

Desafio

# PENSANDO no FUTURO

diário de S. Paulo

Edição 2 - Novembro 2011



## Uma nova Baixada

Santos e região mudam com o pré-sal.  
Conheça as possibilidades e os desafios



# SEMINÁRIO DESAFIO PENSANDO NO FUTURO:

## Pré-Sal

O jornal Diário de S. Paulo convida para o

### SEMINÁRIO DESAFIO PENSANDO NO FUTURO: PRÉ-SAL.

**Local:**

Teatro SESI - Avenida Cidade Jardim, nº 4389  
Bosque dos Eucaliptos, São José dos Campos/SP

**Data:**

28 de Novembro de 2011  
Horário: das 8 às 18h

### CONHEÇA MELHOR O TEMA DO MOMENTO.

Inscrições gratuitas, aguardamos sua participação.

<http://apps.fiesp.net/fiesp/newsletter/pre-sal/convite-pre-sal.htm>

**Campinas**

**13 de Dezembro**

Realização

**diário** de S. Paulo

Apoio

**FIESP** **CIESP**

Patrocínio

**BR** **PETROBRAS**

GOVERNO FEDERAL  
**BRASIL**  
PAIS RICO E PAIS SEM POBREZA



# A nova Baixada Santista

Como serão Santos e região daqui a 20 anos? Impossível prever, mas o que se sabe hoje é que a cidade e seus entornos já começaram a mudar com a descoberta da camada do pré-sal.

Com a chegada da Petrobras e de outras operadoras do setor petrolífero, a Baixada Santista passa a ser um polo de exploração de grande relevância para o estado e o país, o que já está gerando milhares de empregos diretos e indiretos na região.

Mais do que necessário se faz, portanto, discutir as possibilidades de crescimento para a população local. E é exatamente a isso que se propõe o Seminário Desafio Pensando no Futuro: Pré-Sal, que teve sua segunda edição realizada no último dia 17 na Baixada – o primeiro encontro aconteceu na Capital e mais dois estão programados para São José dos Campos e Campinas.

Como bem colocou durante o evento o secretário de Desenvolvimento e Assuntos Estratégicos de Santos, Márcio Antônio Rodrigues de Lara, as oportunidades que estão surgindo na Baixada Santista podem ser aproveitadas por qualquer um, inclusive por empresas estrangeiras.

Mas cabe aos políticos e cidadãos brasileiros e paulistas fazer com essas vantagens beneficiem prioritariamente a população que vive nessas cidades.

As primeiras mudanças positivas nesse sentido já começam a surgir, como a proliferação, na Baixada, de cursos de qualificação profissional, em todos os níveis, voltados à indústria de petróleo e gás, além de ações de apoio aos pequenos e microempresários de diversos setores que podem, direta ou indiretamente, se tornar fornecedores das operadoras de petróleo.

Nas páginas a seguir, o leitor poderá conferir o que vem sendo feito em relação a esses temas, além de compreender de maneira clara e objetiva o que é a camada do pré-sal e quais as novas oportunidades que se apresentam. O conteúdo desta revista traz um resumo das palestras realizadas em Santos e está dividido em dois grandes temas: "Infraestrutura para o pré-sal" e "Mão de obra para o pré-sal".

**Boa leitura.**

## Índice

**Páginas 4 e 5**  
**Oportunidades na Baixada**

**Páginas 6 e 7**  
**Os palestrantes**

**Páginas 8 e 9**  
**Entendendo o pré-sal**

**Página 17**  
**Opinião de quem foi**

**Página 23**  
**Agenda**

## INFRAESTRUTURA

**Páginas 11 e 12**  
**Desafios para a indústria**

**Páginas 13 e 14**  
**Programa Progredir**

**Páginas 15 e 16**  
**Micro e pequenas empresas**

## MÃO DE OBRA

**Página 19**  
**Programa PRH**

**Páginas 20 e 21**  
**Qualificação profissional**

**Páginas 22 e 23**  
**Políticas municipais**

**diário** de S.Paulo

**REVISTA DESAFIO PENSANDO NO FUTURO**  
**NOVEMBRO 2011**

PRESIDENTE  
**J. Hawilla**

DIRETOR COMERCIAL / MERCADO NACIONAL  
**Jefferson Ferreira**

DIRETOR DE OPERAÇÕES  
**Willams J. dos Santos**

GERENTE COMERCIAL NACIONAL  
**Erico Bustamante**

GERENTE DE OPERAÇÕES COMERCIAIS  
**Patriane Vismari**

COORDENAÇÃO GRÁFICA  
**Raquel Adam**

DIAGRAMAÇÃO  
**João R. Medeiros**  
**Paulo Ottaviani**

JORNALISTAS  
**Ponto & Virgula Comunicação**  
**CNPJ 08.745.900/0001-70**

IMPRESSÃO  
**Grafica Silva Marts**

FOTO DE CAPA  
**Agência Petrobras**





# Terra das oportunidades

As descobertas da camada do pré-sal vêm mexendo com o imaginário de todo o país, mas na Baixada Santista elas são especialmente motivadoras. Isso porque a riquíssima indústria do petróleo está chegando com força total à região, trazendo com ela uma oferta gigantesca de novos postos de trabalho e de possibilidades de negócios diretos e indiretos.

Inevitavelmente, Santos e região receberão novos moradores vindos de todos os cantos do país e do mundo. Isso, por si só, já exige ampliação da infraestrutura, da oferta de moradias, de produtos e de serviços – não por acaso pipocam a olhos vistos construções de prédios residenciais, além de novas lojas, padarias, hotéis, restaurantes, farmácias etc.

Além de planejamento, para as cidades da Baixada crescerem de forma organizada e sustentável, absorvendo esse novo contingente sem prejuízos aos antigos moradores, é preciso preparar a mão de obra para que novos negócios e postos de trabalho gerados por esse boom sejam aproveitados prioritariamente pela população local. Esse foi o grande tema do 2º Seminário Desafio Pensando no Futuro: Pré-Sal, que aconteceu no último dia 17 no Mendes Convention Center, em Santos.

Na abertura do evento, o diretor do jornal **Diário de S. Paulo**, Jefferson Ferreira, falou da relevância de se discutir o pré-sal. "É muito importante para o jornal levar a seus leitores projetos de interesse nacional, com oportunidades para todos."

A presença de Ricardo Salomão, gerente geral da Universidade Petrobras, deu o tom das discussões acerca da qualificação profissional. "Falar de pré-sal é falar de oportunidades. A educação será o grande pilar para essa indústria do petróleo", afirma. "Hoje, as empresas estão disputando entre si os mesmos profissionais. Precisamos aumentar nossa base de pessoal qualificado. E a Baixada Santista tem aí sua grande oportunidade", completou.

## Educação é foco

Salomão explicou que, para garantir a qualidade de sua mão de obra, a Petrobras atua em todos os níveis de formação: corporativa, superior e ensino médio, fundamental e técnico.

A educação corporativa é a ferramenta pela qual a companhia capacita seus colaboradores para atividades específicas do segmento. É o caso, por exemplo, do geólogo que entra para os quadros da empresa e vai aprender, na universidade corporativa, especificamente sobre geologia do petróleo. Dentro da empresa

também são oferecidos cursos de formação continuada, para reciclagem profissional.

Em nível superior, a companhia tem fornecido algumas bolsas para estudantes que desenvolvem trabalhos voltados ao tema petróleo no Brasil, e outras via Programa Ciência sem Fronteira, do Governo Federal, que custeia estudos no exterior.

No nível técnico, a atuação da Petrobras é bastante intensa, dado que 70% de seus funcionários são técnicos. O Programa Profissões do Futuro, principal ação nesse nível, leva informações aos jovens a partir de 14 anos, chamando-os para a possibilidade da carreira técnica. "Vamos até as escolas e falamos na linguagem deles. O impacto é muito grande. Esses jovens não têm conhecimento sobre as possibilidades e ficam realmente animados", diz.

Salomão também chamou o debate para as oportunidades indiretas do petróleo, como as possibilidades de carreira e de negócios nas áreas de logística e tecnologia. "São segmentos ainda a serem explorados e essenciais para a indústria do petróleo. Sem tecnologia, ninguém vai tirar o óleo da camada do pré-sal nem trazê-lo para a superfície. Vai ser preciso logística para tirar o óleo dos reservatórios e levá-lo para utilização", resume.





# Quem é quem

*Saiba quem são os palestrantes que participaram da segunda edição do Seminário Desafio Pensando o Futuro: Pré-Sal*



### **Fabíola Rosada dos Santos**

Fabíola Rosada dos Santos é coordenadora do Progredir, programa lançado pela Petrobras, em 2011, que incentiva a inclusão de empresas brasileiras na cadeia produtiva do pré-sal. Com a iniciativa, a Petrobras oferece financiamentos mais atrativos aos seus fornecedores e subfornecedores, possibilitando realizar melhorias em seus produtos e serviços a fim de atender às demandas da companhia. Os investimentos já atingiram a marca de R\$ 789 milhões, destinados a 172 financiamentos, sendo 49 somente no Estado de São Paulo. Site: [www.progredir.petronect.com.br](http://www.progredir.petronect.com.br).

### **Garabed Kenchian**

Doutor em ciências e mestre em física pela Universidade de São Paulo (USP), Garabed Kenchian é pró-reitor de extensão do Instituto Federal de São Paulo (IFSP). Fundado em 1909, o IFSP é reconhecido por oferecer ensino público gratuito de qualidade, por meio de cursos técnicos, licenciatura, formação inicial e continuada, tecnologias, engenharias e pós-graduação. Na segunda rodada do Seminário Desafio Pensando no Futuro: Pré-Sal, Kenchian apresentou o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego. Site: [www.ifsp.edu.br](http://www.ifsp.edu.br).





### Márcio Antônio Rodrigues de Lara

Márcio Antônio Rodrigues de Lara é secretário de Desenvolvimento e Assuntos Estratégicos da prefeitura de Santos e auxilia na formulação e implantação de políticas que visem o crescimento da cidade. A Secretaria de Desenvolvimento atua na elaboração, aprimoramento e implantação de planos, programas, projetos e legislação que promovam ações relacionadas a tecnologia, ciência, inovação, empreendedorismo, emprego, petróleo, gás, habitação e programas estratégicos. Site: [www.santos.sp.gov.br](http://www.santos.sp.gov.br).



### José Carlos Tigre

José Carlos Tigre é especialista em regulação da Superintendência de Planejamento e Pesquisa da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), que tem por obrigação legal colaborar com o desenvolvimento do setor. Vinculada ao Ministério das Minas e Energia, a ANP é responsável pela execução da política nacional para o setor, estabelecendo regras, contratando e/ou promovendo licitações e fiscalizando as atividades das indústrias reguladoras, diretamente ou por meio de convênios com outros órgãos públicos. Site: [www.anp.gov.br](http://www.anp.gov.br).

### Nelson Deduque

Nelson Deduque é diretor de Comércio Exterior da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), entidade que contribui para o fortalecimento da indústria nacional, atua na mobilização do setor e realiza ações junto às instâncias políticas e econômicas, estimulando o comércio e a cooperação internacional. Com sede em São Paulo, a Abimaq conta com 1.500 associados e representa 4.500 empresas de um setor que gera mais de 254 mil empregos diretos e 1 milhão de indiretos. Site: [www.abimaq.org.br](http://www.abimaq.org.br).



### Juliana Lopes Gobbi

Juliana Lopes Gobbi é analista do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-SP), uma entidade civil sem fins econômicos que tem em seu conselho administrativo representantes da iniciativa privada e do setor público. Criado em 1990, o Sebrae atua na preparação dos micro e pequenos empresários, por meio de políticas de desenvolvimento econômico e social, ajudando-os a obter as condições necessárias para crescer e ampliar sua competitividade. Site: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br).

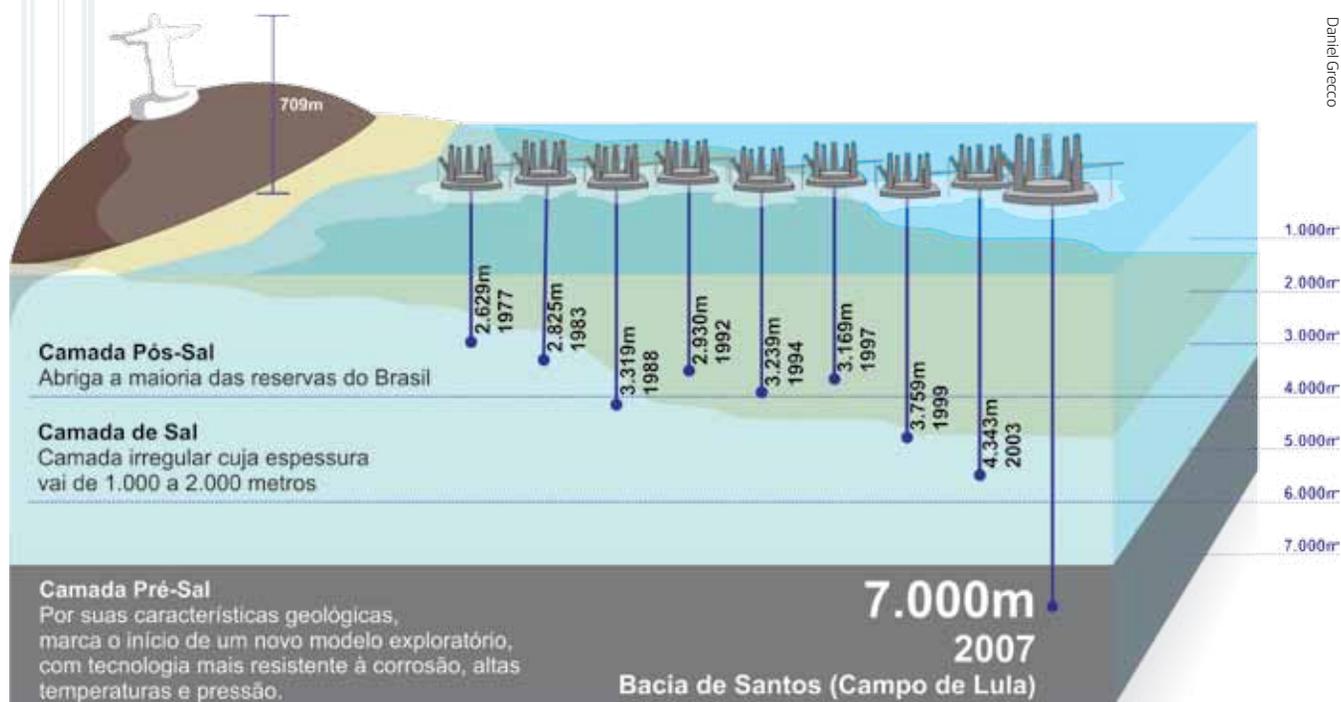




# O que é pré-sal

A camada do pré-sal é um conjunto de rochas formado há cerca de 150 milhões de anos abaixo da camada de sal, no leito do mar.

O petróleo descoberto na camada pré-sal é leve, tem baixa acidez e baixo teor de enxofre, o que o classifica como petróleo de alta qualidade.



Daniel Grecco

### camada pós-sal:

4.000 metros

### camada de sal:

1.000 a 2.000 metros

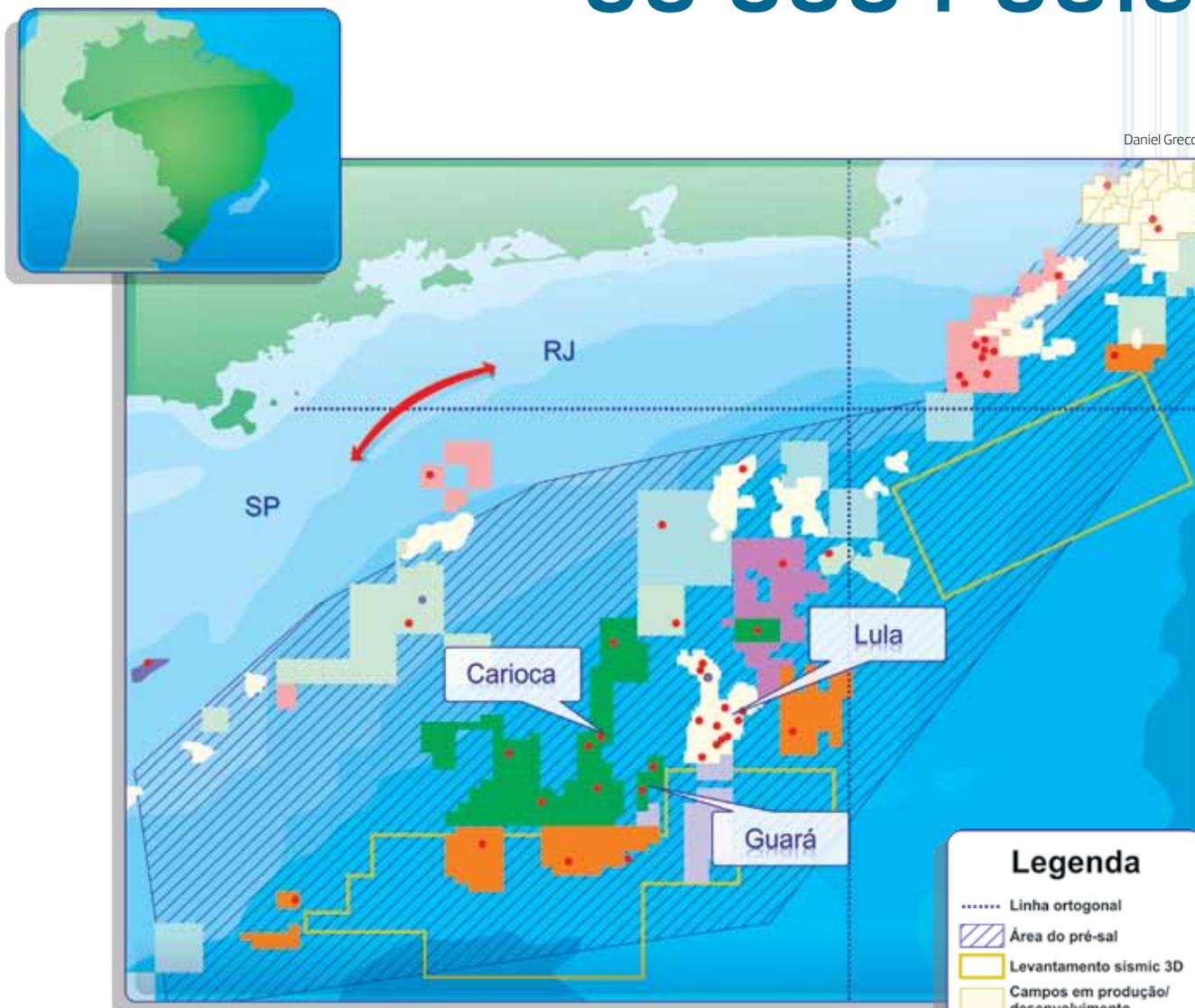
### Bacia de Santos (Campo de Lula):

7.000 metros



# O pré-sal no litoral de São Paulo

Daniel Grecco



## Campo de Lula:

370.000 barris por dia

## Campo de Guará:

270.000 barris por dia

## Campo de Carioca:

30.000 barris por dia

Área total do pré-sal: 149.000 km<sup>2</sup>

Área sob concessão: 26%

Área cedida à Petrobras: 3%

Área disponível: 71%



# Valorização da indústria nacional

"As oportunidades do pré-sal poderão ser aproveitadas por qualquer um", afirmou o secretário de Desenvolvimento e Assuntos Estratégicos de Santos, Márcio Antônio Rodrigues de Lara, durante o 2º Seminário Desafio Pensando no Futuro: Pré-Sal. E qualquer um, infelizmente, inclui as empresas estrangeiras, chinesas e europeias principalmente, que hoje praticam um preço extremamente competitivo no mercado.

Segundo a Agência Nacional do Petróleo (ANP), 75% dos fornecedores da cadeia do petróleo do país são estrangeiros. E eles são responsáveis por 95% das vendas, uma vez que o mercado nacional não está preparado para atender a essa indústria. Para incentivar a entrada das empresas brasileiras na "briga", a ANP adotou o conceito de "conteúdo local", que nada mais é do que a valorização de bens e serviços de procedência nacional pelas grandes empresas de petróleo.

Algumas ações práticas já vêm sendo aplicadas para viabilizar a valorização do conteúdo local e elas foram apresentadas durante o 2º Seminário Desafio do Futuro: Pré-Sal. Há desde workshops que preparam os pequenos empreendedores para entrar no mercado de petróleo e gás, passando por programas especiais de financiamento bancário, até portais de internet onde é possível realizar um cadastro para expor produtos e serviços aos players da indústria. Confira a seguir.





## Os desafios para a indústria nacional frente às demandas do setor de petróleo e gás

Nelson Delduque, diretor de Comércio Exterior da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq)

# Hora de competir

*Tornar o mercado nacional competitivo é o grande desafio da indústria nacional*

Luciano Amarante



*Delduque: competitividade é palavra-chave para impulsionar indústria nacional*

A universidade brasileira precisa ser reformulada porque o que o aluno aprende lá está a anos-luz de distância das necessidades da indústria. Foi com esse sentimento de urgência que Nelson Delduque, diretor de Comércio Exterior da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), abriu a segunda edição do Seminário Desafio

Pensando no Futuro: Pré-Sal.

Em sua apresentação, além de salientar as dificuldades enfrentadas pelas empresas devido à falta de mão de obra qualificada, Delduque ressaltou a necessidade de tornar o mercado nacional mais competitivo, adotando medidas como maior investimento em tecnologia e redução dos impostos.

“O parque industrial brasileiro é extremamente produtivo, o nosso problema é a competitividade, precisamos acordar para a globalização. Mercados como o chinês e o europeu conseguem preços muito abaixo dos nossos, com condições de pagamento para até 240 dias após a entrega. Qual empresa nacional consegue oferecer isso?”, questiona Delduque.



## Produtos mais caros

Um estudo realizado pela Abimaq analisou a competitividade e o custo dos produtos nacionais em relação aos Estados Unidos e ao mercado europeu e revelou que um compressor vendido na Alemanha por 100 euros chega ao Brasil por 143 euros.

E não é apenas o mercado europeu que mantém uma competição desleal com a indústria brasileira. A disparidade de alíquotas do Mercosul é outro fator que prejudica a valorização do conteúdo local dentro dos negócios do pré-sal. "A alíquota na Argentina é muito menor que a nossa, o que permite que as indústrias alocadas no país importem matéria-prima, fabriquem o produto e

exportem via Mercosul para o Brasil. Devido a essas facilidades, muitas empresas deslocam sua produção pra lá, deixando de gerar centenas de empregos aqui", ressalta. Delduque destaca ainda alguns programas que vêm sendo realizados para atender às demandas do setor de petróleo e gás, como o Programa de Sustentação (PSI) do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) – que visa estimular a produção, aquisição e exportação de bens de capital e a inovação tecnológica, oferecendo excelentes taxas de juros. No entanto, lembra, a competitividade continua sendo o grande gargalo. "Se o governo não fizer a sua parte, a indústria local vai acabar", finaliza.

Agência Petrobras



## Exemplos de produtos necessários à indústria do petróleo

- Âncoras
- Arruelas
- Buchas
- Coletes salva-vidas
- Equipamentos de comunicação
- Motores a diesel
- Motores elétricos
- Parafusos
- Porcas
- Válvulas
- Arames
- Barras de aço
- Cabos de aço
- Chumbo
- Fios
- Tinta
- Tubos de aço
- Chapas de aço
- Cabos elétricos

“ O maior desafio do Brasil, hoje, é a competitividade. Se o governo não fizer a sua parte, a indústria nacional vai acabar ”

**Nelson Delduque**



## Programa Progredir

Fabiola Rosadas dos Santos, coordenadora do Programa Progredir

# Sustentabilidade financiada

*Para garantir oferta de bens e serviços, Petrobras monta rede de financiamento com o Progredir*

Valorizar o conteúdo local – ou seja, a indústria brasileira – e garantir sustentabilidade na oferta de produtos e serviços. Com esse foco, a Petrobras montou uma rede de financiamento que pode favorecer micro e pequenos empresários brasileiros. "Até 2015, a Petrobras vai investir cerca de US\$ 225 bilhões e quer que seus fornecedores sejam brasileiros. Mas, para isso, é preciso que essa cadeia se sustente, consiga entregar produtos e serviços de qualidade em tempo hábil", explica Fabiola Rosadas dos Santos, coordenadora do Programa Progredir.

O programa foi lançado em setembro de 2011 com o objetivo de viabilizar linhas de crédito com condições atraentes para os fornecedores e subfornecedores da Petrobras. Além de maior agilidade, os empréstimos via Progredir chegam a ter custos 20% menores do que os praticados no mercado. Os seis maiores bancos do país já participam do programa e têm como garantia aos empréstimos os próprios contratos fechados com Petrobras e demais players do mercado de petróleo.

Todas as operações são realizadas por meio do Portal Progredir ([www.progredir.petronect.com.br](http://www.progredir.petronect.com.br)). É nele que o fornecedor da Petrobras apresenta a documentação necessária e passa pela análise de crédito, que é feita pelos bancos.

Toda a cadeia ligada à Petrobras pode participar. Para tanto, os fornecedores diretos devem se cadastrar no portal e apresentar seus contratos com a empresa. Cada fornecedor



Luciano Amarante

*Fabiola: confiabilidade da rede de informações reduz taxas bancárias*

direto pode indicar até três subfornecedores contratados por ele.

As empresas cadastradas no Progredir passam por avaliações, que são feitas pelos próprios compradores. Com isso, as empresas ligadas diretamente ou indiretamente à Petrobras recebem uma nota de risco de performance. "É uma forma de reduzir riscos. Essas informações de contratos viram um grande histórico sobre cada fornecedor, o que gera confiabilidade e a

consequente redução das taxas de juros", afirma Fabiola. Vale ressaltar que a eventual inadimplência de um subfornecedor não influencia a nota ou o crédito do fornecedor que o indicou, e vice-versa.

Desde seu lançamento, o Progredir já viabilizou 172 financiamentos, 92 nos últimos 60 dias, R\$ 789 milhões já financiados. Ao todo, os fornecedores da Petrobras participantes do programa obtiveram R\$ 789 milhões em crédito facilitado.



## Desafios

### Chance para menores

Os micro e pequenos empresários também podem participar do Progridir. Para isso, é preciso entrar no site do programa e se cadastrar, sempre indicando quem é o "comprador" (ou seja, qual a empresa contratante que fornece produtos ou serviços para a Petrobras). A partir daí, é feito o convite para esse comprador, que será o responsável por validar as informações sobre os subfornecedores.

## Dentro da rede

### Depoimentos de quem já está no Progridir

"Passamos a obter taxas atrativas e diferenciadas, na comparação com aquelas praticadas pelo mercado, e a rapidez nas operações constitui outro grande diferencial"

João Barbosa, gerente administrativo financeiro da Flexomarine S/A.

"A taxa conseguida em nossa primeira operação foi muito menor que as taxas conseguidas pela empresa em operações de crédito fora do programa. O portal é de fácil operação, muito amigável"

Emerson Carvalho, diretor financeiro da Equipex Engenharia.

"Em quatro dias úteis apresentamos a solicitação de financiamento e fechamos a operação"

Claudio Brito, gerente de controle da Camorim Serviços Marítimos.

## Como participar

**1** Acesse o Portal Progridir: [www.progridir.petronect.com.br](http://www.progridir.petronect.com.br) e clique em Quero Participar.

**2** Clique em "Planilha - Interesse em participar do Programa Progridir" para fazer o download da planilha. Além dos dados cadastrais, é preciso informar os números dos contratos da empresa com a Petrobras. Atenção: a planilha está no formato Excel.

**3** Após a verificação dos contratos, você receberá um e-mail com o remetente "Portal Progridir" e assunto "Petrobras - Programa Progridir", contendo um login e uma senha.

**4** No portal, digite seu login e senha (no canto superior direito da página). Complete o cadastro e agende o treinamento para usar o portal e participar no Progridir.



**5** Insira seus contratos e faça a adesão ao Programa Progridir junto a um dos seis bancos participantes.

**6** Após a validação dos contratos inseridos, solicite o financiamento. A solicitação é enviada automaticamente aos bancos participantes.

**7** Os seis bancos enviarão suas propostas, e você escolhe a que achar melhor.



## Inclusão e capacitação das micro e pequenas empresas na demanda do setor de petróleo e gás

Juliana Lopes Gobbi Ribeiro, analista do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-SP)

# Tempo de empreender

*Sebrae-SP auxilia micro e pequenos empresários a se enquadrarem nas exigências da indústria de petróleo e gás*

"A toda hora a imprensa divulga os investimentos da Petrobras na Baixada Santista. Uma série de produtos e serviços serão necessários, então é uma grande oportunidade para as empresas daqui, não importa o tamanho delas", afirma Juliana Lopes Gobbi Ribeiro, analista do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-SP).

Para incluir as micro e pequenas empresas na indústria do petróleo e gás, seja como fornecedores diretos da Petrobras seja como subfornecedores, o Sebrae-SP oferece diversos modos de capacitação. "Trabalhamos pela inclusão da pequena empresa em todos os elos da cadeia produtiva", afirma Juliana. "Entendemos que o primeiro nível, de fornecimento direto para a Petrobras, fica mais a cargo das grandes empresas, mas nada impede termos um pequeno fechando contrato direto com a Petrobras. O mais comum, no entanto, é o pequeno prestar serviço a quem presta serviço à Petrobras", explica.

Para enquadrar os micro e pequenos empreendedores dentro das exigências da indústria de petróleo e gás, o Sebrae-SP desenvolve workshops e rodadas de negócios que os colocam em contato direto com as grandes empresas desse mercado. Além disso, a entidade possui um serviço de consultoria para os empresários aprenderem a se cadastrar no portal de negócios da Petrobras e obter o CRCC (Certificado de Registro e Classificação Cadastral), que permite às empresas participar de licitações e processos

de contratação. "Há empresas que desconhecem essa possibilidade e outras que não conseguem realizar o cadastro ou demoram mais de seis meses para fazê-lo, eliminando assim boas oportunidades de lucro", explica Juliana. "O que fazemos é orientar essas empresas antes de entrarem no site para fazer o cadastro. Elas precisam estar com os documentos todos em mãos", afirma. Além disso, para pequenas e micro empresas que têm o cadastro reprovado, o Sebrae-SP atua identifican-

do as deficiências e auxiliando nas medidas que cabem para estarem aptas a um novo cadastramento. "Checamos se o problema é legal, de documentação ou se é por um critério técnico, enfim, se podemos fazer uma capacitação da empresa", explica. "Não temos como indicar a melhor oportunidade de negócio para cada empresário, mas podemos divulgar as oportunidades, cabendo à empresa avaliar se tem ou não capacidade para se enquadrar na concorrência", afirma.

Luciano Amarante



Juliana, do Sebrae-SP: workshops, consultoria e rodadas de negócio



## Rodadas de negócios

Para estimular ainda mais as PMEs, o Sebrae-SP realiza de tempos em tempos as chamadas Rodadas de Negócios. Apenas na Baixada Santista, foram cinco ao todo em 2011, e novas estão previstas para 2012. Nelas, o Sebrae-SP coloca frente a frente as grandes empresas e os pequenos empresários, para que possam se conhecer melhor e, possivelmente, fechar contratos.

Ainda para 2011, o Sebrae-SP deve apresentar o mapeamento da demanda e oferta de bens e serviços da cadeia produtiva de petróleo, gás e energia da Baixada Santista. E, para 2012, deve realizar o mesmo na região do ABC.

## CRCC da Petrobras

### O que é e como se cadastrar

Pequenos e micro empresários podem acessar o cadastro da Petrobras (<http://cadastro.petrobras.com.br/portal/>) para registrar os dados da empresa. Este é o primeiro passo para negociar com a estatal. Preenchendo todo o formulário e estando apto após verificação, o empresário recebe o Certificado de Registro e Classificação Cadastral (CRCC), que permite participar de licitações e processos de contratação.

Podem participar do cadastro quaisquer empresas nacionais prestadoras de serviço ou fornecedores nacionais ou estrangeiros de bens (fabricantes, distribuidores, revendedores) que possuam produto ou serviço que conste na lista de itens de interesse da Petrobras.

## Nova oportunidade

### MPEs também têm opção de se cadastrar no site do Prominp

O Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural (Prominp), iniciativa do Governo Federal e da Petrobras para maximizar a participação do conteúdo local na indústria do petróleo, também possui um Portal de Oportunidades da Cadeia de Suprimentos do Setor de Petróleo e Gás.

O intuito é disponibilizar para o mercado informações detalhadas sobre as demandas de materiais, equipamentos e componentes necessários para a implantação dos projetos de investimentos, além de fomentar a interação entre os agentes da cadeia de suprimentos do setor.

Empresas interessadas em divulgar seus produtos e serviços, tornando-se visíveis para toda a cadeia de suprimentos, podem se cadastrar no portal. Também é possível identificar potenciais fornecedores para o atendimento das próprias demandas de insumos e componentes. Acesse [fornecedores.prominp.com.br](http://fornecedores.prominp.com.br).



# Eu fui

Conheça as opiniões dos participantes do 2º Seminário  
Desafio Pensando no Futuro: Pré-Sal



## Oportunidades

"Apesar de não trabalhar em um ramo diretamente ligado ao pré-sal, o conteúdo do seminário é bastante amplo e está me ajudando a visualizar novas oportunidades".

**Isaiás Tadeu de Alvarenga, dono da Link Assessoria.**



## Crescimento

"Percebo que as empresas ainda estão um pouco adormecidas por achar que o pré-sal está distante, por isso vim conhecer os investimentos que estão sendo feitos para animá-las e, assim, ajudar a região a crescer".

**Suzane de Sousa Silva, gerente regional do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp).**

## Empregos

"Meu foco é recursos humanos. Trabalho em uma empresa de Campinas que presta consultoria de colocação de mão de obra terceirizada e, devido às oportunidades geradas pelo pré-sal, estamos iniciando um trabalho aqui em Santos. Vim em busca de conhecimento e de contatos".

**Maria Helena de Moraes, gerente da RH Maior**



## Aprendizagem

"Este é um momento muito especial para o país, por isso, estar aqui aprendendo tudo isso é uma grande oportunidade de disseminar o conteúdo aos que não puderam vir".

**Claudia Casas, agente de desenvolvimento do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp).**



## Potencial

"Participei do seminário em São Paulo e gostei tanto que vim conferir o de Santos. Cada palestra é uma oportunidade de conhecer mais sobre esse mercado que tem um potencial muito grande. Precisamos ficar atentos para ajudar a disseminar essas informações".

**Gláucia Nazaré Ferreira, coordenadora do Projeto de Petróleo e Gás do Sebrae-Santos.**



## Possibilidades

"O pré-sal é um assunto bastante novo para mim, mas como sei que causará grandes impactos na vida de todos, vim me inteirar e ver se descubro oportunidades de novos negócios".

**Eliezer Piacentim, dono do Empório das Rações.**



# Vagas de sobra

O Brasil precisa parar de valorizar apenas o diploma universitário e começar a pensar nas oportunidades dos cursos técnicos. A opinião é de Garabed Kenchian, pró-reitor de extensão do Instituto Federal de São Paulo (IFSP).

"Por falta de informação e também pela característica cultural de supervalorização do diploma de nível superior, as pessoas preferem pagar R\$ 300 por mês para cursar uma faculdade de administração qualquer, que não vai abrir muitas portas, a optar por um curso técnico com vaga de emprego garantida e boa remuneração", explica.

De rápida duração e com conteúdo focado, os cursos técnicos são o grande foco das empresas operadoras de petróleo no Brasil para suprir a demanda do mercado por pessoal. Basta dizer que, na Petrobras, 70% da mão de obra é composta por técnicos.

Estudos indicam que serão necessários cerca de 200 mil profissionais nos próximos anos para os postos diretos e indiretos gerados pela exploração do pré-sal, sendo grande parte deles de nível técnico. "Precisamos de montadores de móveis para atender as novas moradias e os escritórios que estão surgindo. Precisamos de gente para o que vem sendo chamado de hotelaria a bordo, que é o serviço dentro de navios e plataformas. Da mesma forma, precisaremos de pessoal treinado para a rede de hospedagem, os serviços de saúde, os restaurantes e escritórios etc", exemplifica Márcio Antônio Rodrigues de Lara, secretário de Desenvolvimento e Assuntos Estratégicos de Santos.

Nas páginas a seguir, você vai conhecer ações que estão em andamento no país, mais especificamente na Baixada Santista, para formar pessoal qualificado a fim de atender a demanda da indústria do petróleo, todas elas apresentadas durante o 2º Seminário Desafios do Futuro: Pré-Sal. Confira.



## Programa PRH – Programa de Recursos Humanos

José Carlos Tigre, especialista em regulação da Superintendência de Planejamento e Pesquisa da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP)

# Capital humano

*Programa da ANP amplia a participação dos profissionais brasileiros nos negócios do pré-sal*

"A falta de mão de obra especializada não vai impedir os planos para o pré-sal. No entanto, ela faz com que o setor tenha que pagar mais ao trazer profissionais estrangeiros para realizar um trabalho que poderia ser feito por nós." A afirmação foi feita por José Carlos Tigre durante a apresentação do Programa de Recursos Humanos (PRH) criado pela Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP).

O PRH foi desenvolvido com base em uma determinação da lei do petróleo, que obriga as empresas a investir pelo menos 1% do faturamento bruto gerado pelos campos de pré-sal na área de pesquisa e desenvolvimento, a chamada "cláusula de P&D".

A fim de permitir que o Brasil desenvolva seu parque tecnológico de petróleo e gás e qualifique mão de obra para atender a demanda, metade desse valor é direcionado a universidades e centros de pesquisa públicos ou sem fins lucrativos. A outra metade é usada em projetos da própria operadora ou de seus parceiros e fornecedores.

O montante vai para a oferta de bolsas de estudo para a formação de nível superior (graduação e mestrado) e para a chamada "taxa de bancada", promovendo a construção de laboratórios, a compra de equipamentos e outras despesas administrativas. Desde o início do projeto, em 1999, já foram aplicados R\$ 35 milhões no programa que concedeu cerca de 5.800 bolsas de estudo.



Luciano Amarante

*Tigre: recursos para pesquisa e desenvolvimento devem chegar a R\$ 20 bilhões até 2020*

### De onde vêm os recursos

Até 2010, 99,2% dos recursos utilizados no PRH vieram da Petrobras, 0,5% da Repsol, 0,2% da Shell e 0,1% de outras empresas. Utilizando parte do valor investido, a Petrobras desenvolveu o Programa de Formação de Recursos Humanos (PFRH), no qual aplicou R\$ 68 milhões na concessão de 4.758 bolsas a estudantes de nível médio técnico, graduação, mestrado e doutorado.

Segundo estimativas, as reservas de petróleo do pré-sal podem atingir a marca de 50 bilhões de barris, o que fará com que o Brasil passe do 15º para o oitavo lugar entre os países com as maiores reservas no mundo. Para Tigre, se o país quiser utilizar e reter essas riquezas, é necessário ampliar os investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

"Apesar dos constantes investimentos nesse setor, é importante perceber que as empresas estrangeiras continuam absorvendo as partes que têm maior valor na cadeia. Enquanto não ampliarmos a capacitação, não conseguiremos atender essa demanda", enfatiza.

### Previsão de recursos da cláusula de P&D

2012 – R\$ 1,21 bilhão

2015 – R\$ 5,48 bilhões

2020 – R\$ 15,63 bilhões

2022 – R\$ 19,79 bilhões



# Incentivo ao ensino técnico

*O que o Governo do Estado está fazendo para atender à indústria do petróleo*

A maior escassez de mão de obra qualificada para atender a demanda dos negócios do pré-sal é de profissionais de nível técnico. Para o pró-reitor de Extensão do Instituto Federal de São Paulo (IFSP), Garabed Kenchian, o quadro de falta de técnicos está relacionado à supervalorização que o inconsciente popular atribui aos cursos tradicionais de nível superior, como engenharia,

“

*Um bom técnico da área de construção civil é muito melhor remunerado do que um advogado formado por uma faculdade pouco tradicional. Apesar disso, dizer que é advogado gera mais status”*

**Garabed Kenchian**



Luciano Amarante

*Kenchian: maior demanda do mercado de petróleo é por técnicos*

direito e medicina. "Um bom técnico da área de construção civil é muito melhor remunerado do que um advogado formado por uma faculdade pouco tradicional. Apesar disso, dizer que é advogado gera mais status",

opina Kenchian.

Com o objetivo de incentivar o ensino técnico em nível médio no país, ampliando e democratizando a oferta dos cursos, o Governo Federal aprovou, em outubro, uma lei para



a criação do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec). Com a implantação, prevista para o primeiro semestre de 2012, o governo espera ampliar de 8% para 30% o número de matriculados em cursos técnicos e de qualificação profissional.

Desde a descoberta do potencial de exploração dos campos do pré-sal, a educação passou a ser assunto obrigatório para o desenvolvimento e o crescimento do Brasil. "Investir em ensino técnico é caro: enquanto em um curso de administração apenas um professor é suficiente para ensinar 50 alunos, em um curso de mecânica é preciso um profissional para cada dez aprendizes, sem contar os equipamentos necessários. Chegou a hora da população aproveitar essas oportunidades e se profissionalizar", afirma o pró-reitor.

### Iniciativas do Pronatec

- **Bolsa-Formação:** bolsa assistencial para estudantes e trabalhadores desempregados há mais de dois anos.
- **Fies-técnico estudante:** semelhante ao Financiamento ao Estudante de Ensino Superior (Fies), mas voltado ao ensino técnico, o programa oferece formas diferenciadas de pagamento.
- **Fies empresa:** linha de crédito destinada às empresas para custear a formação profissional de seus trabalhadores em cursos técnicos.
- Ampliação da oferta de vagas na rede federal de ensino técnico.
- Ampliação da oferta de vagas nas redes estaduais.
- Ampliação de vagas nos serviços nacionais de aprendizagem - Sistema S, que engloba o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), o Serviço Social da Indústria (Sesi), o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) e o Serviço Social do Comércio (Sesc).
- Fomento à expansão do ensino técnico a distância.
- Estímulo à expansão de oferta de vagas para pessoas com deficiência.

### A expansão do ensino técnico na rede federal

- 1909 a 2002 = 140 campi e 120 municípios atendidos
- 2003 a 2010 = 354 campi e 321 municípios atendidos
- 2011 a 2014 = previsão de construção de 562 campi e 512 municípios atendidos



Ensino técnico é mais caro do que o tradicional. Ao invés de 50 alunos por turma, um professor só dá conta de dez aprendizes



### Políticas municipais de qualificação da mão de obra para atender o setor

Márcio Antônio Rodrigues de Lara, secretário de Desenvolvimento e Assuntos Estratégicos da Prefeitura de Santos

# Rede de articulação

*Prefeitura de Santos reúne esforços para atender à indústria do petróleo e garantir o crescimento da região*

O governo da Baixada Santista tem atuado na criação de diversas políticas municipais, identificado oportunidades e definido as prioridades para tornar ainda mais tangível o crescimento da região. Para Márcio Antônio Rodrigues de Lara, secretário de Desenvolvimento e Assuntos Estratégicos da Prefeitura de Santos, as oportunidades – como a implantação da unidade de exploração da Petrobras e a expansão do turismo e do número de cruzeiros – surgiram a partir de muito esforço conjunto.

Uma das principais ações da prefeitura tem sido no sentido de promover e incentivar a qualificação profissional dos moradores da cidade a fim de garantir que parte das vagas geradas pelo pré-sal sejam aproveitadas por eles. Para isso, foram mobilizados diversos equipamentos como o Banco do Povo Paulista e a Incubadora de Empresas de Santos, além da colaboração de projetos associados, como a Educação de Jovens e Adultos e a Rede de Empresas da Bacia de Santos (RedeBS).

“  
A Baixada Santista  
tem dado exemplo de  
articulação e de união  
”

**Márcio Antônio  
Rodrigues de Lara**



Luciano Amarante

*Lara: foco é colocar santistas nos postos de trabalho do pré-sal*

#### Procuram-se profissionais

O pré-sal trouxe para o país, em especial para Santos, oportunidades nas mais diversas áreas, como hotelaria, saúde e restaurantes. Alguns dos profissionais de nível técnico mais procurados pelo setor são os plataformistas, profissionais de bordo e montadores de móveis, especializados em MDF.

De acordo com Lara, desde o início da mobilização, 700 empresas já foram cadastradas (ver quadro abaixo). “Nosso maior desafio foi fazer com que a população tivesse acesso à informação e se conscientizasse de que é possível estudar, vencer as dificuldades de formação e se profissionalizar”, conta. Para isso, foi reforçada a divulgação de vagas de emprego e de cursos no comércio local, nas igrejas, no Diário Oficial e na imprensa.

#### Banco do Povo

O Banco do Povo Paulista é uma ação do governo do estado de fomento ao micro e pequeno empresário. Ele disponibiliza empréstimos de R\$ 200 a R\$ 7.500 com taxa de juros de 0,7%. Mais de 250 mil empreendedores paulistas já foram atendidos pelo programa, que possui mais de R\$ 120 milhões em crédito disponível.

Atualmente, todas as cidades da Baixada Santista contam com uma unidade do banco. Para mais informações, acesse [www.bancodopovo.sp.gov.br](http://www.bancodopovo.sp.gov.br).

#### Qualificação profissional na Baixada Santista (2008 a 2011)

**3.200** profissionais qualificados

Oferta de cursos em **20 áreas**

**700** empresas e 50 mil currículos cadastrados

**3.743** empregos gerados



## A Baixada se prepara

- Estão sendo gastos mais de R\$ 5 bilhões em infraestrutura.
- Em 2016, um túnel ligará Santos ao Guarujá.
- A Universidade de São Paulo (USP) chega a Santos em 2012, com cursos voltados à indústria do petróleo.
- Santos e Praia Grande com Fatecs.
- Todas as cidades da Baixada contam com escolas técnicas (Etecs).
- Santos e Praia Grande contam com faculdades técnicas (Fatecs).

## Potencial de cada cidade na indústria do petróleo

- **Peruíbe:** instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.
- **Itanhaém:** apoio aéreo (aeroporto estadual inaugurado em 2005), instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.
- **Praia Grande:** apoio aéreo (aeroporto em estudo), instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.
- **Cubatão:** construção naval e canteiro de módulos; instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.
- **Santos (continental):** construção naval, reparos navais e canteiro de módulos; base de apoio marítimo; instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.
- **Guarujá:** construção naval e canteiro de módulos; base de apoio marítimo; instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.
- **Bertioga:** construção naval, reparos navais e canteiro de módulos; base de apoio marítimo; instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.
- **São Sebastião:** base de apoio marítimo.
- **Caraguatatuba:** instalação de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de bens e equipamentos.

Fonte: Comissão Especial de Petróleo e Gás Natural do Estado de São Paulo (Cespeg)

# Próximos seminários

## Agende-se

Os seminários Desafio Pensando no Futuro: Pré-Sal têm mais duas edições. Todos podem participar, e as inscrições são gratuitas.

### SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Data: 28 de novembro, segunda-feira  
Horário: das 9h às 17h  
Local: Teatro do Sesi  
Endereço: Avenida Cidade Jardim, 4.389, Bosque dos Eucaliptos  
Informações: [www.diariosp.com.br/seminariopetrobras/](http://www.diariosp.com.br/seminariopetrobras/)

### CAMPINAS

Data: 13 de dezembro, terça-feira  
Horário: das 9h às 17h  
Local: Teatro do Sesi  
Endereço: Avenida das Amoreiras, 450, Parque Itália  
Informações: [www.diariosp.com.br/seminariopetrobras/](http://www.diariosp.com.br/seminariopetrobras/)

Programação sujeita a alteração.

**A ANP investe no melhor  
do Brasil: os brasileiros.**

O Programa de Recursos Humanos (PRH) da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis - ANP já investiu mais de R\$ 200 milhões e formou mais de cinco mil profissionais de nível superior, mestres e doutores. A ANP exige que as empresas produtoras de petróleo e gás natural, nos campos de grande rentabilidade, invistam em Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico (P&D). Mais de R\$ 5 bilhões já foram investidos, gerando inovação e empregos para o Brasil. ANP. Cuidando do que move o Brasil.



**anp**  
Agência Nacional  
do Petróleo,  
Gás Natural e Biocombustíveis

Ministério de  
**Minas e Energia**



PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA