

SEBRAE SP

Demanda e Oferta de Bens e Serviços da Cadeia Produtiva do Petróleo, Gás e Energia na Região de Campinas



Dezembro de 2013



1

Introdução





Introdução

Objetivo

Caracterizar a demanda dos grandes agentes da cadeia de petróleo e gás: o que compram;

Identificar, contabilizar e caracterizar as MPEs da região que poderiam atender às demandas;

Avaliar as vantagens e desvantagens, facilidades e dificuldades de fornecer para a cadeia de petróleo e gás.

Públicos-Alvo

Empresas Ancoras, Sistemistas e Departamentos da Petrobras que demandam produtos e serviços;

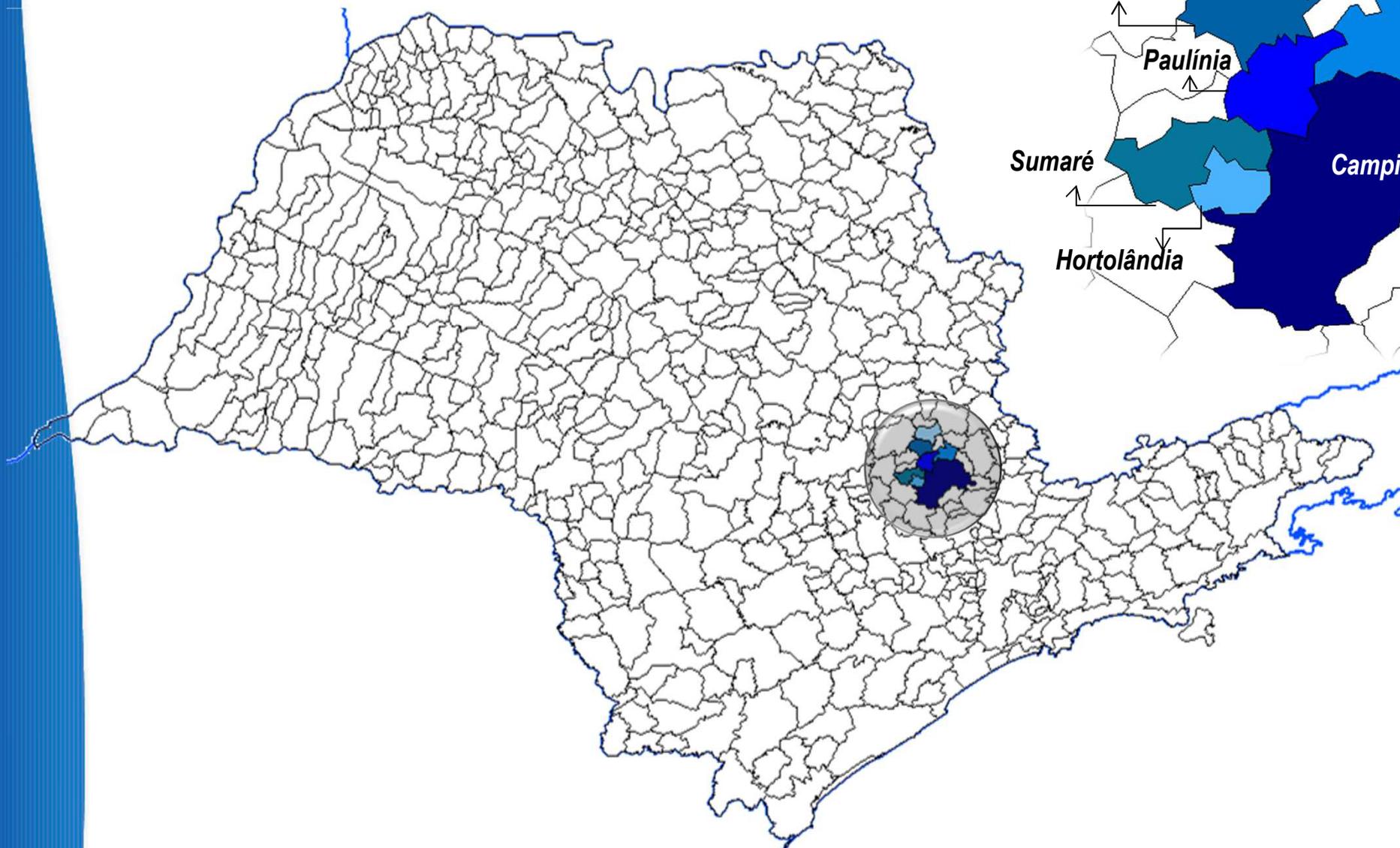
MPEs potenciais fornecedores da região de abrangência;

MPEs cadastradas fornecedoras da Petrobras na região e adjacências.



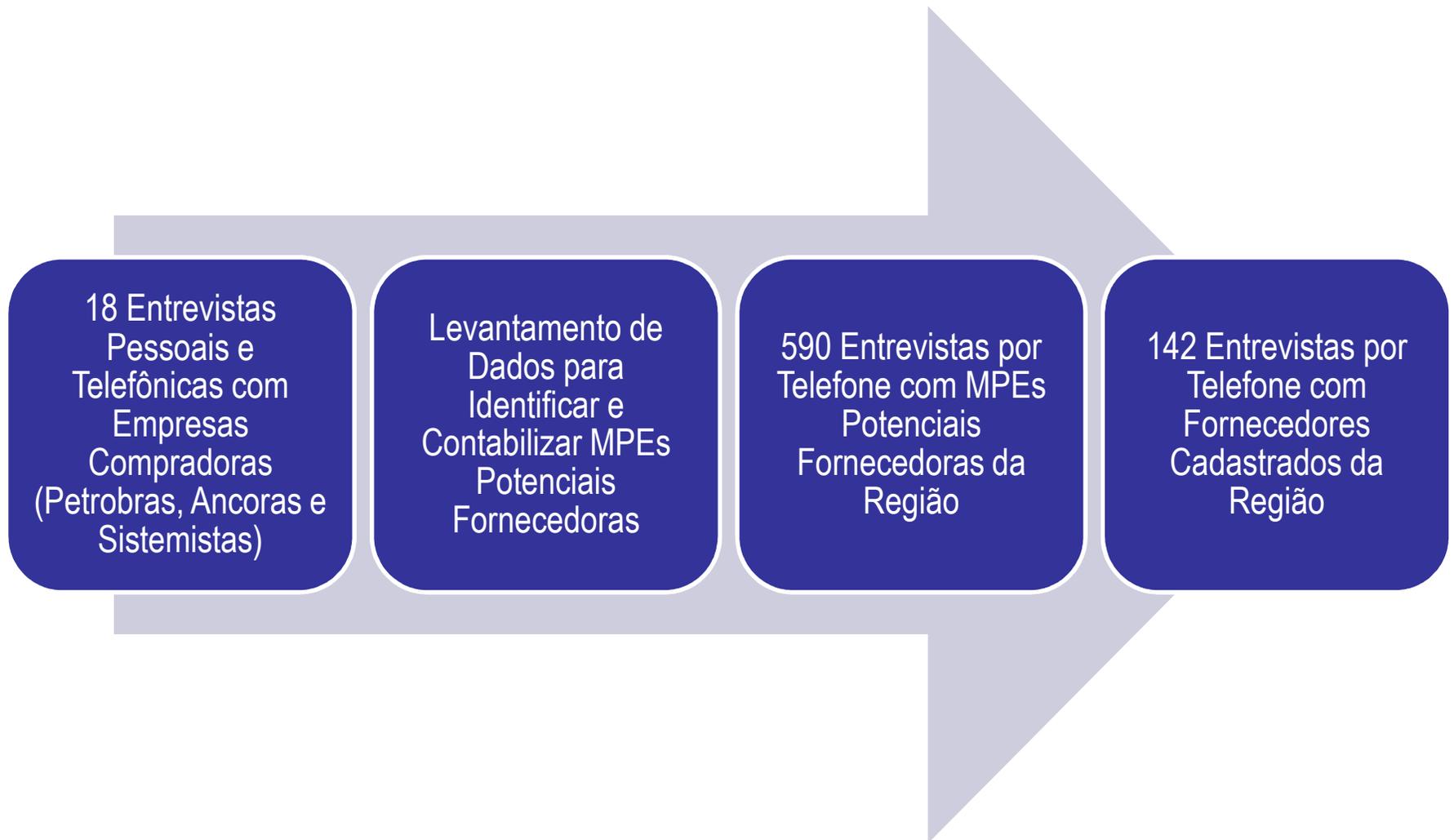


Área de Abrangência





Metodologia e Amostra





Metodologia e Amostra

Compradores que Foram Entrevistados:

- *Petrobras – 6 entrevistados*
- *Âncora – 1 entrevistado*
 - *Braskem*
- *Sistemistas – 11 entrevistados*
 - *AMeal*
 - *Cunzolo*
 - *Elos*
 - *Focal*
 - *Galvão Engenharia*
 - *Integral*
 - *Niplan*
 - *NM*
 - *Rip*
 - *Sigmatronic*
 - *Sodexo*





Demanda e Exigências para Bens e Serviços



Produtos Mais Demandados Pelos Compradores



Quais São os Principais Produtos Adquiridos Pela Empresa? (Resposta Múltipla e Espontânea)

Departamentos da Petrobras

- *Materiais de construção (cimento, areia, ferragens, telhas);*
- *Materiais elétricos;*
- *Uniformes profissionais;*
- *Mudas, adubos e grama;*
- *Instrumentação petroquímica;*
- *Placas de identificação;*
- *Vidraria (laboratório);*
- *Pneus de veículos;*
- *Brindes;*
- *Peças automotivas;*
- *Válvulas industriais.*

Âncoras

- *Materiais de limpeza;*
- *Materiais elétricos;*
- *Gases (Argônio, acetileno, hidrogênio, GLP);*
- *Insumos (propeno, nafta);*
- *Aditivos para gasolina.*

Base: 1

Base: 6

! NOTA: As bases apresentadas no público de Compradores servem apenas como referência, pois não possui tamanho suficiente para comparações e análises estatísticas.



Produtos Mais Demandados Pelos Compradores



Quais São os Principais Produtos Adquiridos Pela Empresa? (Resposta Múltipla e Espontânea)

Sistemistas

- *Acessórios para elevação de carga;*
- *EPIs, máscaras descartáveis;*
- *Isolantes e impermeabilizantes;*
- *Lubrificantes;*
- *Mangueira abrasiva de jato, mangueira de pintura;*
- *Materiais combustíveis;*
- *Materiais de construção (cimento, areia, ferragens, telhas, acessórios sanitários, madeiras, ferramentas);*
- *Materiais de reposição industrial (discos, lâminas de serra, lixa, graxa, eletrodos, varetas)*
- *Materiais de limpeza*
- *Materiais de refrigeração, compressores, sensores;*
- *Materiais elétricos;*
- *Material de escritório;*
- *Produtos químicos em geral: óxido de alumínio, gases (argônio, acetileno, hidrogênio, GLP);*
- *Retentores, vedação;*
- *Tintas industriais;*
- *Tubulação;*
- *Uniformes profissionais.*

Base: 11



Serviços Mais Demandados Pelos Compradores

Quais são os principais serviços adquiridos pelo departamento/empresa?
(Resposta Múltipla e Espontânea)

Departamentos da Petrobras

- Aluguel de guindastes;
- Transporte de funcionários;
- Serviços de alimentação;
- Manutenção de caldeiraria;
- Solda;
- Serviços de pintura;
- Jateamento e pintura;
- Manutenção de equipamentos;
- Manutenção industrial;
- Remediação de solo e água;
- Manutenção e limpeza.

Base: 6

Âncoras

- Transporte de funcionários;
- Manutenção predial;
- Segurança patrimonial, vigilância;
- Limpeza de processos industriais;
- Tratamento de efluentes.

Base: 1



Produtos Mais Demandados Pelos Compradores

Quais são os principais serviços adquiridos pelo departamento/empresa?
(Resposta Múltipla e Espontânea)

Sistemistas

- *Serviços de guindastes, movimentação de carga;*
- *Jateamento e pintura;*
- *Trepanação (corte a frio);*
- *Transporte de funcionários;*
- *Manutenção de compressores de ar;*
- *Manutenção de geradores;*
- *Higienização de banheiro químico;*
- *Higienização de dutos de ar condicionado;*
- *Serviços de alimentação;*
- *Locação de veículos;*
- *Manutenção de equipamentos;*
- *Manutenção predial;*
- *Segurança patrimonial, vigilância;*
- *Isolamento térmico;*
- *Concretagem (usinagem e transporte);*
- *Móveis;*
- *Lavanderia Industrial;*
- *Montagem de pneus, recapagem e preenchimento;*
- *Mecânica automotiva;*
- *Reparos em componentes eletrônicos;*
- *Solda;*
- *Inspeção de qualidade.*

Base: 11



Exigências para o Fornecimento de Bens e Serviços

Quais são as principais exigências para a compra destes produtos ou Serviços? (Resposta Múltipla e Espontânea)

Regularidade Fiscal	Regularidade de contratação dos funcionários	Comprovação de fornecimento	Qualidade de produtos e serviços
Utilização de EPIs	Adoção de medidas de QSMS	Notas fiscais corretamente discriminadas	Condições adequadas de veículos
Certificações de qualidade	Prazos de entrega	Condições de pagamento	Formulários de autoavaliação
Testes de peça modelo	Homologação por áreas técnicas	Laudo de testes de produtos ou equipamentos	Colaboradores com certificação



Necessidades de Capacitação das MPEs

Quais acredita que serão as principais necessidades de capacitação, melhoria, das MPEs para que venham a atender a cadeia do petróleo? (Resposta Múltipla e Espontânea)



Base: 18



Universo de Potenciais Fornecedores



Cidade	Total de MPEs nos Setores Previamente Selecionados*
Campinas	5.627
Sumaré	908
Hortolândia	597
Paulínia	508
Jaguariúna	266
Cosmópolis	230
Artur Nogueira	181
Total	8.317

*FONTE: RAIS 2012, considerando MPEs pelo critério SEBRAE de número de funcionários com pelo menos 1 funcionário alocadas nos códigos CNAEs correspondentes às atividades demandadas pelos compradores



Perfil do Público Alvo





Perfil do Público Alvo

Qual o Faturamento Total em Reais de Vendas da sua Empresa em 2012?

	Empresas Cadastradas	Potenciais Fornecedores
Média	R\$ 9,9 milhões	R\$ 2,2 milhões
Mediana	R\$ 1,2 milhões	R\$ 430 mil
Média Interna**	△ R\$ 1,8 milhões	R\$ 752 mil
Base	115*	499*

*Entrevistados que informaram o faturamento.

**Média interna considerando 80% dos casos. Refere-se ao cálculo da média obtida excluindo os valores

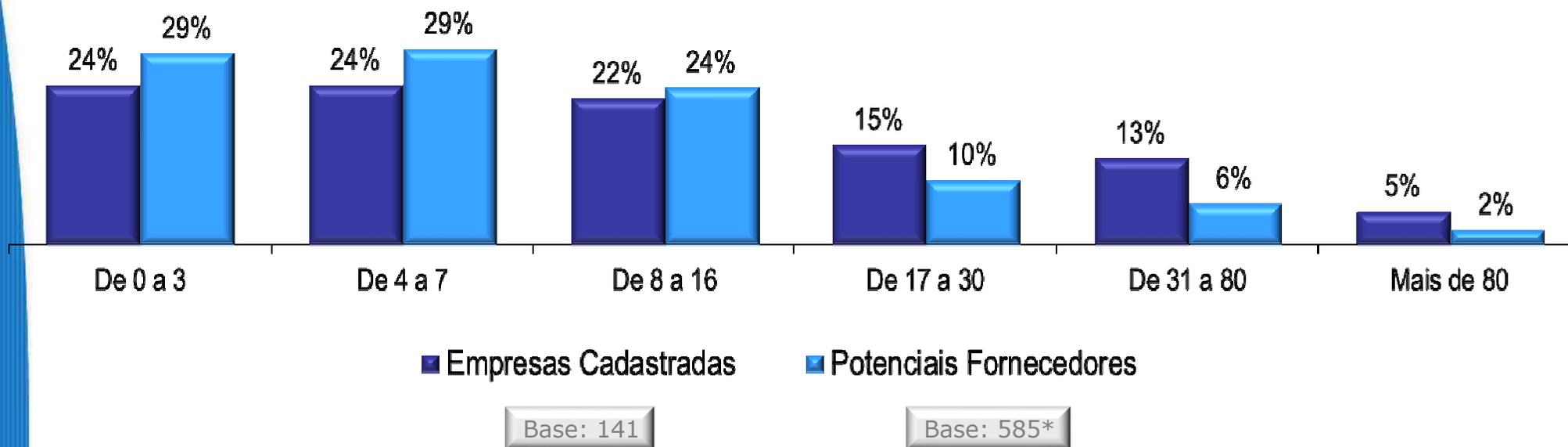
! extremos, sendo 10% dos valores mais altos e 10% dos valores mais baixos.



Perfil do Público Alvo

Qual o Número de Empregados em Dezembro de 2012?

	Empresas Cadastradas	Potenciais Fornecedores
Média	26 △	17
Mediana	9	6
Média Interna	14	8

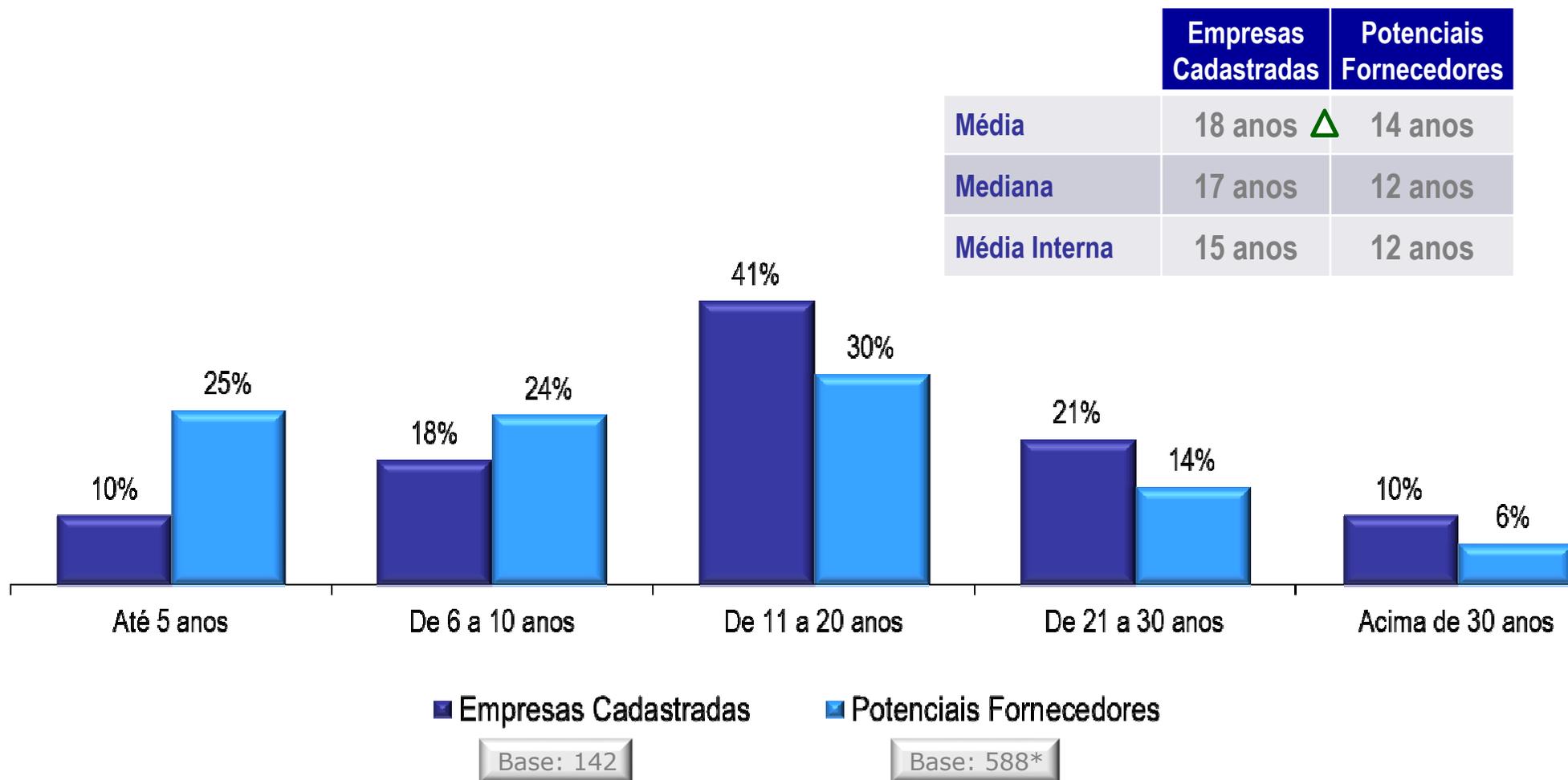


! *Entrevistados que informaram o número de empregados em dezembro de 2012.



Perfil do Público Alvo

Há Quantos Anos Sua Empresa Atua no Mercado?



! *Entrevistados que informaram há quantos anos a empresa atua no mercado.

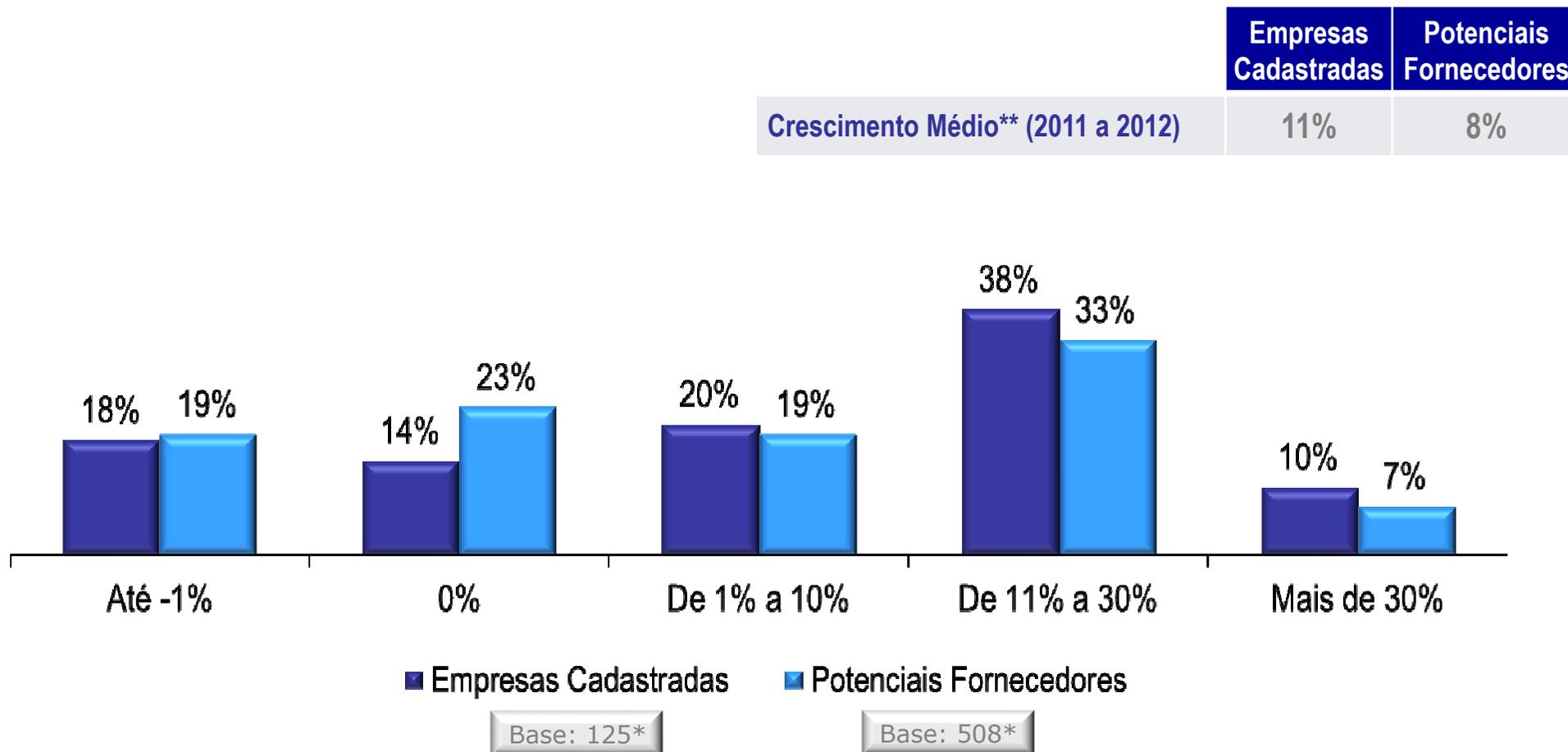


Atuação da Empresa no Mercado



Atuação da Empresa no Mercado

Comparando com o Faturamento de 2011, o seu Faturamento Aumentou ou Diminuiu em 2012? Em Qual Percentual?



*Empresas que informaram a variação do faturamento.

**Média dos valores centrais, excluindo os outliers através do método da diferença interquartílica.



Atuação da Empresa no Mercado

Qual o Número de Empregados da sua Empresa em Dezembro de 2011 e Dezembro de 2012?

Número de Ocupações	Empresas Cadastradas		Potenciais Fornecedores	
	2011	2012	2011	2012
Total	3.146	3.623	8.458	9.274
Média	22	26	15	16
Mediana	8	9	6	6
Desvio Padrão	49	58	46	53
Mínimo	0	0	0	0
Máximo	400	480	600	800
Base de Respondentes	141	141	579	579

Crescimento

15%

10%

*Empresas que informaram o número de empregados em 2011 e 2012.



Atuação da Empresa no Mercado

Possui ou Está em Processo de Obtenção de Alguma Certificação de Qualidade?

Empresas Cadastradas



Base: 142

Potenciais Fornecedores

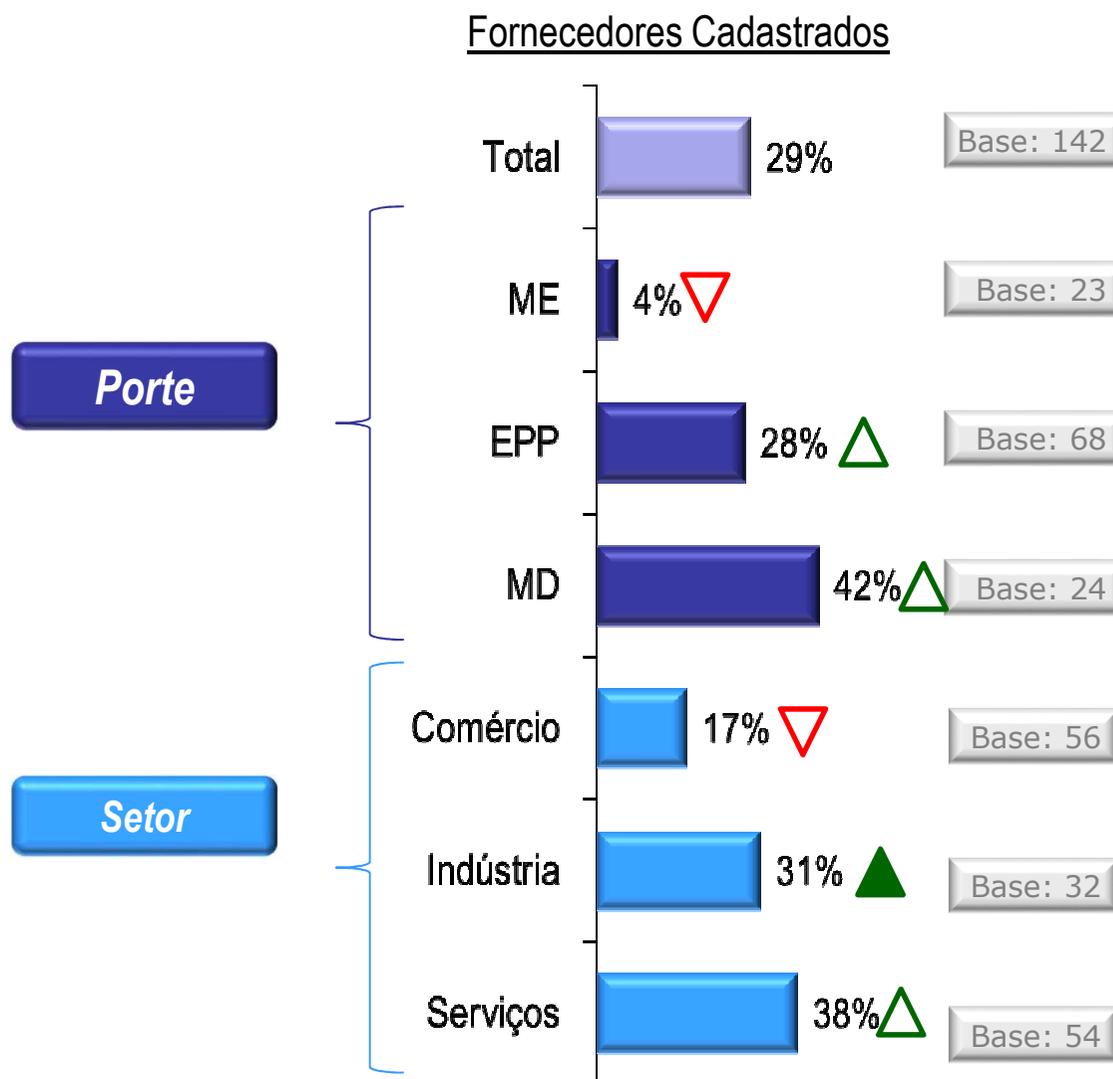


Base: 590



Atuação da Empresa no Mercado

Empresas Possuem ou Estão em Processo de Obtenção de Alguma Certificação de Qualidade – Por Segmento

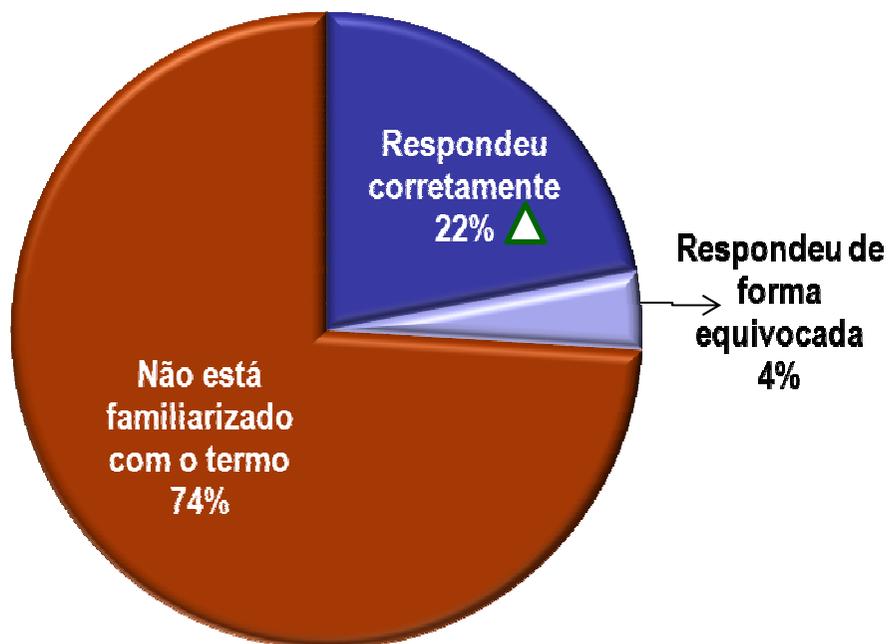




Atuação da Empresa no Mercado

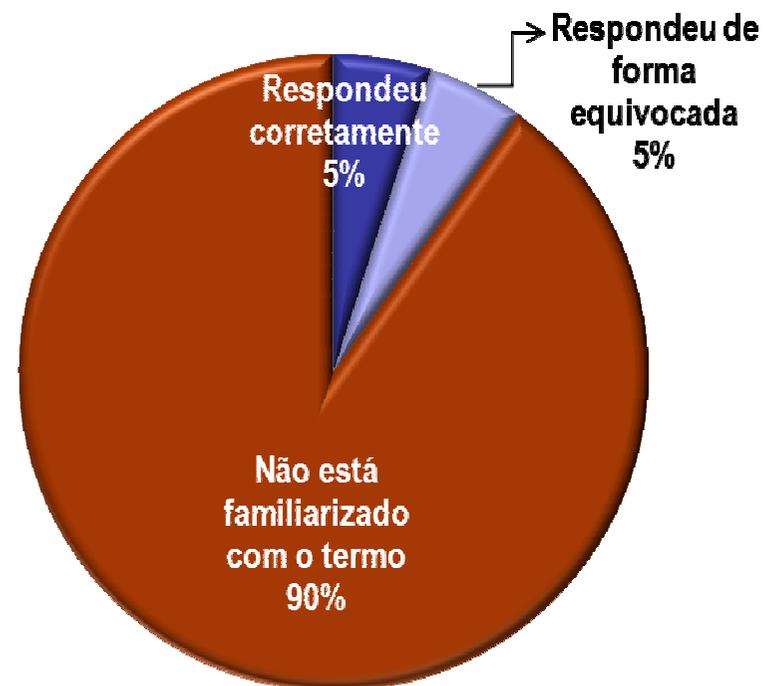
O Senhor está Familiarizado Com o Termo QSMS? E O Que Significa o Termo QSMS - Qualidade e Sistemas Integrados (Segurança, Meio Ambiente e Saúde) para o Senhor?

Empresas Cadastradas



Base: 142

Potenciais Fornecedores



Base: 590



Atuação da Empresa no Mercado

% de Empresas que Possuem Algumas Medidas de QSMS – Comparação Entre Potenciais Fornecedores e Empresas Cadastradas

Medida	Empresas Cadastradas	Potenciais Fornecedores
Possui medidas de proteção contra incêndio?	88% ▲	83%
Possui plano para manutenção de máquinas, equipamentos e veículos?	82% △	70%
Realiza monitoramento de satisfação dos clientes (pesquisa de satisfação)?	81% △	71%
Possui controle médico de Saúde Ocupacional (PCMSO)?	79% △	1%
Possui vistoria do Corpo de Bombeiro (laudo AVCB)?	78% △	66%
Possui boas práticas de contratação (mulheres e jovens moradores do município, pessoas com deficiência)?	77% △	66%
Possui tratamento de resíduos (coleta seletiva, identificação e classificação de resíduos, destinação final adequada ao tipo de resíduo)	62% △	50%
Possui ações de educação ambiental (programas internos e externos, consumo responsável de água e energia, conscientização sobre os cuidados e proteção do Meio Ambiente)	59% △	39%
Base de Respondentes	142	590



Atuação da Empresa no Mercado

% de Empresas que Possuem Algumas Medidas de QSMS – Comparação Entre Potenciais Fornecedores e Empresas Cadastradas

Medida	Empresas Cadastradas	Potenciais Fornecedores
Possui programa de prevenção de riscos ambientais (PPRA)?	56%	42%
Sua empresa destina recursos (financeiros, humano, tecnológicos, etc.) para estas boas práticas de QSMS que comentamos até agora?	56%	33%
Possui plano de comunicação interna e externa (colaboradores, visitantes, fornecedores) sobre temas relacionados com meio ambiente, segurança e saúde e em situações de emergência?	50%	36%
Emite Perfil Profissiográfico Previdenciário (PPP)?	46%	31%
Possui programas de capacitação e treinamento dos colaboradores em QSMS?	45%	33%
Possui CIPA ou designação de responsável treinado para identificação, avaliação dos riscos e medidas de prevenção de acidentes	43%	29%
Realiza simulados de abandono e evacuação?	33%	23%
Possui brigada constituída e capacitada para combate a incêndio e primeiros socorros?	30%	21%
Base de Respondentes	142	590



Melhorias da Empresa



Melhorias da Empresa

Quais os Principais Problemas que a Sua Empresa Enfrenta Atualmente?
(Resposta Múltipla e Espontânea, Total Superior a 100%)

	Empresas Cadastradas	Potenciais Fornecedores
Dificuldade de contratar mão de obra	20% ▲	16%
Concorrentes deterioram as condições do mercado	8%	7%
Falta de qualificação dos empregados	6%	12% ▲
Inadimplência dos clientes da empresa	6%	5%
Falta de capital de giro	6%	15% ▲
Oscilação do mercado	5%	2%
Dificuldade para encontrar clientes, poucos clientes no mercado	4%	8% ▲
Problemas financeiros, fluxo de caixa	4%	-
Atraso de recebimento	4%	1%
Não enfrenta nenhuma dificuldade	18%	18%
Não soube avaliar	11%	10%
Base	142	590



Melhorias da Empresa

Atualmente, Em Que Área de Gestão o Senhor Gostaria de Receber uma Maior Capacitação?
(Resposta Múltipla e Espontânea, Total Superior a 100%)

	Empresas Cadastradas	Potenciais Fornecedores
Vendas	22% ▲	15%
Finanças, contabilidade	19%	30% ▲
Produção, qualidade	16%	14%
Recursos Humanos (RH)	11%	12%
Comercial, vendas	6% ▲	2%
Fiscal e tributária	3%	3%
Treinamento e capacitação operacional	3%	4%
Gerência e gestão como um todo	3%	9% ▲
Nenhuma área	11%	10%
Base	142	590



Melhorias da Empresa

Que Área de Sua Empresa Mais Precisa Melhorar, Avançar? (Resposta Única e Espontânea)

	Empresas Cadastradas	Potenciais Fornecedores
Marketing e vendas	35% ▲	24%
Gestão de Recursos Humanos (equipe, pessoas)	15%	12%
Produção, qualidade, processos	14%	21% ▲
Finanças, contabilidade, administração em geral	11%	17% ▲
Informatização	4%	4%
Logística e transporte	1%	2%
Nenhuma área	9% ▲	6%
Não soube avaliar	6%	6%
Base	142	590



Avaliação das Oportunidades de Fornecimento para a Cadeia do Petróleo



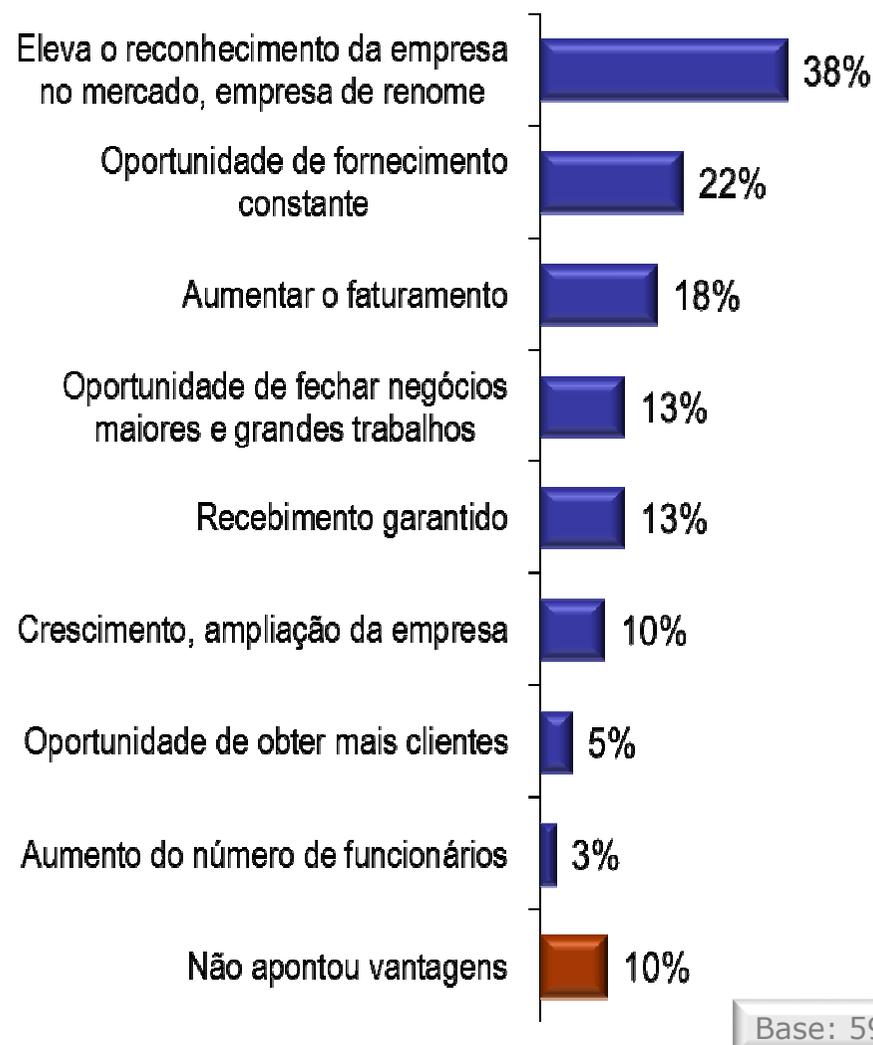
Avaliação das Oportunidades de Fornecimento

Quais Vantagens o Senhor Enxerga em ser um Fornecedor da Petrobras e seus Parceiros?
(Resposta Múltipla e Espontânea, Total Maior que 100%)

Empresas Cadastradas



Potenciais Fornecedores





Avaliação das Oportunidades de Fornecimento

E que Desvantagens o Senhor Enxerga em Ser um Fornecedor da Petrobras e seus Parceiros? (Resposta Múltipla e Espontânea, Maior que 100%)

	Empresas Cadastradas Potenciais Fornecedores	
Excesso de exigências para fornecer	17%	5%
Excesso de burocracia para fornecer	16%	8%
Margens de ganho são muito baixas para o fornecedor	6%	3%
Demora para receber, pagamentos atrasados	4%	7%
Compram apenas pelo menor preço	4%	1%
Prazo curto para a entrega de bens ou execução de serviços	4%	4%
Dificuldade de comunicação como um todo, inclusive para esclarecimento de dúvidas	4%	0%
Não consegue ser competitivo nos preços devido à distância das unidades	4%	0%
Não apontou desvantagem	48%	73%
Base	142	590

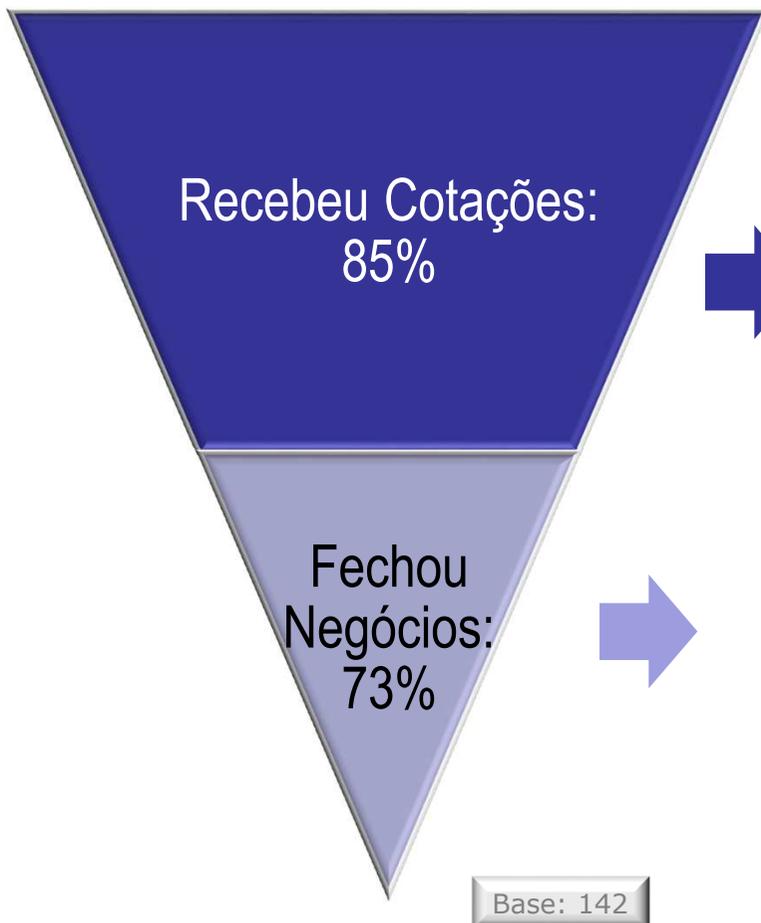


O Fornecimento para a Cadeia



O Fornecimento para a Cadeia

Desde que sua Empresa Está Cadastrada para Prestar Serviços, Quantas Cotações Recebeu? E Quantos Negócios Realizou com a Petrobras e seus Parceiros?



Número de Cotações	
Média Interna	230
Mediana	22
Base	120*

Número de Negócios	
Média Interna	41
Mediana	6
Base	120*

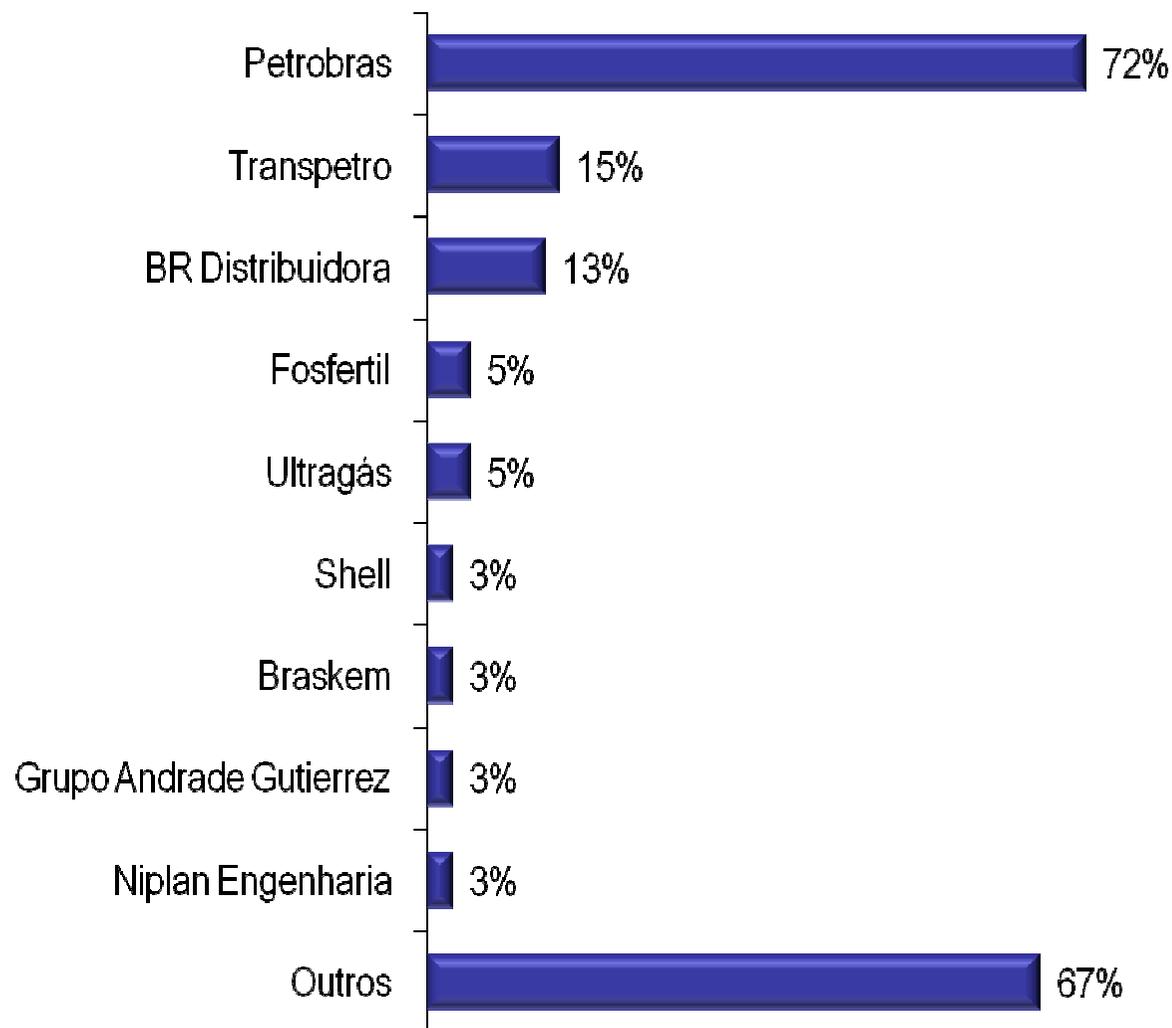
De uma média de 230 propostas recebidas, 41 são fechadas, ou seja, 18%

! *Empresas que receberam cotações. No fechamento de negócios, as empresas que não fecharam entraram para o calculo como "zero".



O Fornecimento para a Cadeia

Com Quais Empresas do Setor da Cadeia do Petróleo e Gás já Realizou Negócios? (Resposta Múltipla e Espontânea, Maior que 100%)



Base: 103*

! *Empresas que já realizaram algum negócio com a Petrobras e seus parceiros.



O Fornecimento para a Cadeia

Com Quais Empresas do Setor da Cadeia do Petróleo e Gás já Realizou Negócios? (Resposta Múltipla e Espontânea, Maior que 100%)

Outros – 67%

Empresa	Número de Citações
Galvão Engenharia	3
Copagás	2
Degrémont	2
UTC Engenharia	2
Paulínea	2
Grupo SHV	2
Modec	2
Odebrecht	2
Comgás	2
Alump	1
White Martins	1
Hércules do Brasil	1
Construtora Zarif	1
Texaco	1
R. Franco Engenharia	1
Paulitec	1
Mendes Junior Engenharia	1
TBG	1
TBC Transportes	1

Empresa	Número de Citações
Super Gasbras	1
Sociedade Fluminense de Energia	1
Sertac	1
Revap	1
Refinaria de Mossoró	1
Tagma	1
QUIP	1
Queiroz Galvão	1
Refinarias Petrobras	1
Petronect	1
Pentair	1
Offshore	1
TDG	1
EBE	1
Mangels	1
Nacional Gás	1
Jaraguá Equipamentos	1
MM Pinturas	1
C.S.E. Mecânica e Instrumentação	1
Superfície	1

Empresa	Número de Citações
Ellos	1
Coperbras	1
Chevron	1
Ventura	1
Enerson	1
GDK	1
KSB	1
Siemens	1
Ipiranga	1
Rhodia	1
Fibra Serviços	1
ISO Engenharia	1
Condusul	1
Esso	1
CTGAS	1
Engecampo	1
Consórcio UFN3	1
Camargo Correia	1
Galvani	1
Schahin	1
Liquigás	1
Minasgás	1

! *Empresas que já realizaram algum negócio com a Petrobras e seus parceiros.

Base: 103*



O Fornecimento para a Cadeia

Após o Cadastramento, Sua Empresa Verificou: (Resposta Múltipla e Estimulada, Total Superior a 100%)



! *Empresas que verificaram cada um dos efeitos.



O Fornecimento para a Cadeia

Sua Empresa Encontrou Dificuldades no Processo de Cadastramento?



Base: 142

Quais Foram as Principais Dificuldades Encontradas por sua Empresa no Cadastramento Via Site da Petrobras? (Resposta Múltipla e Espontânea, Maior que 100%)



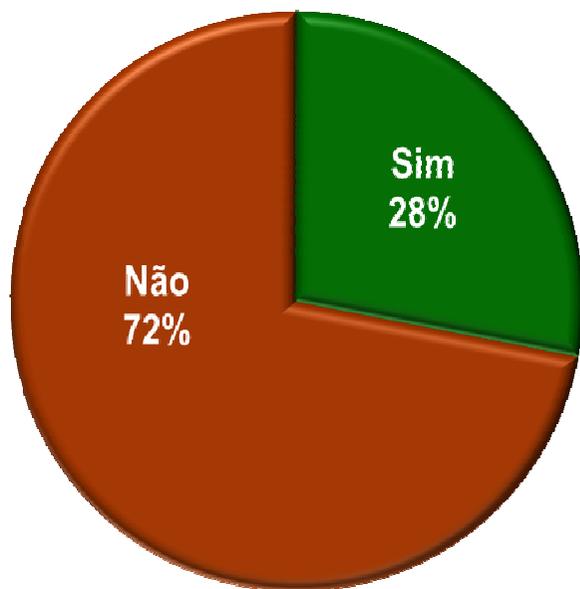
Base: 45*

! *Empresas cadastradas que encontraram dificuldades no processo de cadastramento.



O Fornecimento para a Cadeia

Foi Necessário Auxílio Externo para Realizar o Processo de Cadastramento na Petrobras?



Base: 142

Que Tipo de Auxílio Externo, Sua Empresa Teve para o Processo de Cadastramento Junto a Petrobras? (Resposta Múltipla e Espontânea, Maior que 100%)



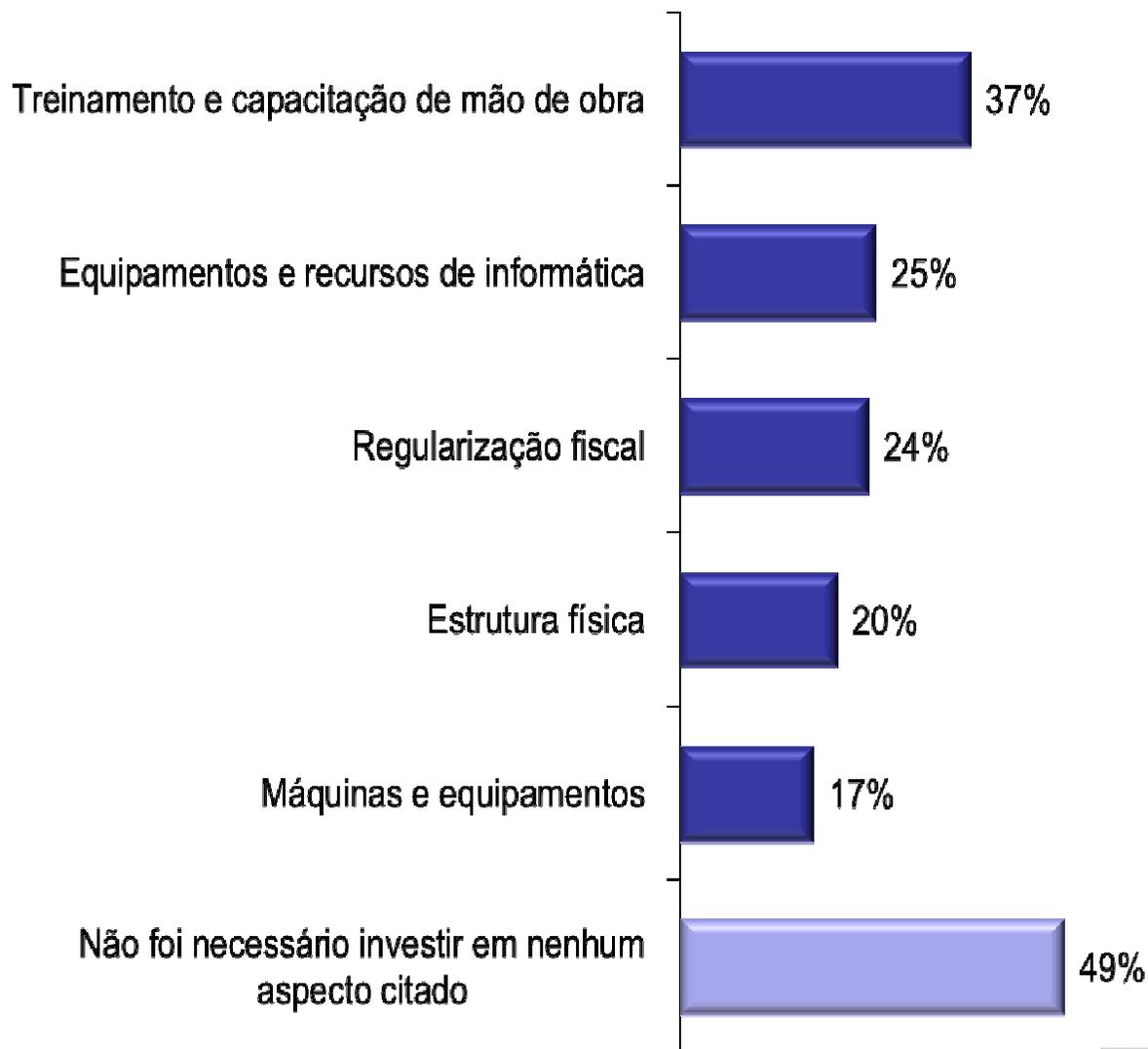
Base: 40*

! *Empresas cadastradas que necessitaram de auxílio para realizar o cadastramento.



O Fornecimento para a Cadeia

Em quais dos Aspectos que Vou Citar Foi Necessário Investir Para Obter o Cadastramento na Petrobras? (Resposta Múltipla e Estimulada, Total Superior a 100%)

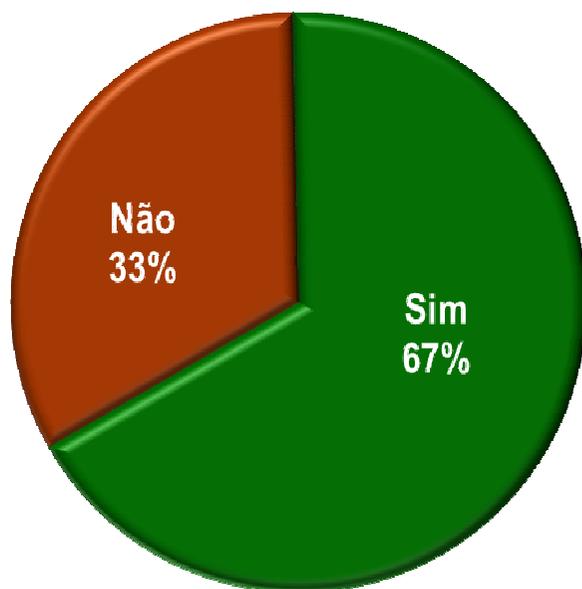


Base: 142



O Fornecimento para a Cadeia

Existem Situações Que Sua Empresa Declina dos Convites Que Recebe da Petrobras e Seus Parceiros?



Base: 142

Em Quais Situações Isso Ocorre? (Resposta Múltipla e Estimulada, Total Superior a 100%)



Base: 98*

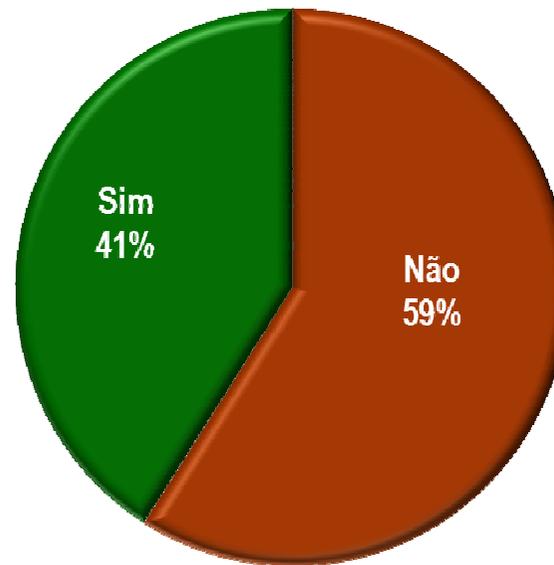
! *Empresas que declinam aos convites que recebem da Petrobras e seus parceiros.



Avaliação das Oportunidades para os Potenciais Fornecedores



O senhor sabia que as unidades da Petrobras e de seus parceiros atualmente demandam bens e serviços que podem ser supridos por empresas semelhantes à sua, do mesmo porte e segmento de atuação?



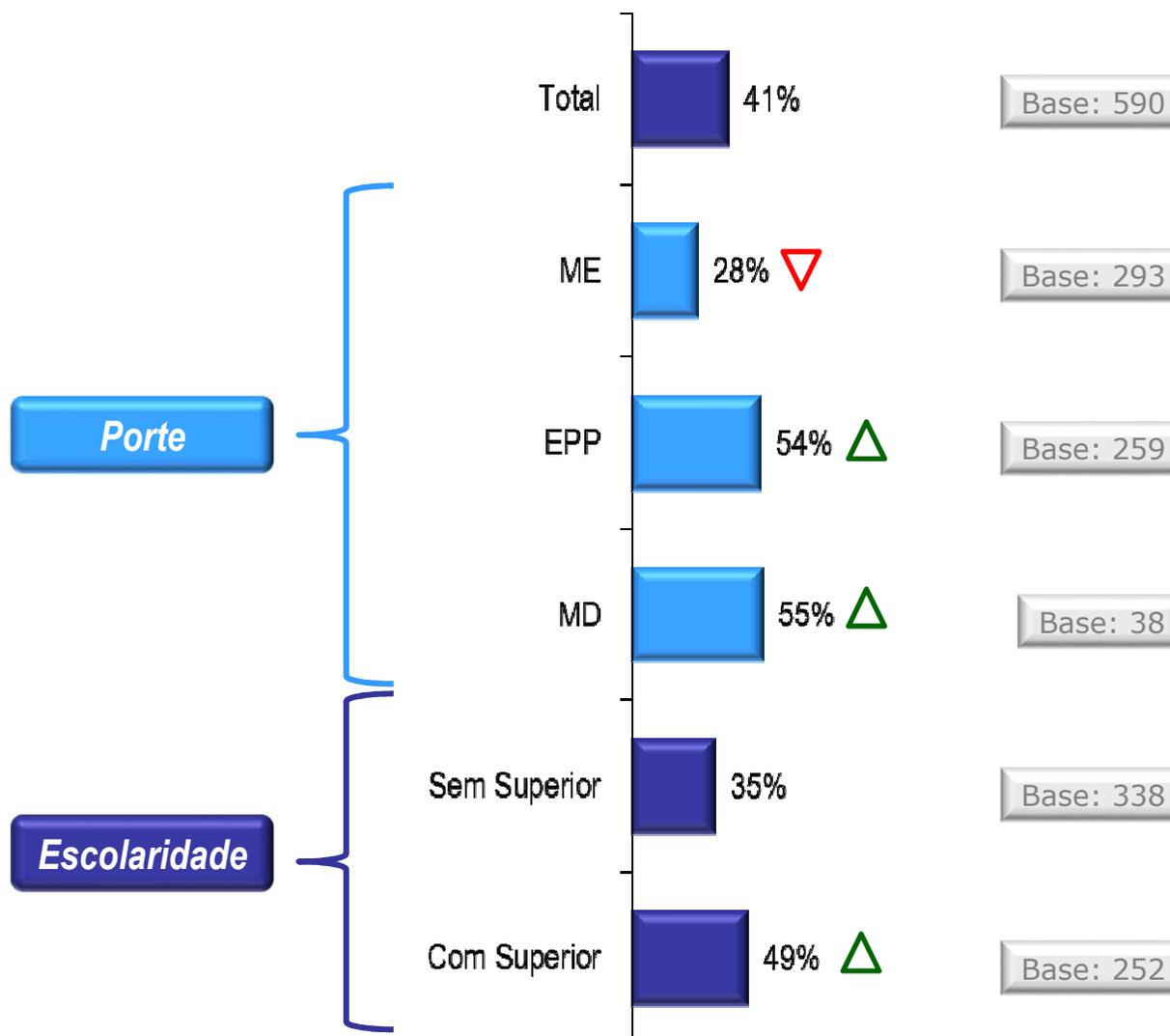
Base: 590



Avaliação das Oportunidades para os Potenciais Fornecedores



Entrevistados que Sabiam Que Existem Oportunidades para Micro e Pequenas Empresas se Tornarem Fornecedores da Petrobras e Seus Parceiros da Cadeia do Petróleo – Por Segmentos

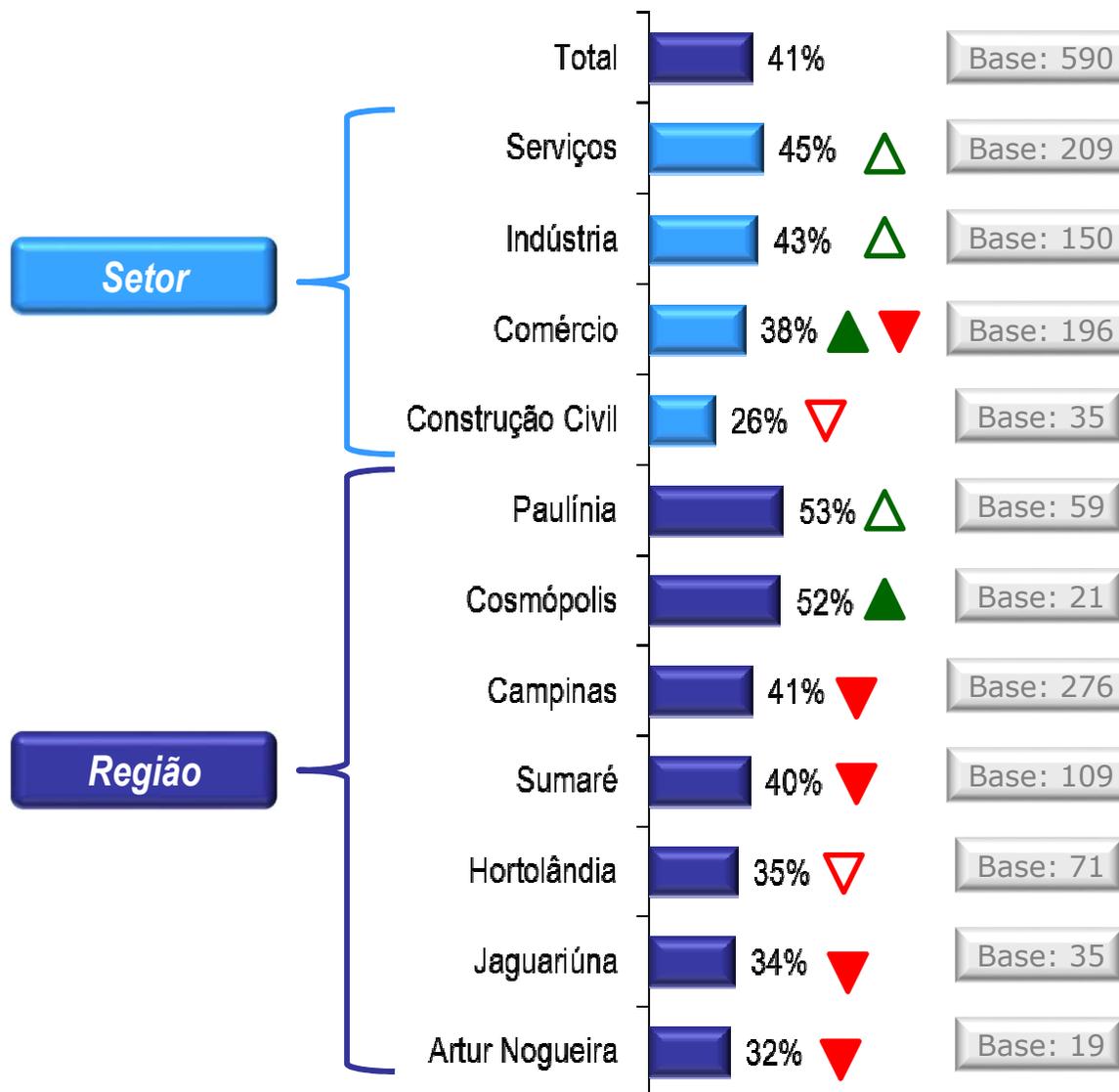




Avaliação das Oportunidades para os Potenciais Fornecedores

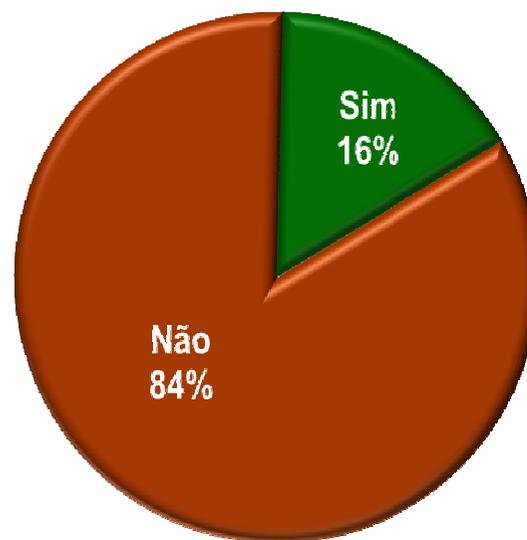


Entrevistados que Sabiam Que Existem Oportunidades para Micro e Pequenas Empresas se Tornarem Fornecedores da Petrobras e Seus Parceiros da Cadeia do Petróleo – Por Segmentos





O senhor já buscou informações para se tornar um potencial fornecedor da Petrobras e de seus parceiros?



Base: 590



Avaliação das Oportunidades para os Potenciais Fornecedores

O Vamos avaliar o seu grau de conhecimento dos processos de contratação de bens e serviços da Petrobras e seus parceiros. O senhor diria que está: (Resposta Única e Estimulada)



Base: 590



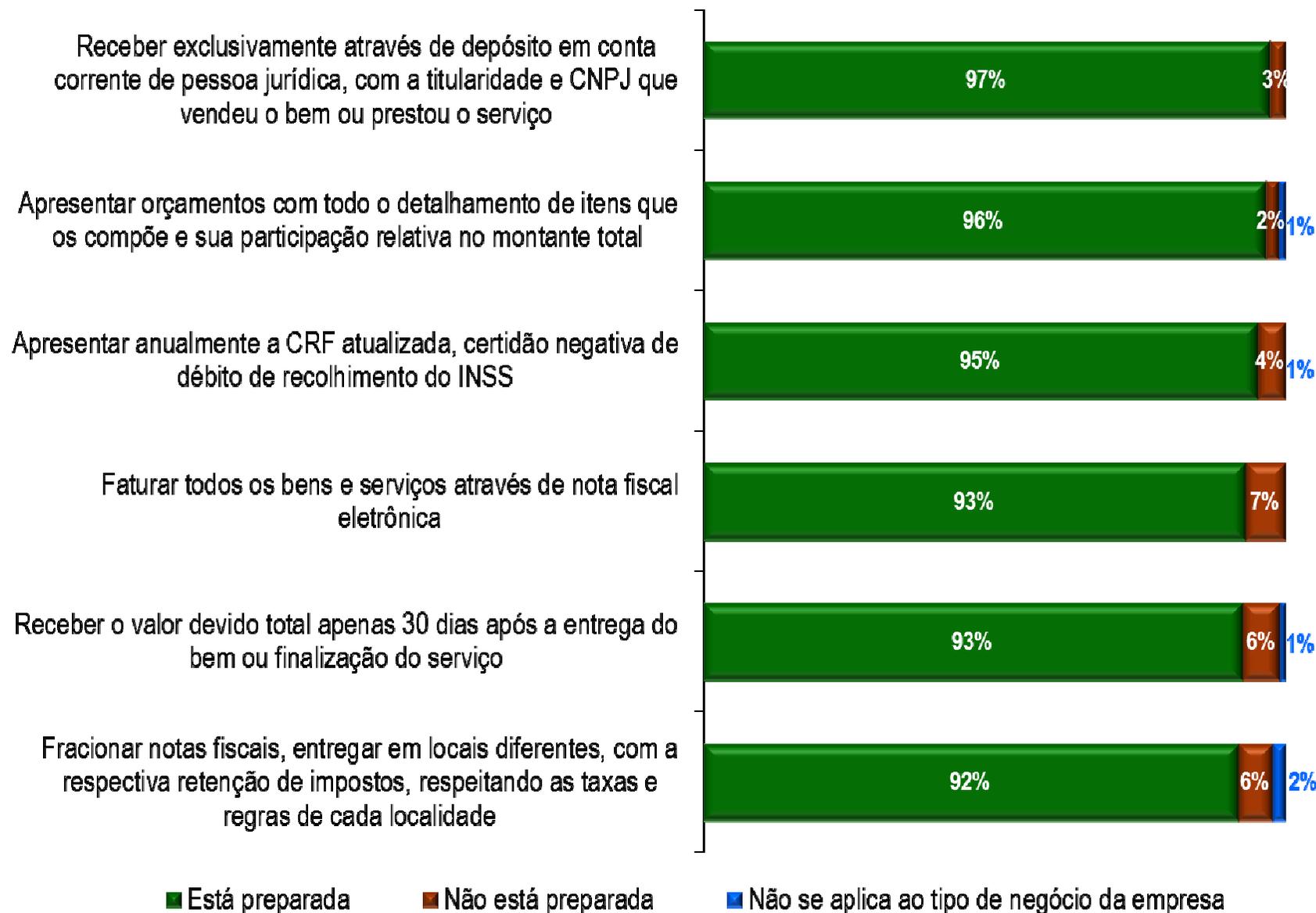
9

Preparação das MPEs Para Fornecer



Preparação das MPEs Para Fornecer

Vou Citar uma Série de Exigências que a Petrobras e seus Parceiros da Cadeia de Petróleo Fazem para a Contratação de Fornecedores e eu Gostaria de Saber para Quais Delas sua Empresa já Está Preparada para Atender:

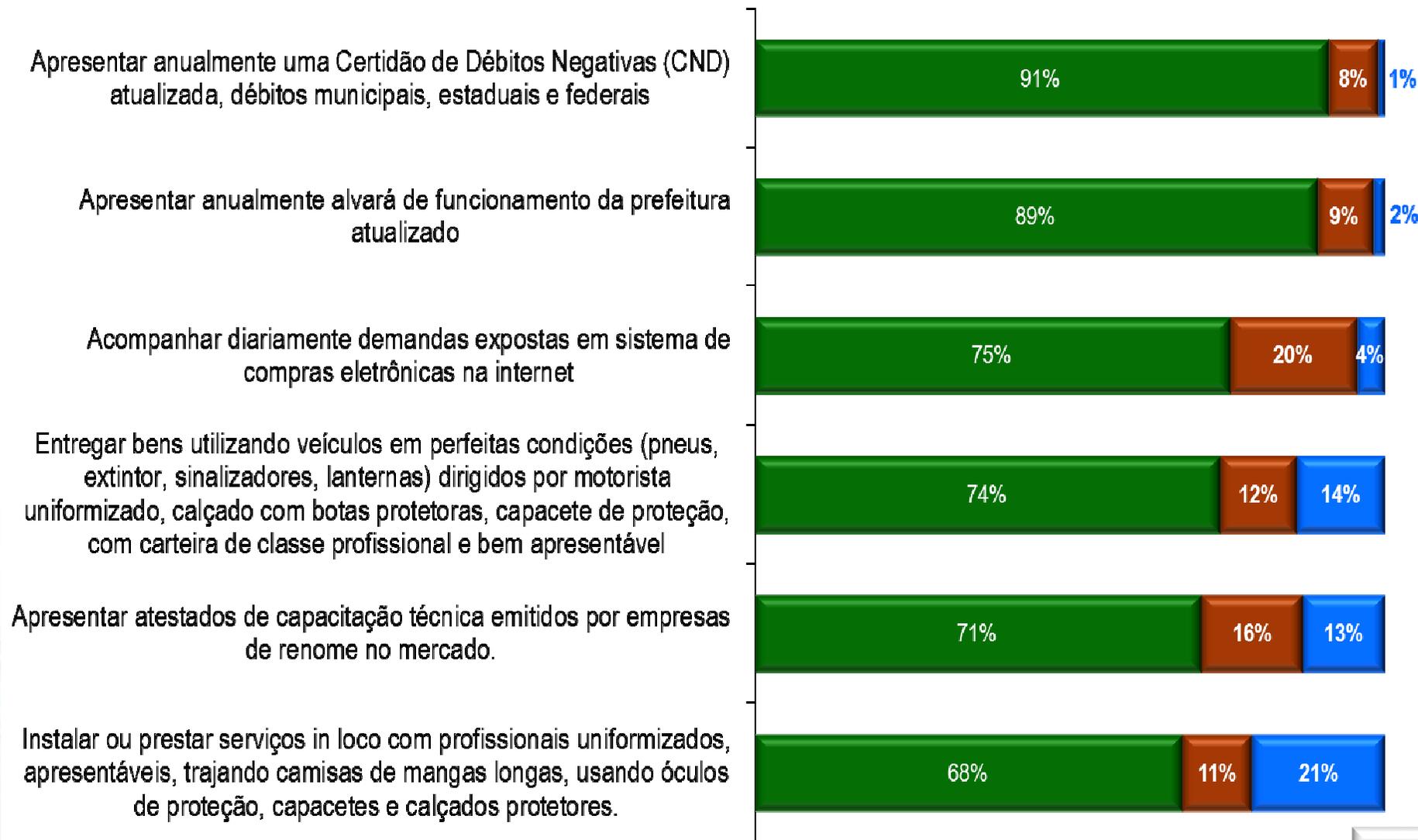


Base: 590



Preparação das MPEs Para Fornecer

Vou Citar uma Série de Exigências que a Petrobras e seus Parceiros da Cadeia de Petróleo Fazem para a Contratação de Fornecedores e eu Gostaria de Saber para Quais Delas sua Empresa já Está Preparada para Atender:



■ Está preparada

■ Não está preparada

■ Não se aplica ao tipo de negócio da empresa

Base: 590



Preparação das MPEs Para Fornecer

Dos Benefícios que eu Vou Citar, Quais a Sua Empresa Oferece aos Empregados:
(Resposta Múltipla e Estimulada, Maior que 100%)



Base: 590



Preparação das MPEs Para Fornecer

Já Participou de Algum Pregão Eletrônico (Leilão Reverso)?

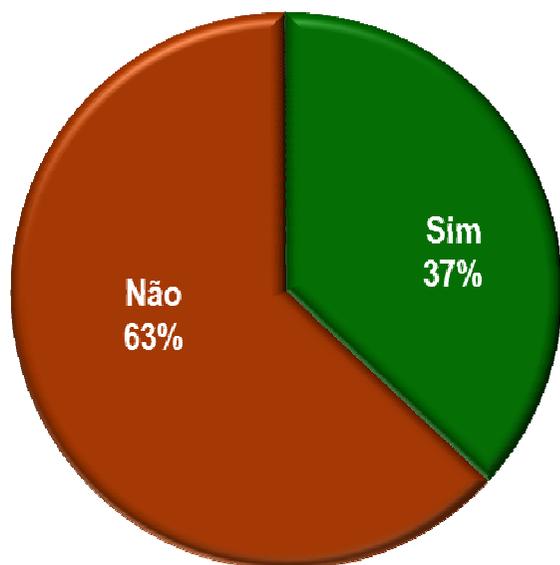


Base: 590



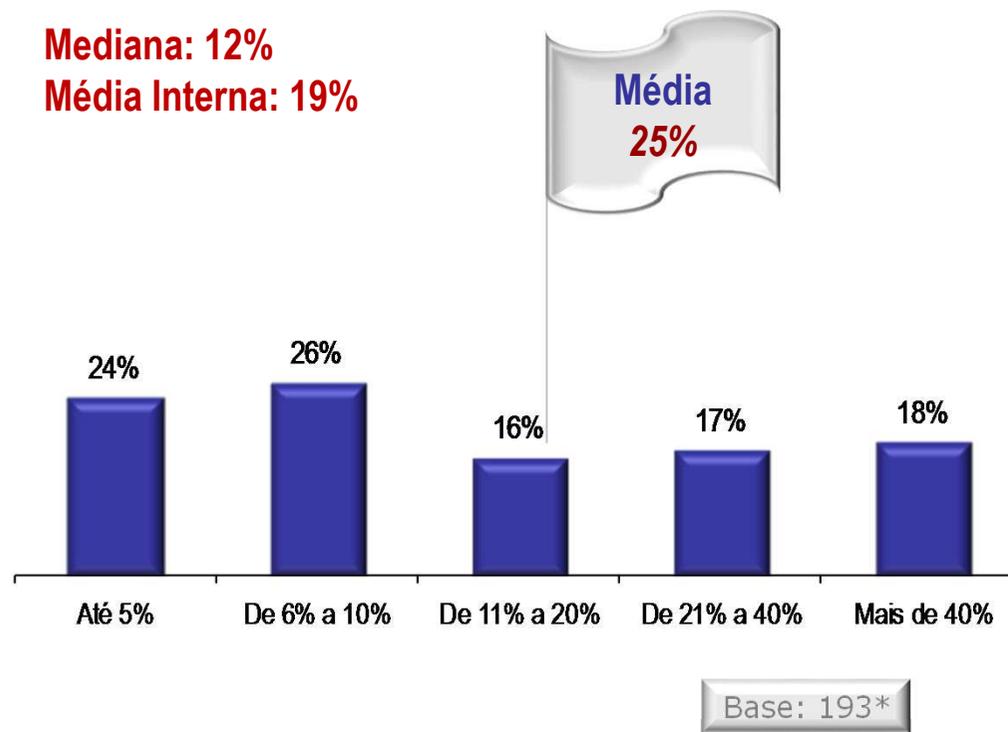
Preparação das MPEs Para Fornecer

Sua Empresa Vende Atualmente seus Bens e Serviços para Organizações do Setor Público, Empresas de Economia Mista e Outras Organizações que Compram por Licitação?



Base: 590

Qual o Percentual deste Tipo de Negócio sobre o Faturamento da Empresa?

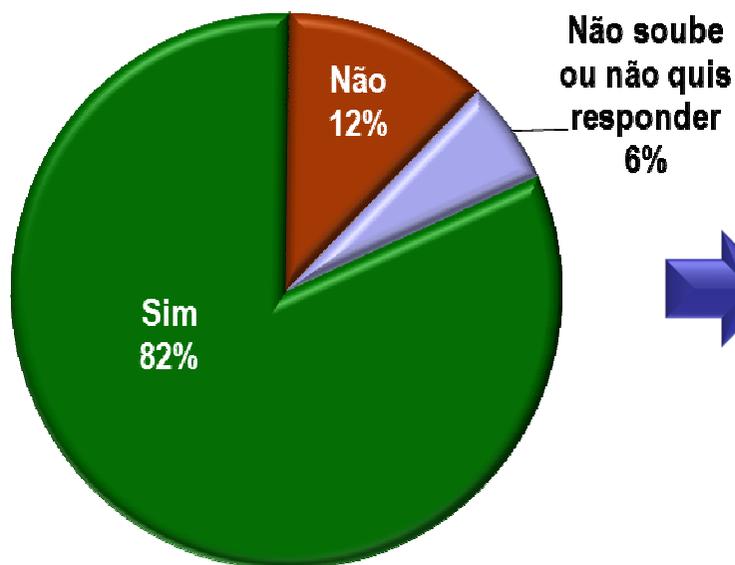


! *Empresas que vendem para o setor público.



Preparação das MPEs Para Fornecer

Sua Empresa está Disposta a Empreender Esforços para se Preparar para Fornecer para a Petrobras e seus Parceiros, Mesmo Sabendo que Depois de se Preparar Ainda Será Necessário Entrar em Licitações ou Concorrência com Outros Fornecedores?



Base: 590

Que Tipo de Auxílio Acredita que Vai Precisar Para se Preparar Para Atender aos Requisitos de Contratação da Petrobras e seus Parceiros? (Resposta Múltipla e Espontânea, Maior que 100%)



Base: 484*

! *Empresas que estão dispostas a se preparar para fornecer para a Petrobras.



Parte V

Conclusões



Conclusões

Vale a pena ser fornecedor da cadeia: empresas cadastradas são mais avançadas, com maior faturamento, maior média de funcionários e maior tempo de existência;

Empresas cadastradas também crescem mais, tem maior posse de certificações, estão mais familiarizadas com os termos QSMS e adotam mais estas medidas;

Até as dificuldades das empresas cadastradas denotam uma situação de mercado mais confortável;

Estar cadastrado é um sólido passo para fornecer para a cadeia: 73% das empresas cadastradas fecharam negócios, e não apenas com a Petrobras;

Fornecer para a cadeia é também uma forma de se tornar uma referência de mercado, mudar de patamar;

Mas existem dificuldades a serem superadas, trabalho a ser feito para efetivamente se cadastrar e fornecer;





Conclusões

As empresas quando estão de fora são otimistas quanto ao seu estágio de maturidade para fornecer;

Em muitos casos é necessário investir, especialmente em treinamento da mão de obra;

Ao se cadastrar, as empresas precisam ser criteriosas na escolha das famílias que vão atender, pois isto evita recusa em processos de compra;

É pequeno o conhecimento das oportunidades de fornecer para a cadeia, mas menor ainda a proatividade e consciência dos processos de contratação. As empresas presentes estão um passo à frente neste sentido;

Existe inexperiência em vender através de compra eletrônica ou para o setor público (que guarda semelhança com a compra na cadeia);

Uma vez cadastradas, as MPEs devem se preparar, não esperar para ter a demanda para depois evoluir, e os principais caminhos são critérios de QSMS e certificações;



FICHA TÉCNICA

Projeto: Demanda e Oferta de Bens e Serviços da Cadeia Produtiva do Petróleo, Gás e Energia na Região de Campinas.

Objetivo: Caracterizar a demanda dos grandes agentes da cadeia de petróleo e gás: o que e quanto compram; Identificar, contabilizar e caracterizar as MPEs da região que poderiam atender às demandas; Avaliar as vantagens e desvantagens, facilidades e dificuldades de fornecer para a cadeia de petróleo e gás

Metodologia/Técnica de Coleta de Dados: Pesquisa quantitativa

Universo: Empresas Ancoras, Sistemistas e Departamentos da Petrobras que demandam produtos e serviços; MPEs potenciais fornecedores da região de abrangência; MPEs cadastradas fornecedoras da Petrobras na região e adjacências

Local: Campinas, Artur Nogueira, Cosmópolis, Jaguariúna, Paulínia, Sumaré e Hortolândia

Período da coleta de dados: Outubro e Novembro de 2013

Fornecedor: Diferencial Pesquisa de Mercado

Unidade Inteligência de Mercado: Eduardo Pugnali Marcos

Coordenação: Marcelo Moreira

Equipe Técnica : Deborah Regina Picarelli Gonçalves, Carolina Fabris Ferreira, Márcia Shizue Kikuchi, Alexandre Sousa Nascimento e Oleno Petreire.

SEBRAE-SP

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: www.sebraesp.com.br

Informações sobre produtos /serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: (11) 3177- 4654/4574