

Brasileiros de olho na por Cassiano Viana COLÔMBIA



A Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip) promoveu, durante os dias 16 e 20 de setembro, em parceria com a Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e o Programa de Mobilização da Indústria de Petróleo e Gás Natural (Prominp), uma missão de empresários brasileiros à Colômbia,



com o objetivo de promover a entrada dos fornecedores nacionais naquele país.

"A iniciativa só confirmou nossa expectativa: das 19 empresas que participaram, 14

saíram de lá com promessas de bons negócios, o que mostra que há muito campo a explorar pelos fornecedores de bens e serviços brasileiros no exterior", diz o diretor-geral da Onip, Eloi Fernández y Fernández.

Na Colômbia, as empresas brasileiras participaram de 240 reuniões e em 200 delas tiveram boa perspectiva de negócio. "O encontro atendeu a uma demanda que tem como meta aumentar as compras no Brasil das subsidiárias da Petrobras na

Colômbia, Venezuela, Peru, Argentina, Equador e Bolívia. Em 2005, as seis empresas compraram US\$ 1,5 bilhão, sendo 6% no Brasil", ressalta o executivo.

O evento foi prestigiado pelo ministro das Minas e Energia da Colômbia, Herman Martínez Torres, e não contou apenas com negociação entre fornecedores. Os brasileiros participaram de uma palestra sobre os planos de negócios da Petrobras Colômbia, da estatal Ecopetrol e da petroleira privada Hocol, seguida de rodada de negócio com as companhias.

Segundo o superintendente da Onip, **Bruno Musso**, que coordenou a missão, a expectativa é de que o evento gere encomendas de até US\$ 5 milhões nos próximos 12 meses.

"Em 2007, a Colômbia produziu, em média, 17 mil barris de óleo equivalente por dia. O país produz sobretudo petróleo em terra e agora está investindo na exploração *offshore*. O mercado está crescendo. Por isso, é importante que as empresas brasileiras façam contatos e comecem a conhecer os *players* na Colômbia. A missão cumpriu esse papel, ajudando os fornecedores no acesso ao mercado", explicou Musso.

O gerente da Autosiste Automação, Luiz Carlos de Souza, é um dos que voltou satisfeito com o resultado do

encontro. A Autosiste desenvolveu, em parceria com o Cenpes, da Petrobras, um visor antichamas para caldeiras de refinarias e, durante o evento, Souza fez uma demonstração do produto, despertando o interesse de várias empresas colombianas.

"Agora só falta escolher um representante para dar início ao contrato de implementação do produto na Colômbia. Nosso objetivo é instalar 600 unidades no país em um ano", diz ele, acrescentando que no Brasil já existem 1.610 unidades instaladas em todas as refinarias e a expectativa é chegar a duas mil unidades daqui a dois anos.

O gerente da Gávea Sensors, Eduardo Antônio da Costa, também achou que o país tem boa demanda para o seu produto – sensores de fibra ótica para controle de vazamento, pressão e temperatura do fundo do poço.

"A missão em Bogotá foi excelente por fornecer possibilidades de desenvolver um projeto piloto na Colômbia. No Brasil, esses sensores estão instalados na região Nordeste, em poços da Bahia e Sergipe. Nosso projeto no curto e médio prazo é ampliar nosso mercado para América Latina, principalmente Argentina, Venezuela e Colômbia", diz.

"São ações como esta que reforçam a participação das empresas brasileiras no mercado", avalia Eloi Fernández. "Este ano, pela primeira vez financiamos, pelo projeto, a participação de empresas na Offshore Technology Conference (OTC), em Houston, feira que já se mostrou de importância ímpar para a abertura de mercado. O próximo passo é promover novas missões a países da América do Sul. No ano que vem já está na agenda uma visita à Argentina", confirma. ■