

MERCADO QUALIDADE DOS PRODUTOS E CERTIFICAÇÃO SÃO REQUISITOS PARA OS PEQUENOS FORNECEDORES CONSEGUIREM SE DESTACAR

Pequenas fecham grandes negócios em rodadas de petróleo

Próxima negociação que acontecerá em Macaé, no Rio, deve movimentar R\$ 50 milhões

DENISE ZANDONADI

dzandonadi@redgazeta.com.br

Fornecer produtos e serviços para a indústria de petróleo pode não ser apenas um sonho. As rodadas de negócios promovidas nos 13 Estados onde há exploração, produção e refino de petróleo mostram que micro, pequenas e médias empresas capixabas também estão se capacitando para disputar mercado.

Uma rodada deste tipo acontecerá nos dias 16 e 17 de junho na cidade de Macaé (RJ), maior pólo de produção de petróleo do país. A estimativa do Sebrae/RJ é que serão fechados negócios da ordem de R\$ 50 milhões entre as 17 grandes companhias que querem comprar e os micro e pequenos fornecedores que querem vender.



PRODUTOS. Os contêineres que funcionam como escritório, criados pela empresa Ágil, foram negociados com a Petrobras, que os utiliza no campus da Ufes. FOTO: GABRIEL LORDÉLLO

Para as empresas do Espírito Santo, Estado que está se consolidando como o mais novo pólo petrolífero brasileiro, Macaé é uma opção para expandir as atividades. Flávio Figueiredo Souza Má-

das empresas é importante porque não vale ter apenas o produto ou o serviço, tem que dar garantia quanto ao fornecimento, tem que cumprir prazos e prestar serviço de qualidade”, acredita ele.

Na segunda rodada realizada em Vitória, em abril, as grandes empresas fecharam negócios com fabricantes de equipamentos em geral; fornecedores de serviços de catering; fornecedores de produtos químicos; vestuários e

DICAS

■ **Necessário.** Para ser fornecedor do setor de petróleo as empresas precisam tanto certificar sua produção e serviço como também qualificar a mão-de-obra para estar apta a atender as exigências das grandes empresas.

A rodada será em dois dias, das 14 às 20 horas, durante a Brasil Offshore 2005, feira do setor de petróleo e gás que acontece em Macaé. Entre as compradoras já estão confirmadas, além da Petrobras, gigantes como a Mendes Júnior, Weatherford, Aker Kvaner, Techint e Fluke Engenharia. A rodada é organizada pelo Sebrae/RJ e Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip).

rio, engenheiro e pequeno empresário capixaba que fornece contêineres adaptados para funcionarem como escritórios, banheiros e habitação, Macaé será mais uma oportunidade de fazer contatos e fechar negócios.

Figueiredo já fornece para grandes empresas, como Vale do Rio Doce, Aracruz Celulose e Samarco, já está nesta área e fornece também para a Petrobras. "A qualificação

O que é. Todas as empresas participantes oferecerão equipamentos e serviços exclusivamente voltados para a cadeia produtiva do petróleo. Somente a Petrobras tem um cadastro de 5 mil fornecedores no país, sendo que mais de mil são do Espírito Santo. A ampliação das atividades da estatal tanto em terra quanto no mar deverá elevar este número.

duto químicos; vestuários e uniformes e equipamentos de segurança; serviços e equipamentos de comunicação; equipamentos, acessórios e peças para sondagem, perfuração e extração; equipamentos para geração de eletricidade; computadores e equipamentos de controle software e hardware; e equipamentos e serviços de prevenção de incêndio, além de outros dez tipos de serviços e produtos.

■ **Onde buscar.** A Federação das Indústrias tem programa voltado para a certificação e o Governo federal implantou o Prominp voltado exclusivamente para o setor petrolífero. Além disso, Sebrae e outros órgãos têm profissionais preparados para atuar na qualificação da mão-de-obra.

■ **Negócios fechados.** Conforme levantamento do Sebrae, mais de 20 serviços e produtos oferecidos por pequenas empresas capixabas serão fornecidos para empresas de petróleo nos próximos anos, através de contratos fechados na Rodada de Negócios promovida pelo Sebrae/ES, em abril passado, durante a Vitória Oil & Gás.

Convênio para fortalecer qualidade

Executivos das 12 maiores empresas do Estado reuniram-se na quinta-feira passada, na Federação das Indústrias do Espírito Santo (Fines) durante o encontro do Comitê Estratégico do Programa Integrado de Desenvolvimento e Qualificação de Fornecedores (Prodfor), que acontece a cada quatro meses. Durante a reunião foi assinado um convênio entre o Prodfor, Fines e a Petrobras para a realização de duas ações complementares do planejamento do Programa para este ano.

Será realizada uma pesquisa de qualidade e resultados com as empresas participantes do Prodfor e serão abertos novos cursos de formação de auditores. Para o gerente de Suporte Operacional da Petrobras, Leandro Leme, "aproveitamos o momento de grande desempenho da Petrobras para acertar esse convênio que vai fortalecer mais o programa. Esta troca de experiências é fundamental para o nosso desenvolvimento", disse.

O assessor da diretoria industrial da CST, Gilmar Elias Arantes, lembrou que tão importante quanto as empresas se certificarem, é manter a certificação. "Daí a importância de termos novos auditores. A política de qualidade da CST determina que, a partir de 2006, a empresa só contratará empresas certificadas pelo Prodfor ou na ISO", afirmou. Na reunião foram indicados mais 57 fornecedores para serem desenvolvidos em 2005 e outras duas turmas estão em andamento.

OPORTUNIDADE

"É preciso persistir e buscar a qualificação dos funcionários"

WILMAR ELLER

Pequeno empresário, fornecedor da Petrobras



"Não é fácil entrar para o grupo de fornecedores para a indústria do petróleo ou mesmo para grandes empresas. É preciso persistir e buscar a qualificação dos funcionários e a melhoria do serviço prestado para ter condições de disputar uma vaga no mercado. Além de aproveitar os programas de qualificação específicos, como Prodfor e Prominp, o micro e pequeno empresário pode recorrer ao Sebrae que, além de patrocinar as rodadas de negócios, tem profissionais capacitados para atuar na melhoria do serviço e na capacitação das empresas que querem fornecer para as grandes companhias. Depois de conseguir os contratos, não pode haver descuido para não colocar o negócio em risco. O setor de petróleo é ágil e o caminho é aproveitar todas as oportunidades para melhorar, crescer e fazer novos contatos que garantam mais negócios". FOTO: FÁBIO VICENTINI

Papelaria e empresa de contêineres mais perto da Petrobras

Eventos permitem que empresas que não atuam na indústria petrolífera façam bons negócios

Cada vez mais micro e pequenas empresas buscam qualificação e certificação para ter acesso às grandes companhias que atuam no setor de petróleo e gás. Feiras do setor e rodadas de negócios permitem a aproximação dos dois grupos: grandes que procuram fornecedores de produtos e serviços.

Este tipo de evento aproximou, por exemplo, a Petrobras da Grafite Papelaria e da Ágil, que passaram a fornecer material de papelaria e informática e contêineres adaptados, respectivamente. "Além das empresas ligadas ao petróleo, a rodada realizada em Vitória, em abril passado, permitiu contatos com outros interessados em serviços e produtos da área industrial", afirmou o engenheiro Flávio Figueiredo Souza Mário, da empresa Ágil.

Pioneiro no fornecimento de contêineres adaptados que podem ser usados como banheiros, escritórios e almoxarifados, Figueiredo disse que a qualificação e a busca de certificação é importante para que as pequenas empresas capixabas possam participar deste segmento do mercado. "Os pequenos empresários precisam ser mais

ágeis na busca pela melhoria porque é isso que vai garantir acesso às grandes".

Além de locar este tipo de contêineres que funcionam como módulos habitáveis, Figueiredo também fabrica os módulos e fornece os complementos necessários para que funcionem como ar-condicionado, mesas e cadeiras. "Comecei em 1999, mas a concorrência já chegou no mercado capixaba. Para fazer novos negócios é preciso buscar qualificação, seja através do Prodfor, Sebrae ou mesmo certificação do tipo ISO", acredita ele.

Para Wilmar Eller, gestor da Grafite Papelaria, que é fornecedor da Petrobras há três anos, as rodadas de negócio facilitam o acesso aos executivos das grandes empresas. "No dia-a-dia é difícil para o micro ou pequeno empresário agendar reuniões com estes gestores".

Não é fácil, segundo ele, manter o padrão de serviço para continuar no mercado, mas é possível com o apoio de programas específicos, além do Sebrae e Onip. A Grafite tem 11 funcionários. "O fato de fornecer para a Petrobras funciona como uma carta de apresentação para ampliar as atividades no mercado", acredita ele.

A Ágil tem 25 funcionários e fornece para Petrobras, Aracruz Celulose, Vale do Rio Doce e Samarco, além de outras companhias de porte médio de grande.