferta, dando oportunidade aos investidores de adquirirem blocos a qualquer tempo. “Há, no Brasil, ainda muita reserva a ser explorada, enorme potencial a ser aproveitado pelo rejuvenescimento de seus campos



PROPOSTA DA ANP PARA CONTEÚDO LOCAL

18%

para
exploração
em projetos
no mar

50%

tanto na
exploração
quanto no
desenvolvimento
de projetos em
terra

25%

para
construção
de poço

40%

para engenharia;
máquinas e
equipamentos;
e construção,
integração e
montagem em
Unidade Estacionária
de Produção (UEP)

40%

para
coleta e
escoamento

mais antigos e o dever de libertar do aprisionamento as áreas do pós sal dentro do polígono do pré-sal. E o Rio de Janeiro, como estado que concentra as oportunidades do petróleo, continuará como protagonista desse mercado no país”, afirma Eduardo Eugenio Gouvêa Vieira, presidente da FIRJAN.

A consolidação do programa de exploração e produção na área terrestre do país, o Reate, também está na mira do MME para melhorar o ambiente regulatório brasileiro. Márcio Félix explica que os grandes produtores de petróleo do mundo, notadamente a Rússia e os EUA, produzem mais de 10 milhões de barris por dia, majoritariamente no *onshore*: “No Brasil é ao contrário. O *onshore* é uma parcela pequena da nossa produção. Entendemos que devem ter alguns tesouros guardados que funcionarão para a produção de energia para áreas mais isoladas. Essa política ajudará ainda o país a ter uma indústria mais diversificada”.

Outra pauta importante é o Projeto de Lei nº 6.407/2013. A proposta, que tramita no Congresso Nacional, elabora novas regras baseadas no programa do governo “Gás para Crescer”, de modo a fomentar o mercado no país, por meio da entrada de mais ofertantes e mais demandantes. Félix afirma que o governo se empenha para que ela possa ser aprovada ao longo desse primeiro semestre, de modo que o Brasil efetivamente tenha o mercado mais aberto e competitivo. Magda Chambriard

acredita que este será o próximo desafio da indústria. Para ela, discussões sobre o gás como *commodity* deverão aumentar nos próximos anos. “Desse modo, o ‘Gás para Crescer’ tem que ser empoderado para cumprir um papel de destaque no desenvolvimento do país”, observa.

LICENCIAMENTO AMBIENTAL

Sempre em pauta, a melhoria no licenciamento ambiental para o mercado de P&G também está na mira dos *players*. Segundo Oddone, a ANP está ampliando a articulação com os órgãos ambientais, buscando maior integração para disseminação de conhecimento com vistas à agilização do processo. “Treinamos equipes técnicas dos órgãos ambientais com o objetivo de apresentar aspectos da segurança operacional nas atividades de exploração e produção, demonstrando a viabilidade de realização das atividades em acordo com as melhores práticas da indústria”, ressalta.

Alejandro Duran observa que os órgãos ambientais ao utilizar ao máximo as informações obtidas sobre as áreas exploradas e seus respectivos operadores, ampliam as oportunidades para futuros posicionamentos. A partir do histórico coletado, companhias com credibilidade deveriam conquistar a licença automaticamente. “Isso dá mais previsibilidade e agilidade aos processos, o que estimula a vinda de investidores para o país”, conclui.



CASO DE SUCESSO I

SUBSEA 7: ÂNCORA DO CONHECIMENTO

Presente em mais de 40 cidades no mundo, a Subsea 7 se preocupa em criar laços duradouros com as comunidades no entorno de suas unidades de negócio, atuando além da inspeção, manutenção e instalação das maiores e mais complexas estruturas *offshore*. A empresa procurou, em 2015, o Sistema FIRJAN para ajudá-los na construção do mais novo projeto social da companhia: o Porto do Saber.

12

Segundo Hariom Cavalcante, gerente de Responsabilidade Social e de Comunicação África e Brasil da Subsea 7, após a mudança da sede para a Zona Portuária do Rio em 2013, a empresa desejava implantar na região uma ação que conectasse os moradores às potencialidades locais. "A FIRJAN nos ajudou a identificar essas potencialidades que, neste caso, é a indústria criativa, e realizou as conexões para que o projeto desse certo", informa.

O Porto do Saber capacita jovens para atuarem na indústria criativa, por meio de cursos ministrados pelo SENAI e parcerias com outros atores sociais locais. Alunos de três escolas comunitárias e estaduais têm aulas extras de duas a três vezes por semana de fotografia, edição de vídeo, figurino, ilustração, *web design*, animação e operador de câmera. Mais de 250 adolescentes já foram qualificados.

A atuação da empresa foi reconhecida neste ano. A Subsea 7 conquistou o primeiro lugar da categoria Desenvolvimento do Rio na 15ª edição do Prêmio Faz Diferença, uma iniciativa do jornal O Globo em parceria

com o Sistema FIRJAN. "Esse reconhecimento indica que estamos no caminho certo", afirma Cavalcante.

Eliane Damasceno, coordenadora da Divisão de Negócios em Responsabilidade Social da Federação, explica que a prática da responsabilidade social empresarial contribui para reforçar os valores institucionais, melhorar o clima organizacional, fortalecer a reputação da empresa e gerar valor tanto para o negócio quanto para a sociedade: "Além de projetos educacionais, empresas do mercado de petróleo e gás têm alto potencial em criar ações para as áreas de meio ambiente; Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I); e tecnologia e inovação. A FIRJAN atua com diagnósticos para o investimento social privado e também desenvolve e realiza a gestão do projeto".

AGENDA FIRJAN PETRÓLEO

9º Seminário de Óleo e Gás JLT
Maio

II Workshop Onshore no Brasil
Junho

Brazilian Petroleum Conference
Junho

Anuário da Indústria de Petróleo no Rio de Janeiro - Panorama 2018
Julho

Panorama Naval no Rio de Janeiro 2018
Agosto

Saiba mais: www.firjan.com.br/petroleoegas



CASO DE SUCESSO II

SHELL BRASIL INVESTE EM CAPACITAÇÃO

Conteúdos dinâmicos, voltados à prática e que devem atender às necessidades do mercado. A partir dessas premissas, o SENAI desenvolveu o curso de Capacitação em Lubrificantes para a Shell Brasil. A parceria, que está indo para o seu terceiro ano, visa ampliar o alcance dos treinamentos de parceiros da empresa, trabalhadores de oficinas de trocas de óleo, centros automotivos e postos de gasolina.

“Nos últimos dois anos, mais de mil pessoas foram treinadas em 22 cidades espalhadas pelo país. Escolhemos o SENAI porque essa é uma instituição reconhecida internacionalmente por seu comprometimento com a educação técnica e qualificação profissional. Outro diferencial é a infraestrutura de última geração, que atende às demandas da Shell para seus treinamentos”, explicou Wesley Souza, gerente de Marketing B2C da multinacional no Brasil.

No último módulo, realizado em 2017, os alunos contaram com material didático customizado, incluindo a identidade visual da empresa. O conteúdo desenvolvido também trouxe videoaulas para facilitar o processo de aprendizagem.

“Além dos conteúdos inerentes ao curso, desenvolvemos módulos voltados para técnicas de abordagem ao cliente, postura técnica e benefícios dos lubrificantes. O frentista é, literalmente, o homem de frente da empresa, então, é fundamental que ele possua os conhecimentos

técnicos e a postura adequada para vender melhor o produto”, contou Carlos Magno, gerente geral de Negócios do Sistema FIRJAN.

De acordo com Souza, a satisfação dos profissionais não poderia ser maior. A nota, que era de 0 a 10, ficou na média em 9,3, classificando o curso como excelente. A empresa também participa da Rota do Reparador, programa de atualização técnica e tecnológica para os reparadores independentes, feito em parceria com a Oficina Brasil, SENAI e Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado do Rio de Janeiro (Sindirepa-RJ).

Na visão do presidente do Sindirepa-RJ, Celso Mattos, o trabalho de capacitação do SENAI é essencial para o sucesso da indústria: “Desenvolvemos estratégias conjuntas e focamos na qualidade dos treinamentos e certificação de pessoas e de empresas, na defesa do setor automotivo”.

A iniciativa oferece um treinamento exclusivo sobre lubrificantes e combustíveis por meio de palestras gratuitas. “Essa foi uma forma encontrada para dar aos reparadores a oportunidade de conhecerem de perto o que as marcas líderes de mercado estão desenvolvendo para o dia a dia das oficinas. Ao final de cada treinamento, os participantes recebem um certificado de conclusão”, pontuou o gerente da Shell Brasil.

13



•••••
NEGÓCIOS

NOVAS REGRAS PARA SE TORNAR FORNECEDOR DA PETROBRAS

A partir de 15 de maio, todas as contratações de fornecedores da Petrobras e suas subsidiárias serão realizadas por meio de licitação pública, obedecendo ao rito de pregão e aos modos de disputa aberto, fechado e o combinado. As novas regras ampliam a possibilidade de participação de qualquer interessado, bastando atender aos critérios dos editais. Até então, a participação nas licitações era restrita aos fornecedores cadastrados junto à empresa.

14

A mudança é fruto da Lei das Estatais (nº 13.303/16), que estabelece o estatuto jurídico das empresas públicas, sociedades de economia mista e de suas subsidiárias. A legislação trata da regulamentação das licitações e contratações dessas companhias, entre outros pontos, tendo sido publicada em 30 de junho de 2016, estabeleceu um período de adequação de dois anos. A Petrobras, portanto, está implantando as novas regras, em todas as áreas, antes do fim do prazo determinado em lei.

“A novidade amplia a participação de fornecedores e a transparência dos processos licitatórios e da gestão pública”, afirma Roberta Pereira, gerente de Suprimento de Bens e Serviços da Petrobras.

Todas as oportunidades de negócios com o grupo estarão acessíveis pelo Portal de Compras (www.petronect.com.br), que foi adaptado para atender à nova legislação. Quanto aos benefícios, Roberta cita a integração desse portal com o de Cadastro na fase de habilitação e na pré-qualificação. No caso de fornecedores em fase de pré-qualificação, o foco será nos aspectos técnicos, visando antecipar etapas

que deveriam ser cumpridas durante o certame. Já os fornecedores cadastrados, serão considerados habilitados automaticamente em uma licitação cujos requisitos do edital sejam idênticos. Outro destaque refere-se à disponibilização do Catálogo Eletrônico Padronizado (CEP) de bens ou serviços a serem adquiridos.

A fase de implantação teve início em fevereiro deste ano, primeiro na Unidade de Operações de Exploração e Produção do Espírito Santo (UO-ES), estendendo em abril para a UO-Rio, o que permitiu ajustes antes do lançamento das regras para todo o grupo.

NEGÓCIOS PROMISSORES

Rossana Atallah, coordenadora de Negócios em Licitação e Base Nacional do Sistema FIRJAN, destaca que as empresas fluminenses devem se preparar para atender às mudanças que a legislação trouxe para o mercado. “Um ponto de grande relevância é a ampla concorrência em todos os processos de licitação; com isso, o número de oportunidade de negócios aumenta expressivamente. É preciso estar atento a este cenário para atuar de forma competitiva e assertiva visando à ampliação de contratos com essas empresas”, recomenda. O Núcleo de Licitações do Sistema FIRJAN participa de oportunidades de forma direta pelas áreas de suprimentos ou através de portais de cadastro e contratação, com oferta de soluções integradas alinhadas à competitividade e conformidade das empresas.

As novas regras de contratação da Petrobras podem ser acessadas no site: www.contratacao.petrobras.com.br.



SABE O QUE A SUA EMPRESA
PRECISA PARA ATUAR NO
MERCADO DE PETRÓLEO E GÁS?
CONHECER NOSSAS SOLUÇÕES.

O Sistema FIRJAN dá todo o apoio que a sua empresa precisa para ser mais competitiva nesse mercado tão desafiador.

- Acesso ao mercado e suporte ao investidor
- Pesquisa aplicada e inovação para indústria
- Impactos da indústria 4.0 na gestão empresarial
- Segurança do trabalho e inovação social
- Capacitação profissional

Mais informações

firjan.com.br/petroleoegas
petroleo.gas@firjan.com.br



DADOS

PETRÓLEO, GÁS E NAVAL NO RIO

MAIS DE
65%
DO ÓLEO
PRODUZIDO



...

45%
DA PRODUÇÃO
BRUTA DE GÁS



...

3º
MAIOR PARQUE DE
REFINO DO PAÍS



...

MAIS DE
30%
DO GÁS NATURAL
CONSUMIDO



R\$ 11 BI
EM PARTICIPAÇÕES
GOVERNAMENTAIS
ARRECADADAS NO
RJ EM 2017

Fonte: Sistema FIRJAN, ANP e Sinaval, 2017

NOVOS PROJETOS DE PRODUÇÃO OFFSHORE NO BRASIL

EM 2018, ENTRADA EM
PRODUÇÃO DE

7 SISTEMAS



...

MAIS 6

EM CONTRATAÇÃO PARA
INICIAREM A PRODUÇÃO EM 2021



...

DO TOTAL,

12 SISTEMAS

SERÃO INSTALADOS NO
RIO DE JANEIRO



MAIS DE
1/3

DOS EMPREGOS DA
INDÚSTRIA NAVAL



...

MAIS DE
65%

DOS INVESTIMENTOS
DA CLÁUSULA DE
PD&I EM 2017



EXPEDIENTE

Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN): Presidente: Eduardo Eugênio Gouvêa Vieira • 1º Vice-presidente: Carlos Mariani Bittencourt • 1º Vice-presidente CIRJ: Sérgio de Oliveira Duarte • 2º Vice-presidente FIRJAN: Carlos Eduardo Gross • 2º Vice-presidente CIRJ: Raul Eduardo David de Sanson. **Gerência Geral de Comunicação:** Daniela Teixeira • Sérgio Costa • Gisele Domingues • Jornalista Responsável: Lorena Storani. **Gerência de Petróleo, Gás e Naval:** Karine Fragoso • Thiago Valejo • Renata van der Haagen • Fernando Montero • Heber Bispo • Iva Xavier • Adriano de Oliveira • Verônica França. **Editada pela Insight Comunicação.** Editor Gerat: Coriolano Gatto • Editora Executiva: Kelly Nascimento • Redação: Daniel Bergman • Lais Napoli • Sílvia Noronha • Revisão: Geraldo Pereira • Fotografia: Thinkstock • iStock • Vinicius Magalhães • Projeto Gráfico: Paulo Felipe de Menezes Quintão (Sistema FIRJAN) • Design e Diagramação: Paula Barrenne • Produtor Gráfico: Ruy Saraiva • Impressão: SENAI Artes Gráficas Maracanã • **Sistema FIRJAN:** Avenida Graça Aranha, 1 - CEP 20030-002 - Rio de Janeiro. Tel.: (21) 2563-4455 • petroleo.gas@firjan.com.br • www.firjan.com.br/petroleogas