

Região fornece para o setor naval

5º Seminário de Petróleo e Gás aponta oportunidades para empresários locais

Wólmer Ezequiel



Jefferson Bachour falou sobre as demandas do mercado de construção naval

Atualmente, cerca de 20 empresas da região já fornecem para o setor naval. Em algumas, a fabricação para este nicho de mercado ocupa 70% a 80% da produção. As informações são do presidente do Sindicato Intermunicipal das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas, de Material Elétrico e de Informática do Vale do Aço (Sindimiva), Jefferson Bachour Coelho. Os números sinalizam uma participação efetiva de empresas do Vale do Aço no setor que, juntamente com Gás e Petróleo, é a nova aposta frente à crise da siderurgia.

O assunto, que está na pauta econômica da região, foi abordado no 5º Seminário de Petróleo e Gás do Vale do Aço, realizado na sede da Fiemg Vale do Aço, em parceria com o Sindimiva e o Sebrae-MG. O encontro reuniu especialistas para falar sobre esse mercado, na tarde de ontem. Antes, entre os dias 10 e 12 deste mês, cerca de 50 pessoas participaram do Curso de Construção Naval e Offshore. No auditório da Fiemg, Jefferson Bachour abriu o seminário apresentando números do mercado de petróleo, gás e naval no Brasil.

O Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval) aponta que o setor vai gerar no país cerca de 80 mil empregos. O resumo da



carteira de encomendas dos estaleiros soma 381 itens, entre eles navios de apoio marítimo, petroleiros, sondas de perfuração, navios e barcas para navegação fluvial. “Estamos mais próximos do setor naval. Já temos grande número de empresas que fabricam peças e equipamentos para o setor. Queremos que isso se estenda para as demais empresas”, pontuou Jefferson Bachour.

O presidente do Sindimiva destaca que o próximo passo depois de atuar na construção naval será apostar em equipamentos submarinos. “Para isso, vamos precisar qualificar melhor a mão de obra. Já estamos implementando o Centro de Tecnologia de Solda no Senai e vamos ter que estruturar mais as empresas na parte de fabricação”, disse Jefferson Bachour.

Intercâmbio

Um dos palestrantes do evento, o analista da Fiemg Vale do Aço, Felipe Faria, falou sobre o resultado do trabalho desenvolvido por Kjell Johannessen, CEO do cluster norueguês NCE NODE, na região ano passado. Ele afirma que o momento foi de muito aprendizado, mas agora é hora de assumir responsabilidades e dar o próximo passo. “Entidades, poder público e empresas devem ter os papéis bem definidos agora, para que esse grupo forte consiga ser o motor do desenvolvimento do Vale do Aço”, pontuou Felipe Faria.

Ao fazer um balanço sobre o intercâmbio, Felipe Faria diz que ficou clara a dificuldade de acesso ao novo mercado. “Por isso, a região precisa se capacitar e buscar conhecimento para conseguir realmente fornecer para a cadeia de petróleo e gás”, observou. Felipe Faria pontua que as certificações necessárias para entrar como fornecedor ou produtor nesse segmento são onerosas, podendo custar, por exemplo, R\$ 300 mil.

Para amenizar o impacto do investimento o analista aponta a importância de empresas se unirem em grupos. “É necessário construir conhecimento técnico e principalmente desenvolver a engenharia para não sermos apenas prestadores de serviço e sim ter um produto do Vale do Aço para esta cadeia”, ressaltou Felipe Faria.

Visita

Em julho deste ano, um grupo de empresários mineiros, incluindo alguns do Vale do Aço, visitou a Noruega como parte do intercâmbio para participar da segunda maior feira de petróleo do mundo. Durante o seminário, o consultor Ricardo Marquini fez uma palestra sobre a cadeia de Petróleo e Gás e destacou os resultados da viagem. “A ideia é que, depois da viagem, as empresas identificassem equipamentos que possam fabricar no Brasil para se inserir na cadeia. O seminário é reflexo dessa visita para disseminar o conhecimento obtido lá para as demais empresas. Aqui discutimos o que é o setor, as oportunidades e como as empresas podem de fato participar dessa cadeia”, salientou Ricardo Marquini.

Empresas da região precisam superar amadorismo, diz especialista

Seminário capacita empresários do Vale do Aço para ingressar com competitividade no promissor mercado de petróleo e gás

Foto: Lairto Martins



Marcos Fábio, especialista em gestão integrada de negócios, alerta: “Não adianta a empresa enfatizar a área da produção se todo o resto estiver capenga”

O promissor mercado do petróleo e gás mobiliza empresários da região interessados em fornecer produtos e serviços para a cadeia produtiva. Na tarde dessa quinta-feira (13),



dezenas de empresários, a maioria ligada ao setor metal mecânico, participaram do 5º Seminário de Petróleo e Gás do Vale do Aço, realizado pelo Sindicato Intermunicipal das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas, de Material Elétrico e de Informática do Vale do Aço (Sindimiva), em parceria com o SEBRAE e a FIEMG.

O evento foi realizado no auditório da FIEMG Regional Vale do Aço. O seminário contou com palestras sobre “Conteúdo Local”, “Cadeia do P&G” e “Hipercompetitividade na Cadeia de Petróleo”. O Seminário voltou a enfatizar a projeção de crescimento da produção da Petrobrás para os próximos anos, muito em função do Pré-Sal. A meta da estatal é atingir, no período de 2020 a 2030, de forma competitiva, a produção de quatro milhões de barris de petróleo por dia. Atualmente, a produção gira em torno de 1,5 milhão de barris/dia.

Mas, afinal, como essa tendência de crescimento pode favorecer os empresários da região? E o que eles podem fazer para atuarem como fornecedores competitivos nesse mercado? Para Marcos Fábio Gomes Ferreira, especialista em gestão integrada de negócios, que ministrou a palestra “Gestão em Tempos de Hipercompetitividade: Desafios e Tendências”, as empresas do Vale do Aço precisam deixar de focar apenas a produção e investir em outros pilares, como finanças e marketing.

“Temos quatro áreas chaves no ambiente de uma empresa: finanças, produção, comercial/marketing e pessoas. A grande dificuldade das empresas está em organizar essas quatro áreas para operar dentro da velocidade que o mercado exige”, ressaltou.

Mestre em Administração Profissional com MBA em Gestão de Negócios pela Fundação Getúlio Vargas, Marcos Fábio possui especialização em Inovação e Empreendedorismo pela Universidade Babson College, em Boston, nos Estados Unidos. No seu entendimento, boa parte das empresas do Vale do Aço não está preparada para enfrentar a competição de alta intensidade. Nesse contexto, o principal gargalo é o prazo de entrega.



“Nós estamos falando aqui das empresas do setor metal mecânico. Se pararmos para pensar, entre o tempo que um cliente solicita um orçamento, até esse fornecedor conseguir processar esse orçamento, elaborá-lo e devolvê-lo, leva-se às vezes 15, 20 ou até 30 dias, sendo que o prazo esperado pelo cliente para a execução era de 15 dias”, observa.

No momento, concorrência é desleal

Antes de pensar em fornecer para a cadeia de Petróleo e Gás, que desenha inúmeras oportunidades em vários setores do país, as empresas do Vale do Aço precisam se estruturar para enfrentar a concorrência externa. “O mundo está de olho no Brasil. Existem empresas americanas, norueguesas, neozelandesas e europeias interessadas em fornecer para o nosso mercado. É com elas que as empresas do Vale do Aço irão concorrer”, observa Marcos Fábio Gomes Ferreira, especialista em gestão integrada de negócios.

Ele é enfático ao dizer que boa vontade não basta no mundo competitivo dos negócios. “Essas empresas internacionais estão chegando já preparadas com tecnologias, com softwares, com uma série de processos já resolvidos e vão se deparar aqui muitas vezes com empresas de fundo de quintal, formadas por pessoas que pediram demissão de uma empresa para montar a sua e fornecer, mas, às vezes, têm só a sua vontade de trabalho. Isso é muito bom, mas não basta”, adverte.

Foto: Lairto Martins



Seminário de Petróleo e Gás reuniu empresários do Vale do Aço no auditório da Fiemg Regional Vale do Aço



Como aprimorar?

Marcos Fábio insiste na tese de que a preparação adequada para as empresas da região competirem em alto nível passa por investimentos em pilares não tão valorizados no cenário atual. “Via de regra, a maior parte das empresas dão mais atenção à parte de produção. Se olharmos a maior parte das empresas do Vale do Aço, não vamos achar muita coisa em termos de gestão de pessoas, marketing e comercial. É tudo muito amador ainda. Finanças ainda é muito básico. E vamos enxergar algum nível de profissionalização aonde? Na produção, que é uma área em que os empresários dão mais atenção, porque é a que precisa soltar serviço. Só que o que eles não entendem é que não adianta nada a empresa estar muito boa na área da produção se todo o resto estiver capenga”, pontua.

Na análise de Marcos Fábio, para que empresariado do Vale do Aço participe efetivamente da cadeia de Petróleo e Gás, é preciso dar conta do processo avançado. “Imagine um prédio com quatro colunas de sustentação, que são essas quatro áreas (finanças, produção, comercial/marketing e pessoas). Não adianta só uma coluna ser forte se as outras estão fragilizadas. Ela não vai aguentar se sustentar. Há um momento em que a empresa chega ao seu ponto de incompetência. Ela não consegue mais cumprir prazo, não consegue entregar com a qualidade certa. Ou seja, o empresário quer crescer, precisa vender, tem o pedido dentro de casa, mas não dá conta de fazer o processo avançado”, argumenta.

Mercado

A cadeia do petróleo e gás se vale muito de insumos e equipamentos ligados ao aço. Nesse cenário, as empresas do Vale do Aço podem fornecer produtos como sondas de perfuração, construção de balsas, motores e uma série de outros serviços.



“Mas não adianta falar das tendências sendo que a empresa ainda não organizou o seu controle de estoque e não tem uma forma de formar preço correto. Às vezes, a empresa não tem uma página adequada na internet. Ou seja, não adianta conversar das macrotendências, sendo que as empresas estão com dificuldade de fazer o básico”, enfatiza Marcos Fábio.

As reportagens foram extraídas das seguintes fontes:

Fonte: Diário do Aço

Fonte: Bruno Jackson, Jornal Vale do Aço