

POLO DE REFERÊNCIA  
ÓLEO E GÁS ONSHORE



# RELATÓRIO DE CENÁRIO O&G ONSHORE

1<sup>a</sup> EDIÇÃO 2022

2022

# SUMÁRIO

---

**03**

**INTRODUÇÃO**

**04**

**TENDÊNCIA**

**05**

**POLOS DE PRODUÇÃO**

**06**

**TEMAS DE DESTAQUE**

**07**

**NOVAS OPORTUNIDADES**

**08**

**ORIENTAÇÕES PARA PROSPECÇÃO**

**09**

**CONCLUSÃO**

# INTRODUÇÃO

O Brasil passa por uma importante fase de transição com a saída do operador dominante, a Petrobras, e a criação de um mercado com novos agentes econômicos trazendo pluralidade, diversidade e dinamicidade. Espera-se uma recuperação na produção tanto de óleo quanto de gás natural podendo quadruplicar nos próximos 5 anos com novos investimentos. A Petrobras está prestes a colocar um ponto final na sua atividade de exploração onshore no Brasil.

O encerramento dos trabalhos da petroleira em terra ocorrerá a partir da formalização da venda dos Polos Bahia Terra e Urucu no Amazonas.

O Polo Bahia Terra, localizado na Bacia do Recôncavo, no estado da Bahia, está em negociação com o consórcio formado pelas empresas PetroRecôncavo S.A. (60%) e Eneva S.A. (40%) que apresentou a melhor proposta, com valor superior a US\$ 1,4 bilhão, considerando pagamentos firmes e contingentes. A assinatura do contrato de compra e venda ainda está sujeita à conclusão das negociações e à aprovação dos órgãos competentes da Petrobras. Outro Polo que retornou a fase vinculante é o Polo Urucu no Amazonas com a não negociação entre a Petrobras e a Eneva.

No restante, foram confirmadas as vendas dos polos Alagoas, Potiguar, Sergipe e Bacia do Paraná respectivamente adquiridos pela Origem Energia, 3R Petroleum, Grupo Cobra e Ubuntu Engenharia.

Com a saída da Petrobras, o segmento contará com outras **22 operadoras terrestres**, com atividades nas bacias de Alagoas, Amazonas, Espírito Santo, Paraná, Parnaíba, Potiguar, Recôncavo, São Francisco, Solimões e Tucano Sul. A lista de petroleiras com blocos onshore no Brasil inclui também nomes como o da Petrorecôncavo, Potiguar O&G, Central Resource, Imetame, Geopark, Eneva, Great Energy, Maha Energy, Alvopetro, Slim Drilling e New. Até o ano de 2025 estão previstos em torno de R\$ 2,5 bilhões de investimentos em melhorias dos polos existentes e novas estações de tratamento de óleo, gás, água produzida e novos ramais de gasodutos.

Estão surgindo novas oportunidades e uma extensa lista de serviços e produtos que podem ser supridos por pequenas e médias empresas, portanto, as prestadoras de serviço precisão se capacitar e se preparar tecnicamente para a excelência operacional e também em QSMS (Qualidade, Segurança, Meio Ambiente e Saúde).

# TENDÊNCIA

Após décadas de atuação única da Petrobras no segmento de óleo e gás onshore, seja na exploração, produção, tratamento, refino, logística e estocagem, estamos assistindo o mercado ser repassado a iniciativa privada em sua totalidade.

As empresas fornecedoras de bens, serviços e materiais que estavam habituadas a um único cliente, agora tem de se preparar para vários outros que terão novas políticas de compra, novas formas de contratação, novos prazos contratuais, novas exigências técnicas, busca por inovação entre outros.

O grande desafio será, primeiro, como chegar nestas novas operadoras para participação em investimentos, sejam novos (CAPEX) e em manutenção e melhorias (OPEX). Como serão os novos cadastros para fornecedores de bens, serviços e materiais?? Quais as novas exigências?? Quais diferenciais poderão ser apresentados, já que com o operador anterior somente o preço decidia as concorrências?? Ou seja, devem estar preparados para este novo mercado de forma estruturada e planejada.

Se considerarmos o portal de transparência da Petrobras, a média de contratações no Onshore brasileiro, incluindo CAPEX e OPEX, nos últimos 10 anos chegou a R\$ 2,2 bilhões por ano em contratações.



**As empresas fornecedoras de bens, serviços e materiais devem se preparar para as novas políticas de compra, formas de contratação, prazos contratuais, exigências técnicas e buscar por inovação.**

Na tabela abaixo estão listadas todas as oportunidades ofertadas pela Petrobras no programa de desinvestimento, reunindo 14 polos de produção, que incluem 128 campos onde podemos ver que o Mapa do Onshore Brasileiro está se fechando com as últimas aquisições.

O conjunto destes 128 campos produziram, na média do ano passado, cerca de 86.110 barris de óleo e 3.100.000 m<sup>3</sup>/dia de gás natural.

## POLOS DE PRODUÇÃO

PROGRAMA DE DESINVESTIMENTO ONSHORE PETROBRAS - PROCESSOS EM ANDAMENTO							
ESTADO	PÓLO	BACIA	Nº CAMPOS	PROD. ÓLEO bbl/d	PROD. GÁS m <sup>3</sup> /dia	NOVO OPERADOR	SITUAÇÃO ATUAL
AMAZONAS	Azulão	Amazonas	1	0	500.000	ENEVA	Operando
	Polo Urucu	Amazonas	7 Concessões	16.525	14.281	NÃO NEGOCIADO COM A ENEVA	Retorno à fase Vinculante
	Cupiuba	Amazonas	2	81	82.000	NÃO NEGOCIADO COM A ENEVA	Retorno à fase Vinculante
PROGRAMA DE DESINVESTIMENTO ONSHORE PETROBRAS - PROCESSOS EM ANDAMENTO							
ESTADO	PÓLO	BACIA	Nº CAMPOS	PROD. ÓLEO bbl/d	PROD. GÁS m <sup>3</sup> /dia	NOVO OPERADOR	SITUAÇÃO ATUAL
BAHIA	Miranga	Recôncavo	9	1.200	433.000	PETRORECÔNCAVO	Ínicio de operação
	Tucano Sul	Tucano Sul	4	-	29.000	ORIGEM ENERGIA	Ínicio de operação
	Rio Ventura	Recôncavo	8	1.400	85.000	3R PETROLEUM	Ínicio de operação
	Recôncavo	Recôncavo	14	2.800	588.000	3R PETROLEUM	Ínicio de operação
CEARÁ	Fazenda Belém	Potiguar	2	1.100	1.000	3R PETROLEUM	Operando
R. G. DO NORTE	Macau	Potiguar	7			3R PETROLEUM	Operando
	Riacho da Forquilha	Potiguar	34	4.800	224.000	POTIGUAR E&P	Operando
	Ponta do Mel e Redonda	Potiguar	12	500	30	CENTRAL RESOURCES	Operando
	Pólo Potiguar	Potiguar	26	23.000	124.000	3R PETROLEUM	Em fase de transição
	Clara Camarão	Potiguar	1 Refinaria		3 UPGN's	3R PETROLEUM	Em fase de transição
PROGRAMA DE DESINVESTIMENTO ONSHORE PETROBRAS - PROCESSOS EM ANDAMENTO							
ESTADO	PÓLO	BACIA	Nº CAMPOS	PROD. ÓLEO bbl/d	PROD. GÁS m <sup>3</sup> /dia	NOVO OPERADOR	SITUAÇÃO ATUAL
SERGIPE	Carmópolis	SE-AL	11	8.000	50.000	CARMO ENERGY – GRUPO COBRA	Em fase de transição
	Atalaia	SE-AL	1 Terminal	1 ETO	1 UPGN	CARMO ENERGY – GRUPO COBRA	Em fase de transição
BAHIA	Pólo Bahia	Recôncavo	28 Concessões	14.000	642.000	CONSORCIO PETRORECÔNCAVO - ENEVA	Em negociação
ESPÍRITO SANTO	Lagoa Parda	ES	3	300	6.000	IMETAME	Operando
	Cricaré	ES	27	2.800	10.000	KARAVAN	Operando
ALAGOAS	Alagoas	SE-AL	7	2.348	856.000	ORIGEM ENERGIA	Ínicio de operação
TOTAL			128	44.829	2.969.000		

128  
Campos

O conjunto destes 128 campos produziram, na média do ano passado, cerca de 86.110 barris de óleo e 3.100.000 m<sup>3</sup>/dia de gás natural.

# TEMAS DE DESTAQUE

---

Até o ano de 2025 estão previstos em torno de R\$ 2,5 bilhões de investimentos em melhorias dos polos existentes e novas estações de tratamento de óleo, gás, água produzida e novos ramais de gasodutos.



## 01 — PRODUÇÃO ATÉ 2025

Dados da ANP mostram que está havendo retomada na produção de petróleo em 124 campos produtores cedidos pela Petrobras a outras empresas, a partir de 2019, como parte do processo de desinvestimentos realizado pela empresa, a previsão de crescimento até 2025 é de 122%, alcançando 125,6 mil bbl/d.



## 02 — POLO BAHIA TERRA

Ainda em fase de negociação, o último Polo Terrestre a ser vendido, o Polo Bahia recebeu oferta de U\$D 1,4 Bilhão do Consorcio Petrorecôncavo – Eneva. O consórcio formado pelas empresas PetroRecôncavo S.A. (60%) e Eneva S.A. (40%).



## 03 — NOVA LEI DO GÁS

A Nova Lei do Gás (Lei nº 14.134) completou em maio, um ano em vigor. O aniversário é marcado pelo avanço daqueles que prometem ser os primeiros gasodutos de transporte a serem construídos no país dentro do novo marco legal do setor.

# NOVAS OPORTUNIDADES

---

## 3º Ciclo da Oferta Permanente de Concessão tem 59 blocos arrematados e gerará mais de R\$ 400 milhões em investimentos

ANP realizou em abril/22 a sessão pública do 3º Ciclo da Oferta Permanente de Concessão (OPC). Foram arrematados 59 blocos exploratórios, em seis bacias, que geraram R\$ 422.422.152,64 em bônus de assinatura – um ágio de 854,84% – e resultarão em, pelo menos, R\$ 406.290.000,00 em investimentos somente na primeira fase do contrato (fase de exploração). Em função da diversidade dos blocos arrematados, os investimentos ocorrerão em seis estados: Rio Grande do Norte, Alagoas, Bahia, Espírito Santo, Santa Catarina e Paraná. Os blocos foram arrematados por um total de 13 empresas, sendo uma delas nova entrante no país (CE Engenharia). Abaixo alguns destaques:

PETRO-VICTORY	ORIGEM ENERGIA	3R PETROLEUM
A empresa pagará R\$ 1 milhão por 19 blocos na Bacia Potiguar (bônus de assinatura) <a href="https://www.petrovictoryenergy.com/careers/">https://www.petrovictoryenergy.com/careers/</a>	A empresa adquiriu 14 blocos na Bacia Sergipe-Alagoas, por R\$ 1 milhão em bônus de assinatura. Também levou quatro blocos na Bacia Tucano Sul, por R\$ 1,2 milhão. <a href="https://origemenergia.com/contato.asp">https://origemenergia.com/contato.asp</a>	Arrematou seis blocos na Bacia Potiguar, por R\$ 1 milhão (bônus de assinatura) <a href="http://3rpetroleum.com.br/portal-fornecedor">http://3rpetroleum.com.br/portal-fornecedor</a>
PETROBORN	NTF	NTF / NEWO
Adquiriu dois blocos na Bacia do Recôncavo, por R\$ 570 mil (bônus de assinatura) <a href="https://www.petroborn.com.br/contato">https://www.petroborn.com.br/contato</a>	A companhia arrematou o bloco REC-T-24, na Bacia do Recôncavo, por R\$ 501 mil (bônus de assinatura)	O consórcio levou o bloco REC-T-191, na Bacia do Recôncavo, por R\$ 80 mil (bônus de assinatura) <a href="https://newo.com.br/">https://newo.com.br/</a>

# ORIENTAÇÕES PARA PROSPECÇÃO

---



## 01 — INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Pleno conhecimento da demanda e tendências de mercado, capacidade interna de gestão para execução dos contratos, foco no negócio e comercialização das oportunidades potenciais de forma estruturada.



## 02 — ESTRATÉGIAS COMERCIAIS

Ter estratégias adequadas dentro do setor significa ter um diferencial no mercado, em relação às concorrentes, com reflexos positivos nos resultados globais da empresa



## 03 — CAPTAÇÃO DE LEADS

Lead, em marketing e vendas, é uma oportunidade de negócio que deu informações de contato, como nome e e-mail.

O Linkedin é uma excelente ferramenta para a captação de leads. Por ser um ambiente repleto de usuários ligados ao mundo profissional, tudo fica mais simples, pois eles estão abertos à tratar de assuntos dessa área, facilitando a conexão, as parcerias, as conversões e, óbvio, a captação de leads.

Obs: Buscar as áreas de suprimentos das Operadoras no Linkedin e fazer conexão.

# CONCLUSÃO

---

As operadoras que adquiriram os ativos da Petrobras em terra, estão planejando seu processo de investimentos e para tal irão necessitar, além do conhecimento pleno destes ativos, iniciar suas contratações sejam em exploração, produção, tratamento, escoamento e manutenção.

Para esta fase, as oportunidades serão imensas e a necessidade de estruturar a forma destas contratações, sejam de novos investimentos sejam em manutenção dos ativos, é fundamental para este novo mercado com grande potencial de crescimento.

Podemos citar as inúmeras necessidades de quem assume ativos antigos, como documentação e base de dados desatualizadas, localização não georreferenciada, situação atual do acesso, estado físico do poço, materiais e bens desconhecidos, gestão de ativos incluindo peças de reposição necessárias a retomada da produção, segurança patrimonial deficiente, necessidade de inovação em todos os processos, qualificação de mão de obra e fornecedores, entre outros.

Nesta retomada de produção de ativos hibernados e sem os devidos investimentos, estas necessidades irão se tornar oportunidades para uma reorganização da cadeia produtiva do O&G em terra. Estas demandas serão o novo motor para que os fornecedores de bens, serviços e materiais possam atender de forma estruturada o crescimento sustentável do Onshore no Brasil.