ATRATIVIDADE DO UPSTREAM BRASILEIRO

UMA PERCEPÇÃO DE PROFISSIONAIS DO SETOR

São Paulo, novembro de 2016

A PESQUISA

A pesquisa mediu a percepção de profissionais do setor sobre a atratividade do *upstream* brasileiro e seus principais atributos (*government take*, contratos de concessão e de partilha, conteúdo local, P&D, papel da ANP, previsibilidade de regras, potencialidade geológica etc), além de fatores estruturais, como carga tributária, infraestrutura e estabilidade política.

Originada de Dissertação de Mestrado em Políticas Públicas no Instituto de Economia da UFRJ. Os resultados do trabalho vão subsidiar uma pesquisa qualitativa para tese de Doutorado em Energia no Instituto de Energia e Ambiente (IEE) da USP.

CARACTERÍSTICAS DA PESQUISA

Universo: profissionais do setor presentes na Rio Oil & Gas 2012 e 2014

Metodologia: pesquisa quantitativa descritiva

Amostragem: não probabilística

Amostra: 166 entrevistados em 2012 e 271 em 2014

Abordagem: pessoal, com aplicação de questionários estruturados com 25 variáveis

Margem de erro: até ± 6% e intervalo de confiança de 95%.

Coleta dos dados: 18 e 19/09/12 e 16 e 17/09/14

25 VARIÁVEIS AGREGADAS EM QUATRO TEMÁTICAS

Questões Comerciais
Seis Variáveis

+

Questões de Prospectividade
Quatro Variáveis

+

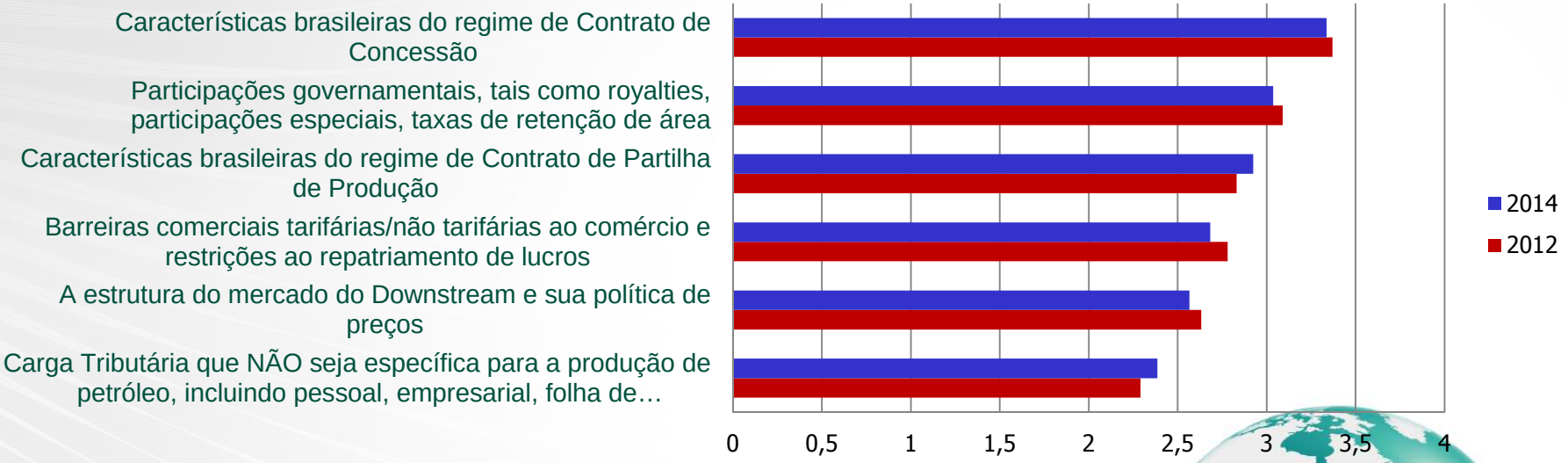
Questões Regulatórias
Sete Variáveis

+

Ambiente de Negócios
Oito Variáveis

QUESTÕES COMERCIAIS

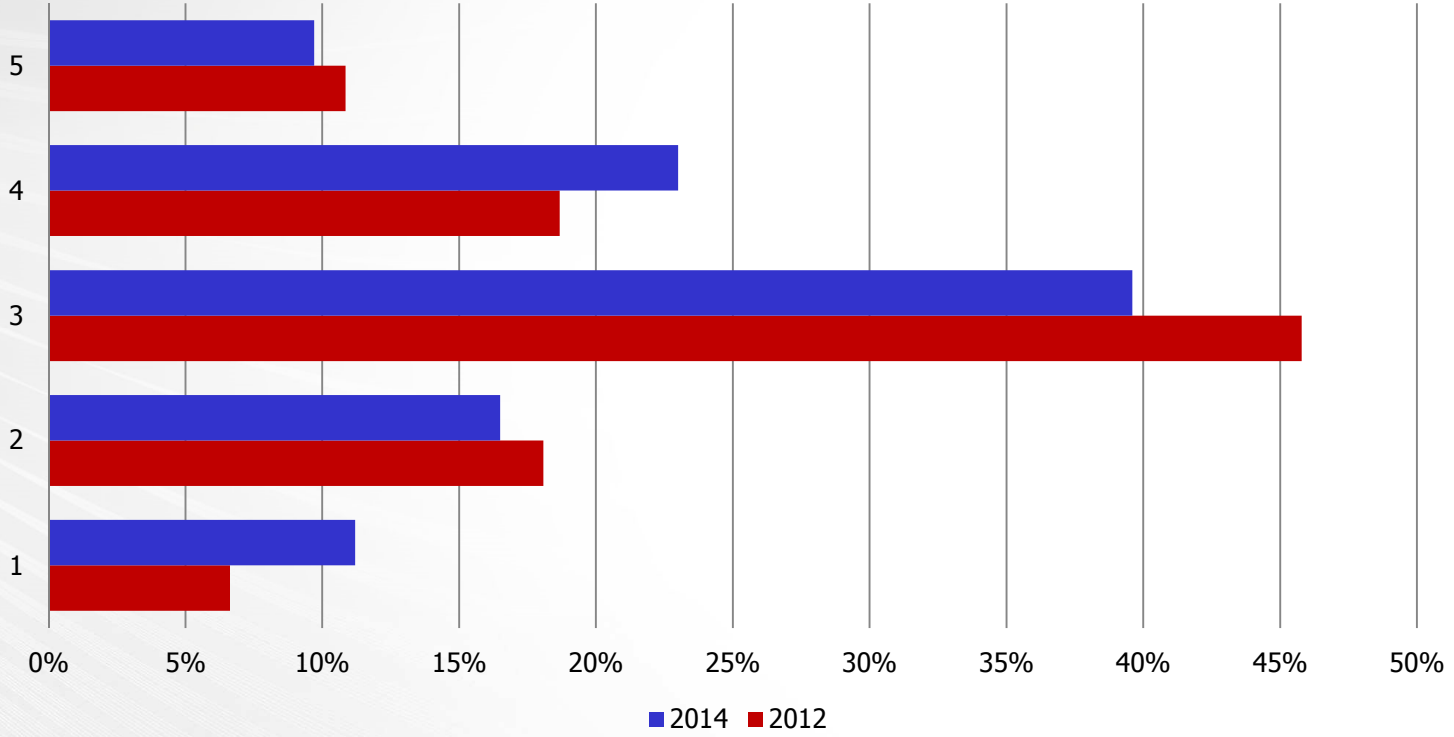
Questões comerciais (Média entre 1 e 5)



Variáveis foram classificadas numa escala de 1 (desencoraja o investimento) a 5 (alto grau de encorajamento ao investimento), sendo 3 uma posição de neutralidade.

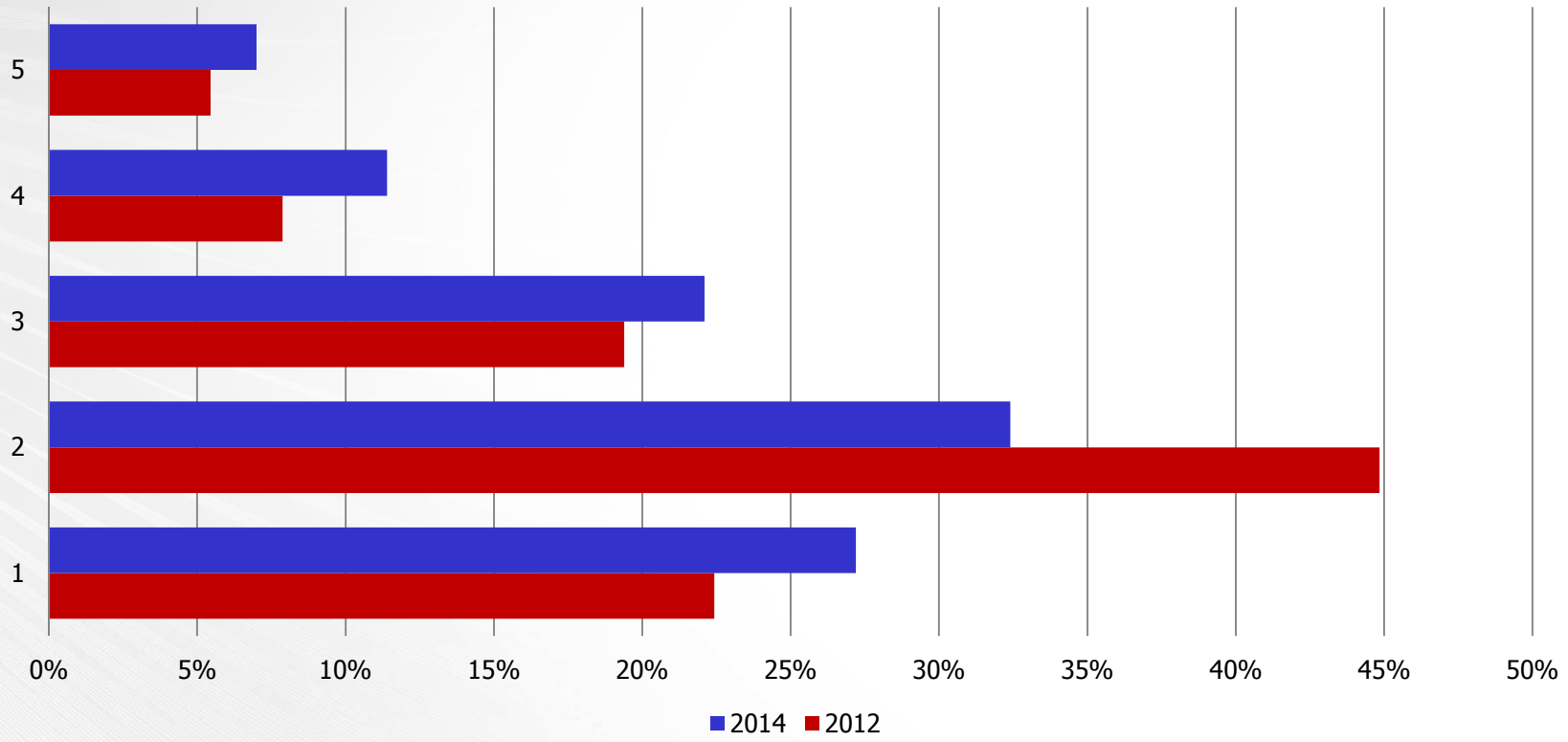
QUESTÕES COMERCIAIS

Participações governamentais, tais como royalties, participações especiais, taxas de retenção de área



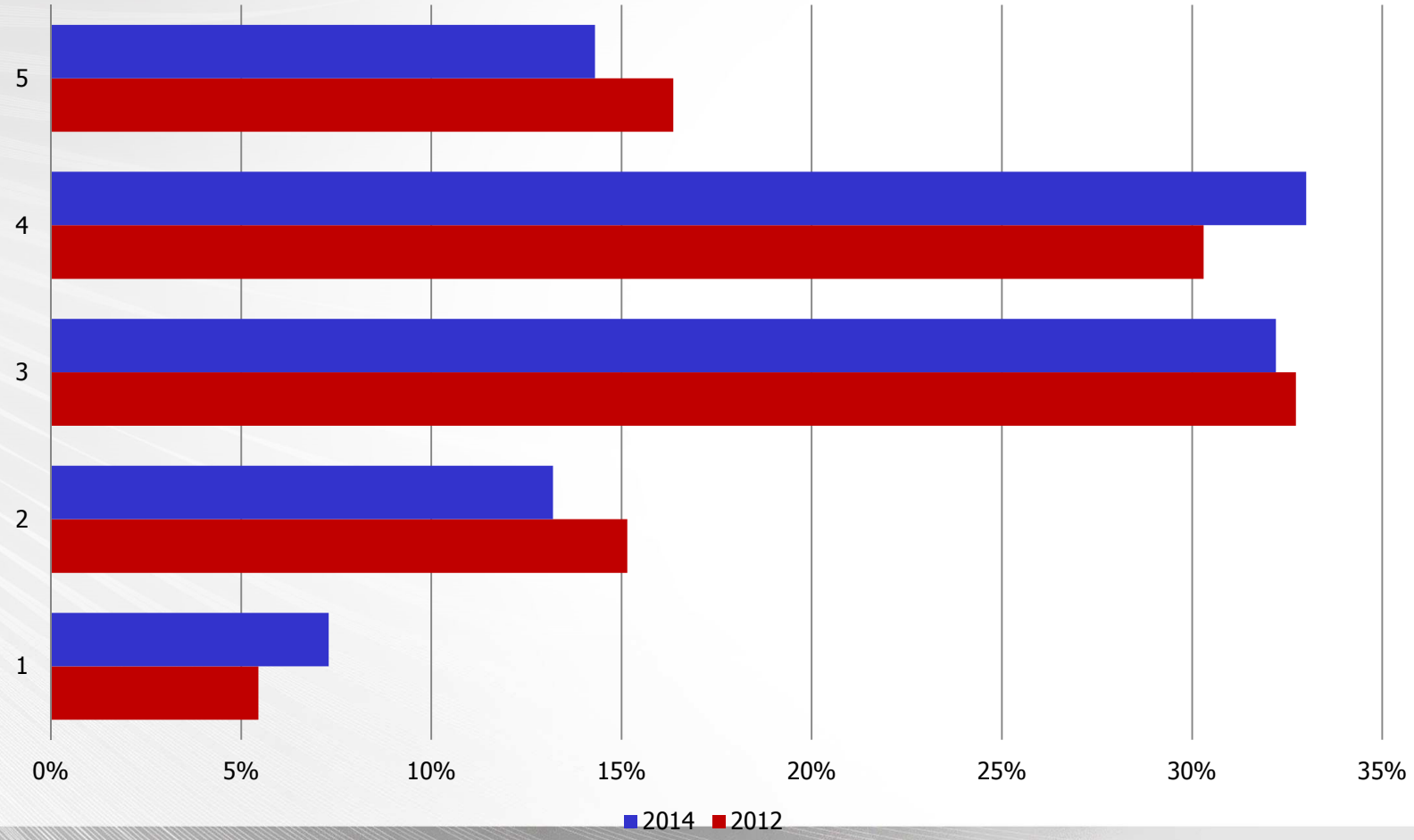
QUESTÕES COMERCIAIS

Carga Tributária que NÃO seja específica para a produção de petróleo, incluindo pessoal, empresarial, folha de pagamento e impostos sobre o capital e a renda; a complexidade do cumprimento das obrigações sociais



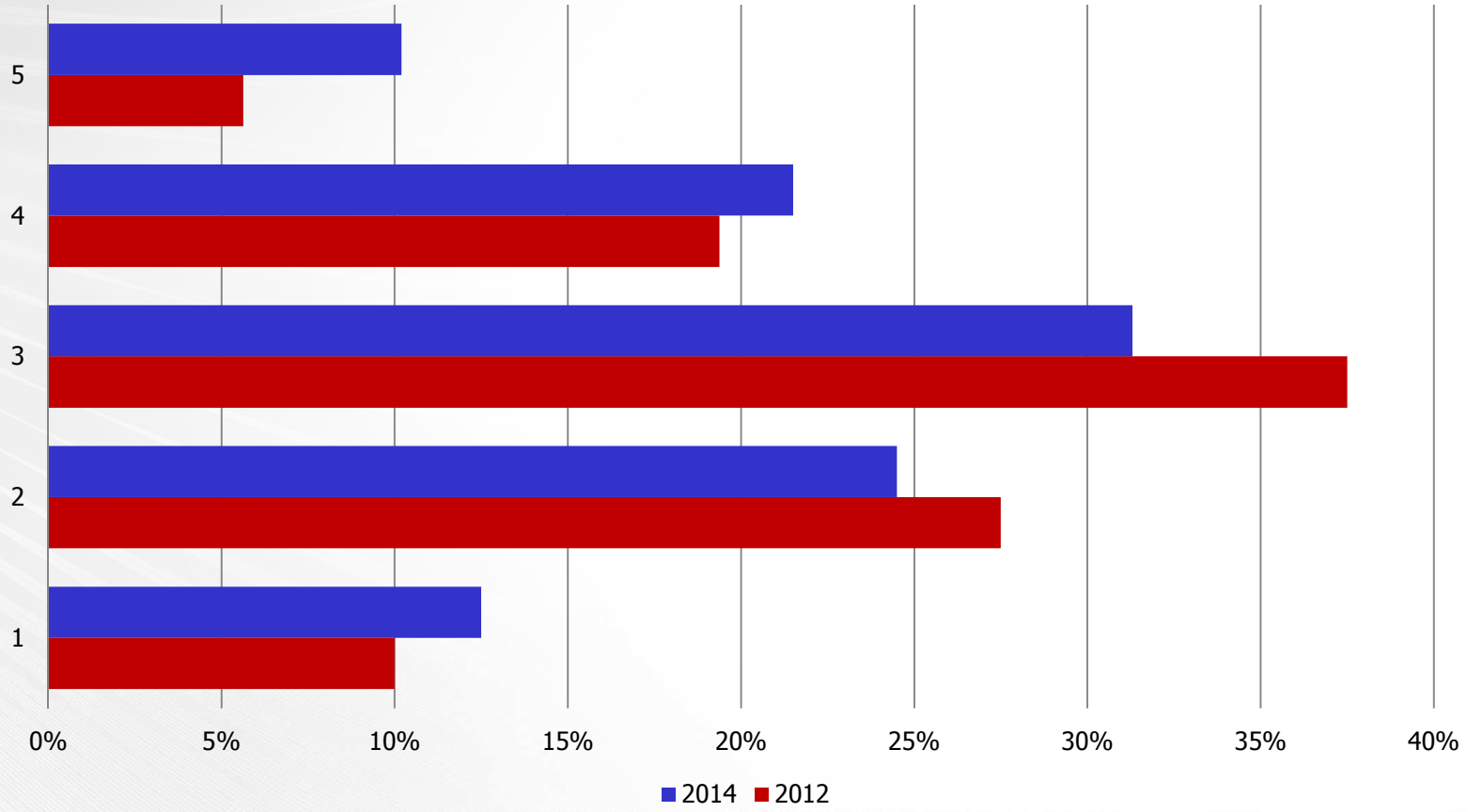
QUESTÕES COMERCIAIS

Características brasileiras do regime de Contrato de Concessão



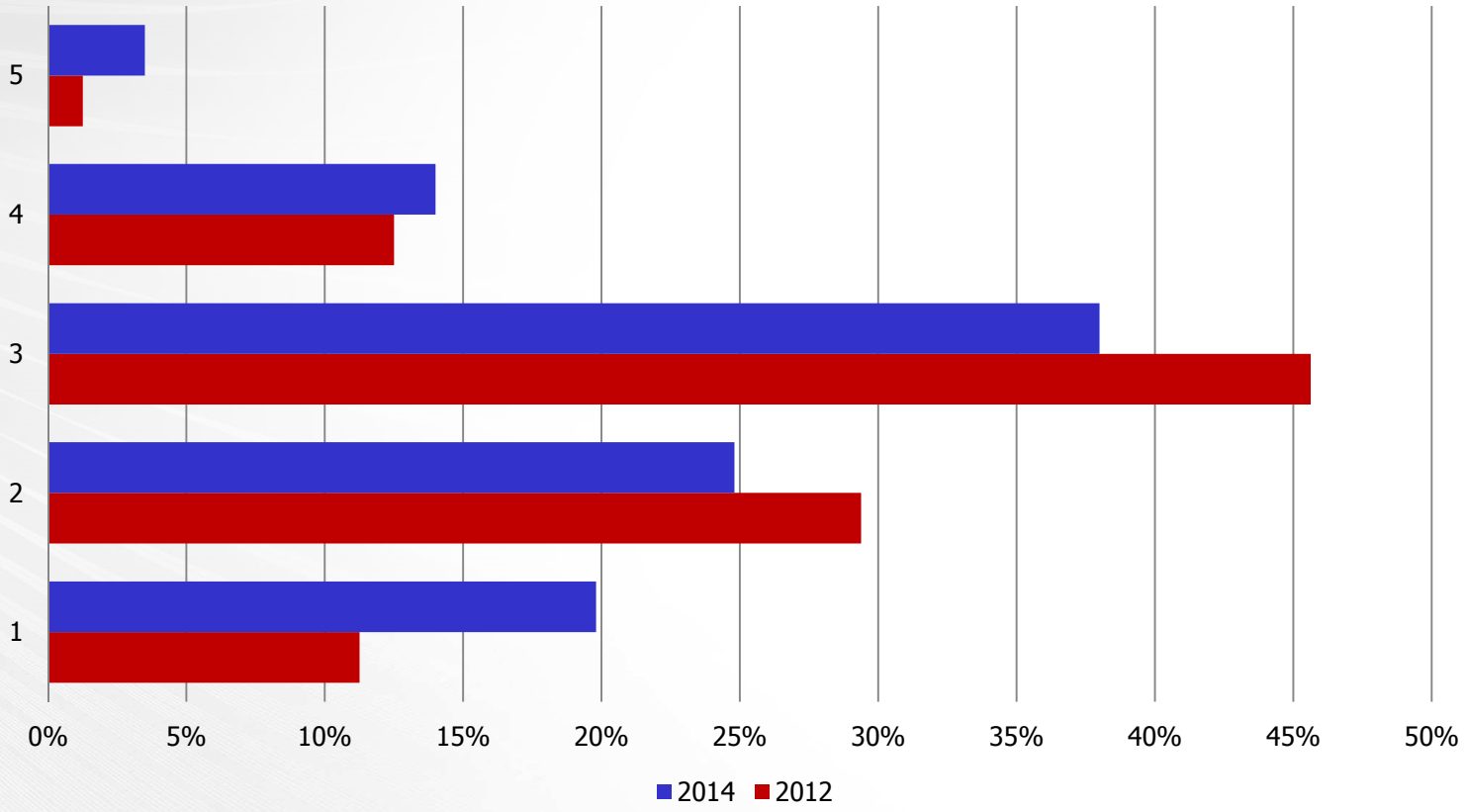
QUESTÕES COMERCIAIS

Características brasileiras do regime de Contrato de Partilha de Produção



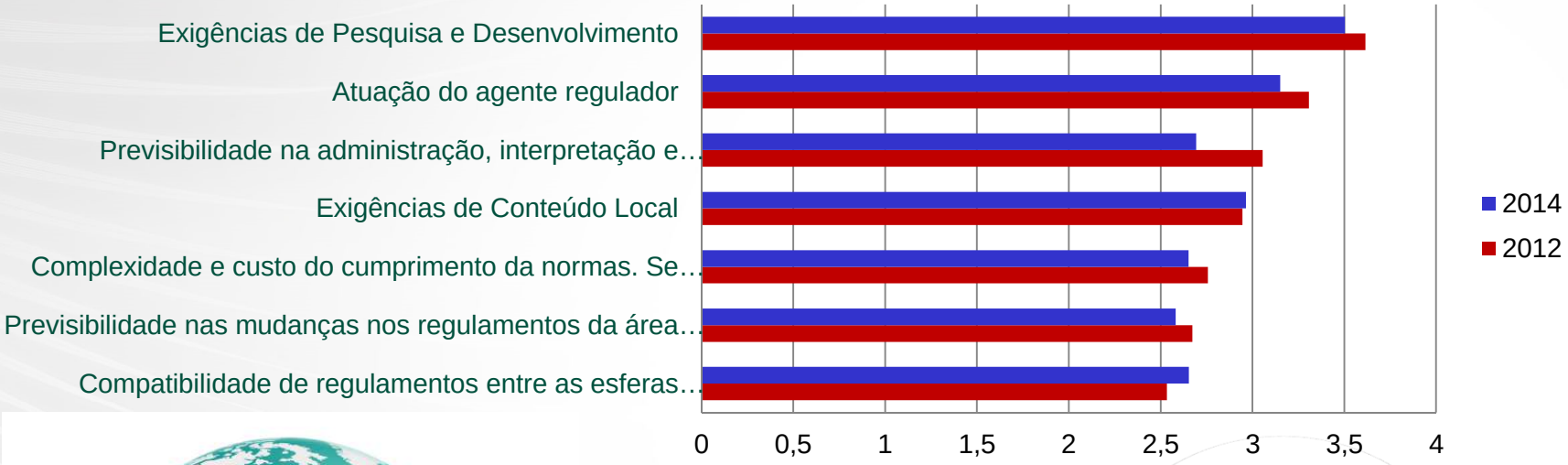
QUESTÕES COMERCIAIS

A estrutura do mercado do Downstream e sua política de preços



QUESTÕES REGULATÓRIAS

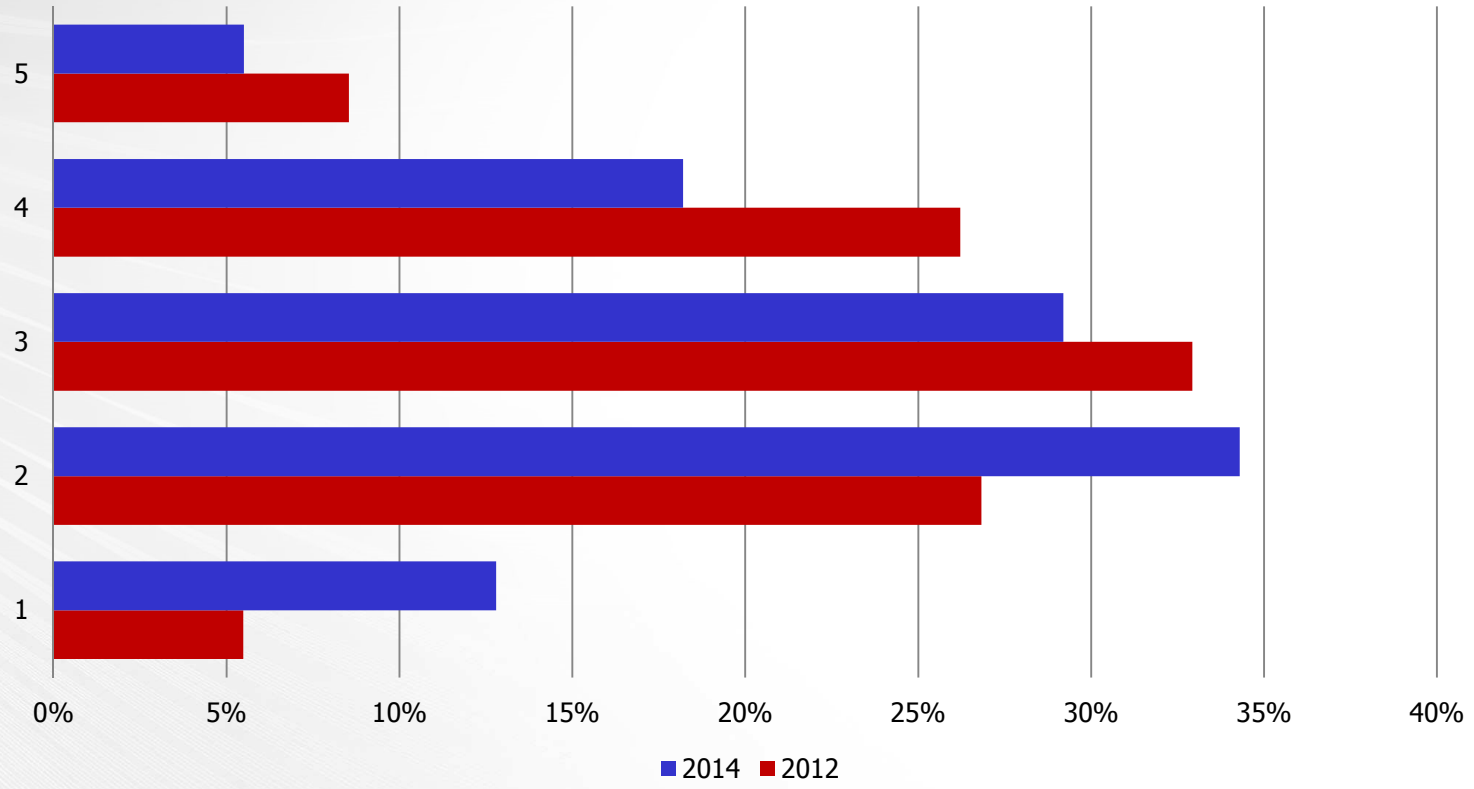
Questões regulatórias (Média 1 a 5)



Complexidade, compatibilidade e previsibilidade das regras são variáveis mal avaliadas

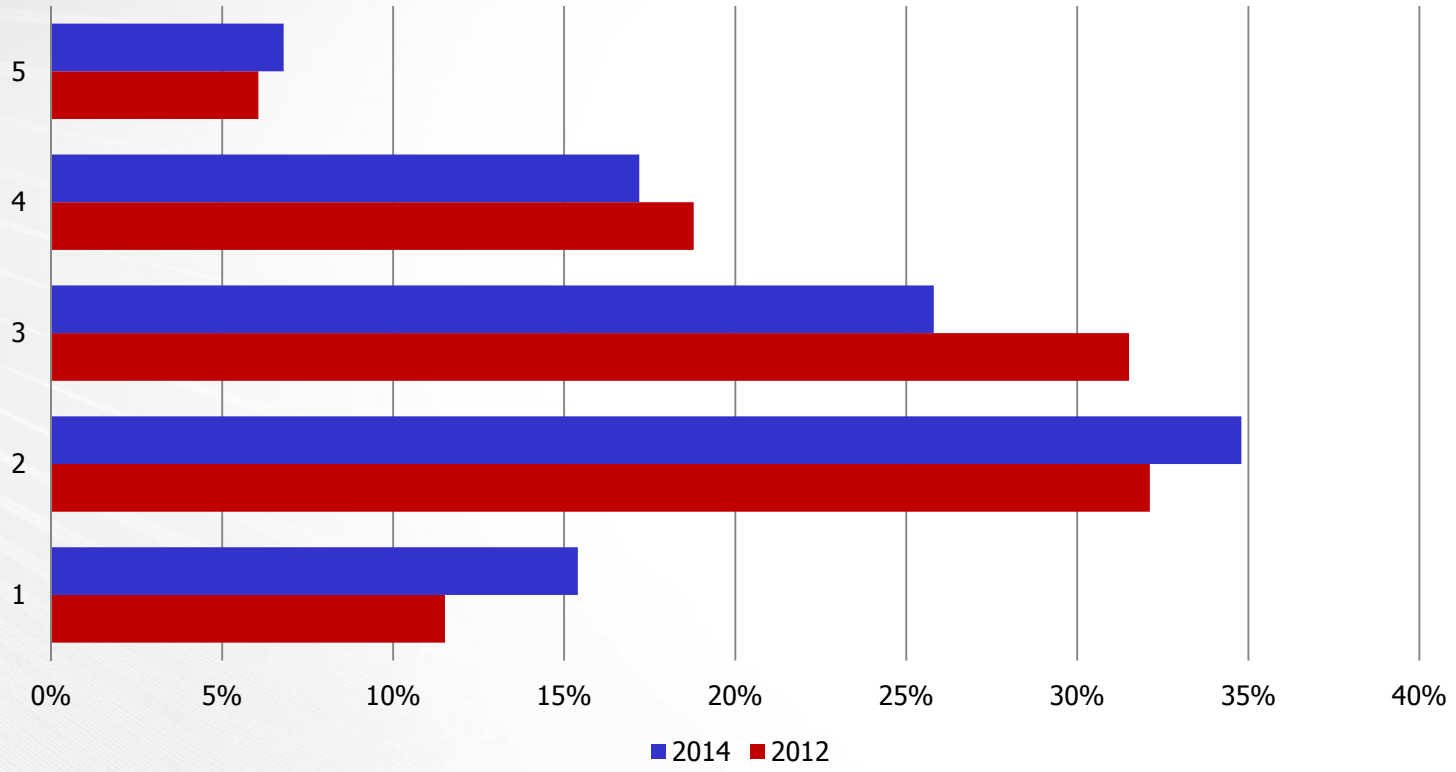
QUESTÕES REGULATÓRIAS

Previsibilidade na administração, interpretação e aplicação dos regulamentos que afetam o segmento e preocupação com a freqüência de sua alteração

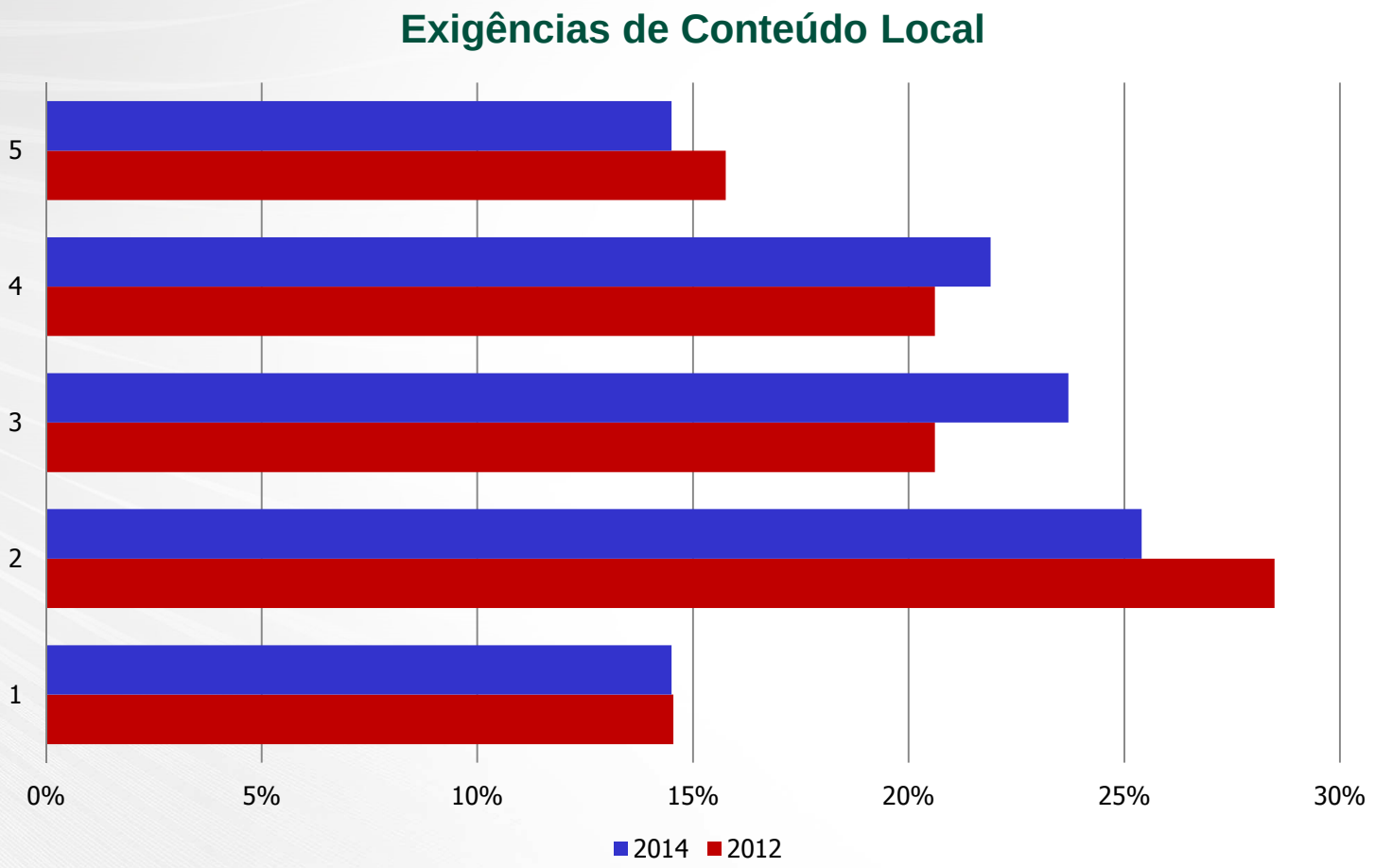


QUESTÕES REGULATÓRIAS

Complexidade e custo do cumprimento da normas. Se permite e incentiva a interação entre quem faz as normas e as empresas, como audiências públicas

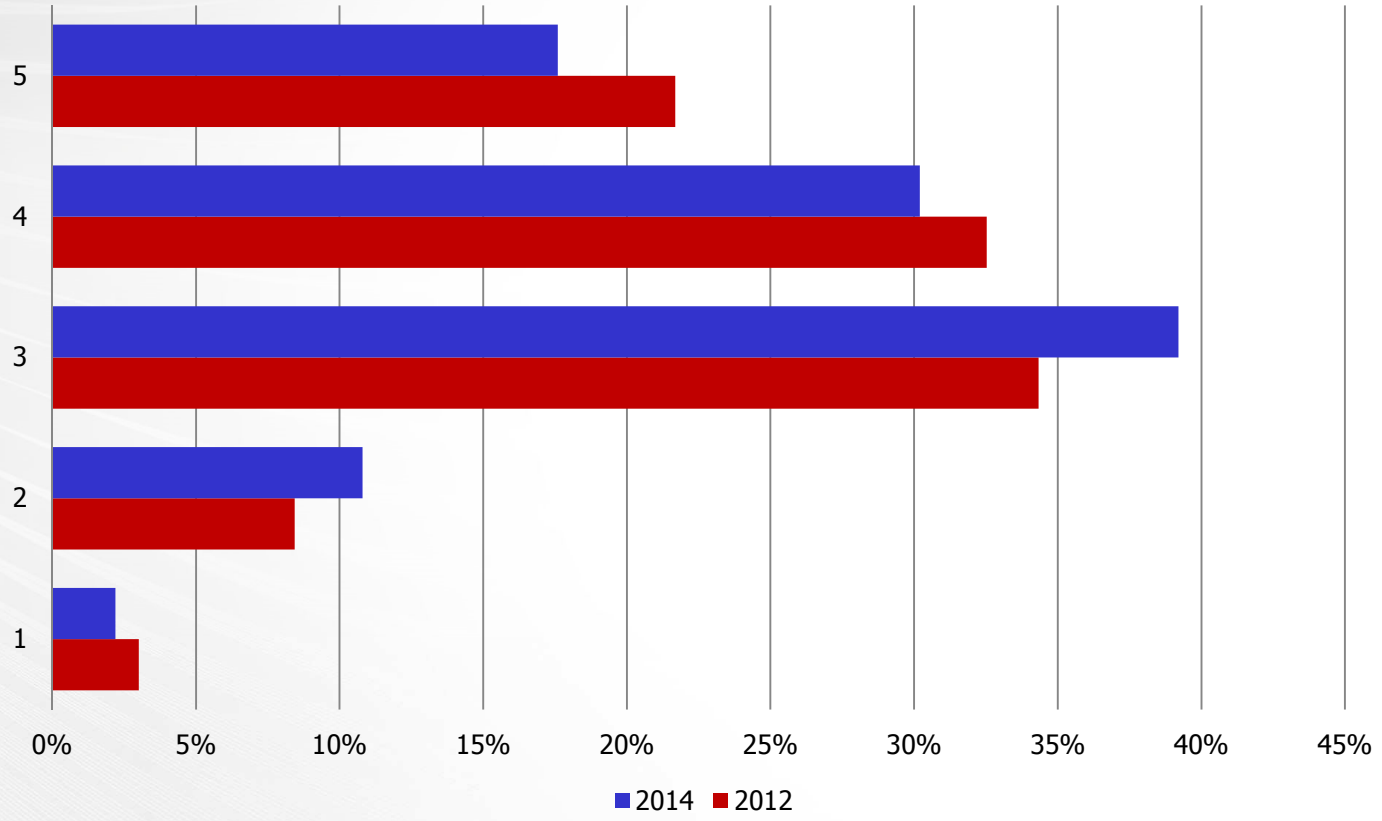


QUESTÕES REGULATÓRIAS

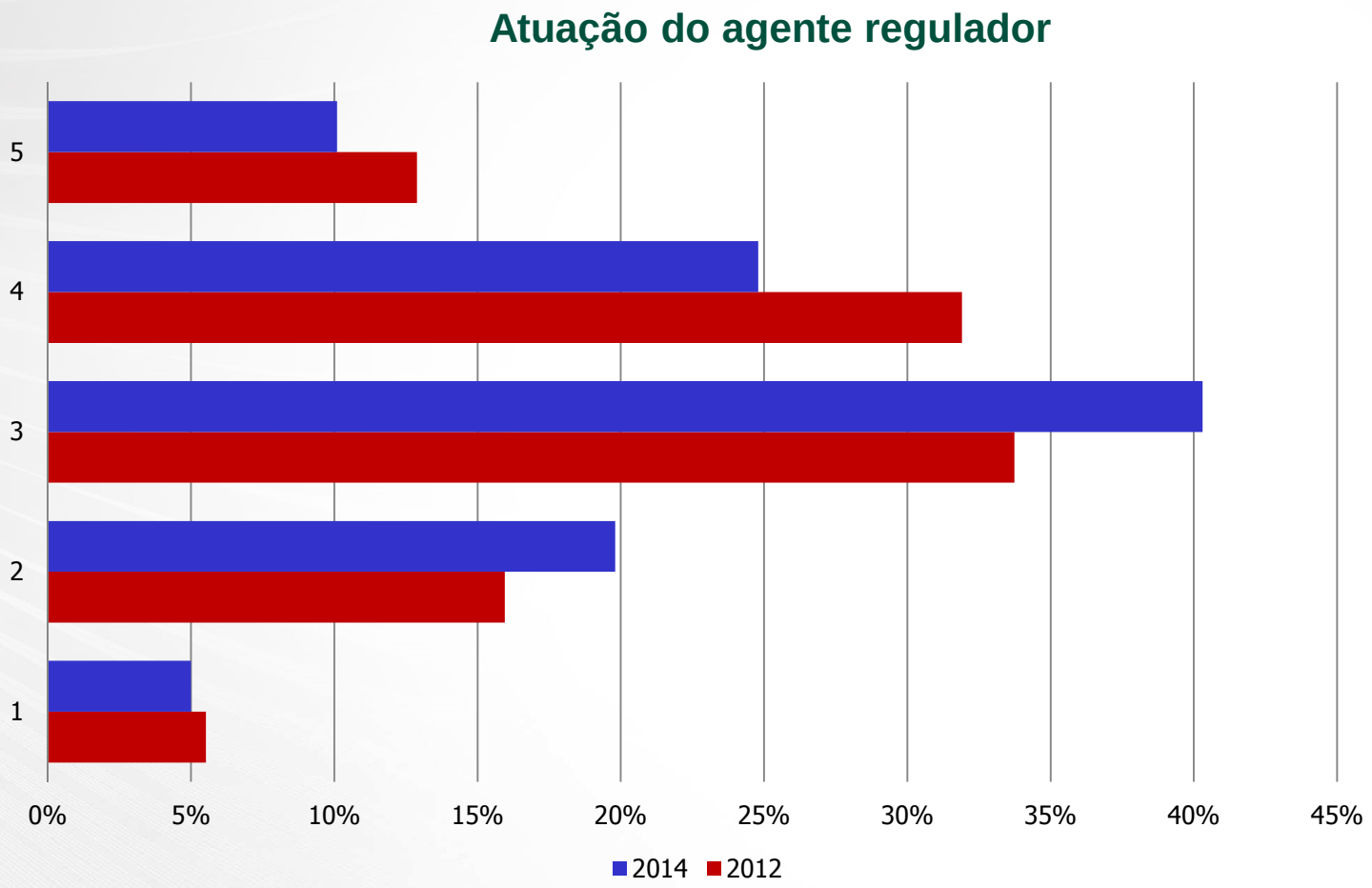


QUESTÕES REGULATÓRIAS

Exigências de Pesquisa e Desenvolvimento

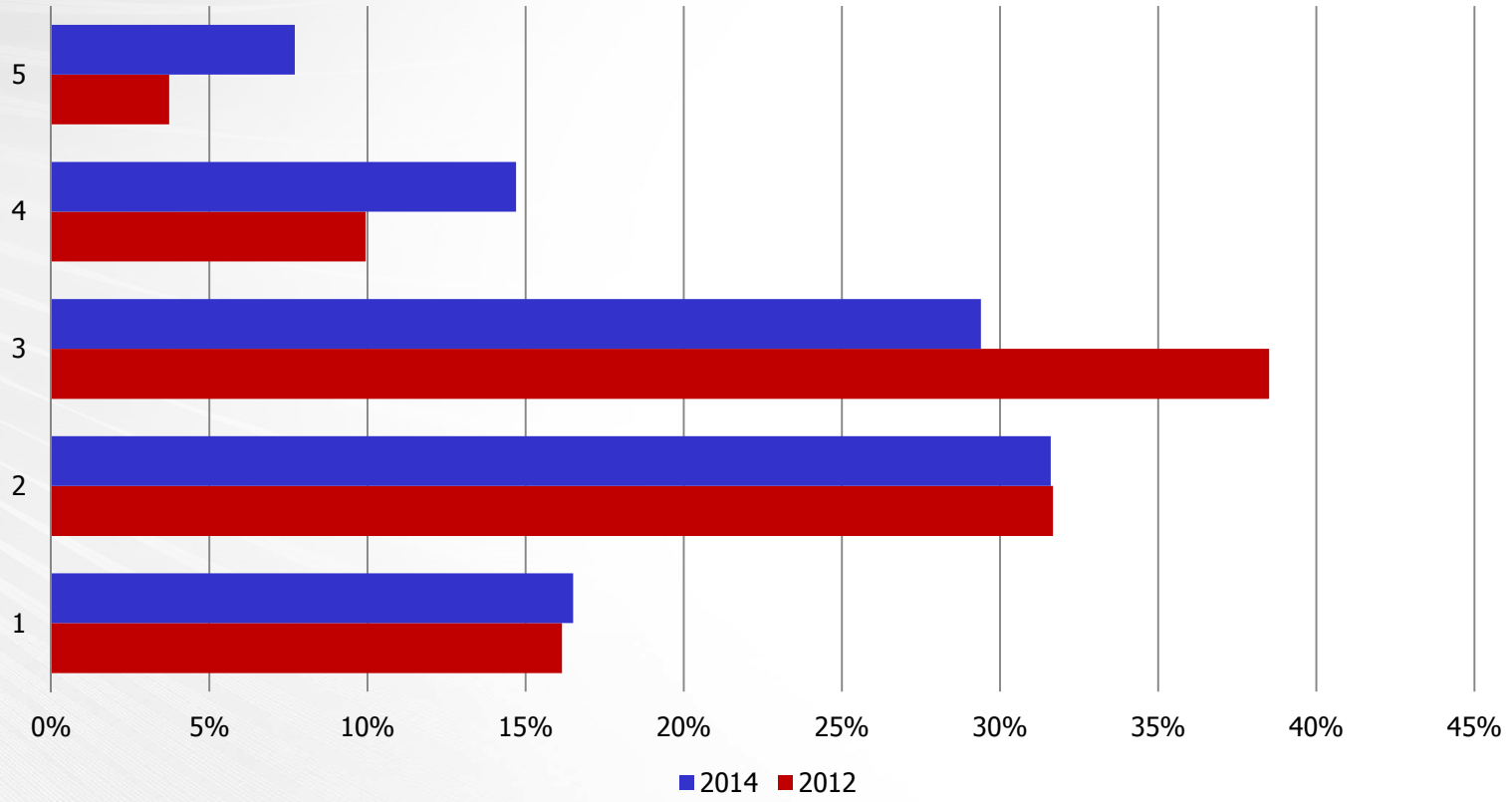


QUESTÕES REGULATÓRIAS



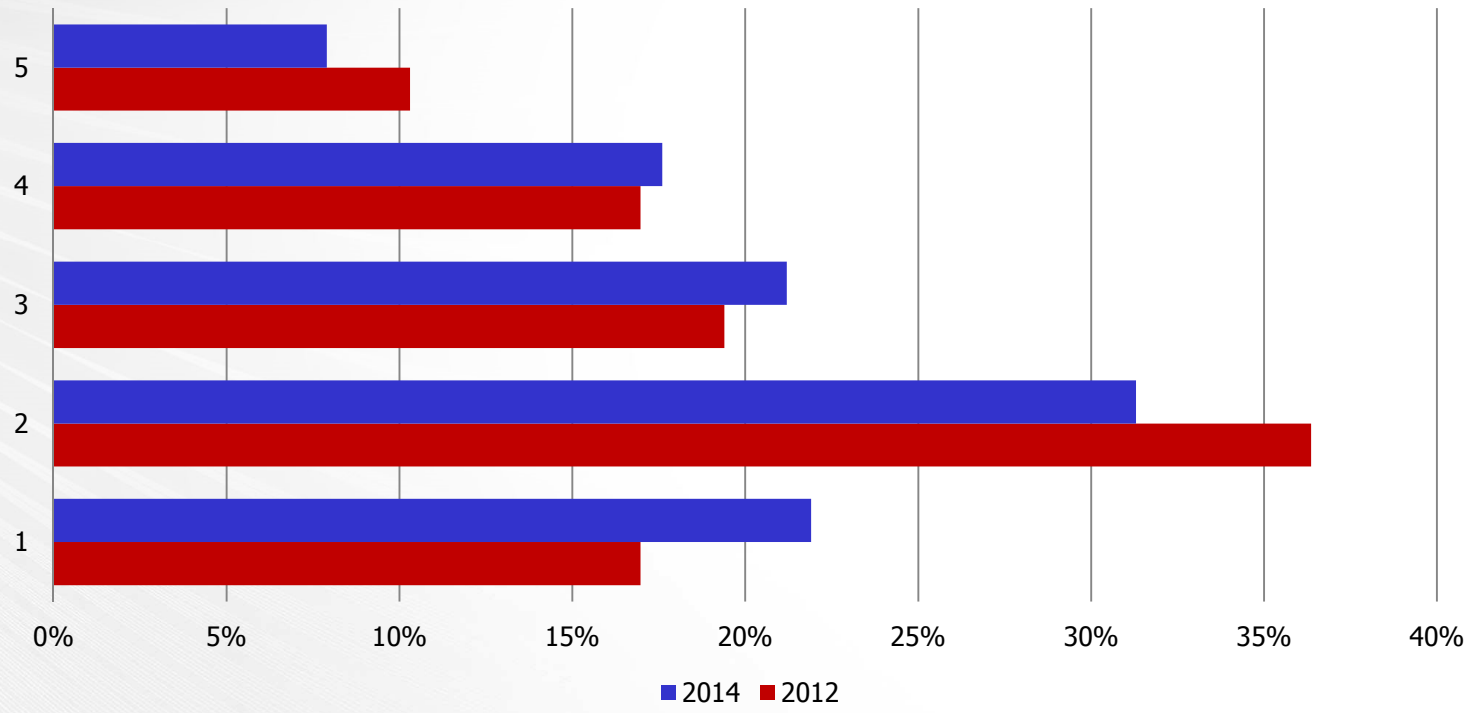
QUESTÕES REGULATÓRIAS

Compatibilidade de regulamentos entre as esferas federal, estadual e municipal



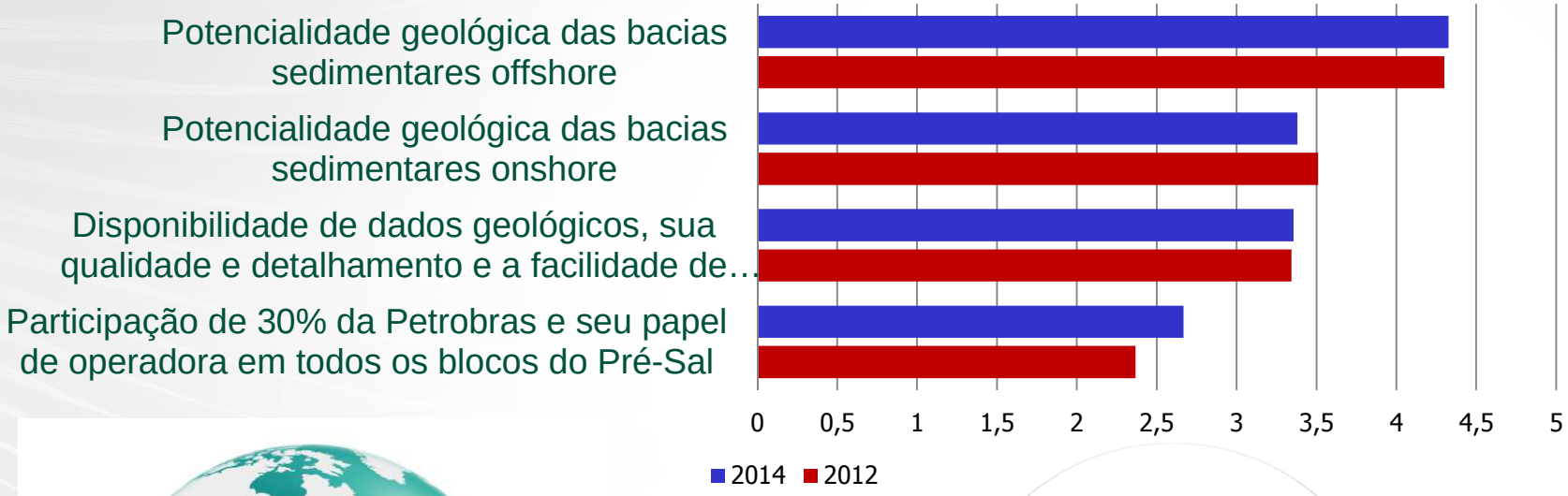
QUESTÕES REGULATÓRIAS

Previsibilidade nas mudanças nos regulamentos da área ambiental, no licenciamento ambiental e quanto a áreas a ser protegidas (parques, reservas indígenas, reservas ambientais, vida marinha, sítios arqueológicos)



QUESTÕES DE PROSPECTIVIDADE

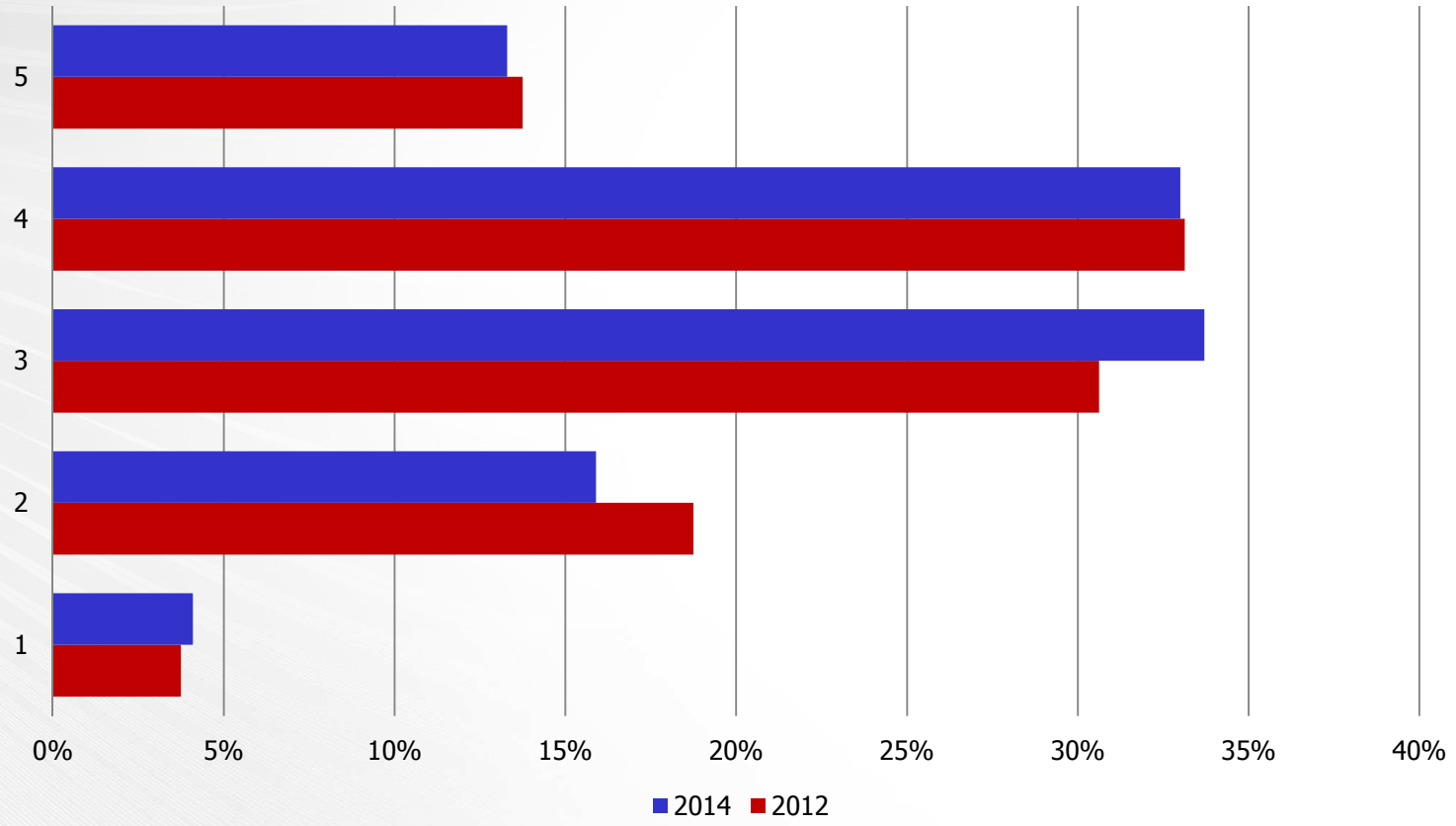
Questões de prospectividade (Média 1 a 5)



Questão da participação de 30% da Petrobras e seu papel como operadora era mal avaliada

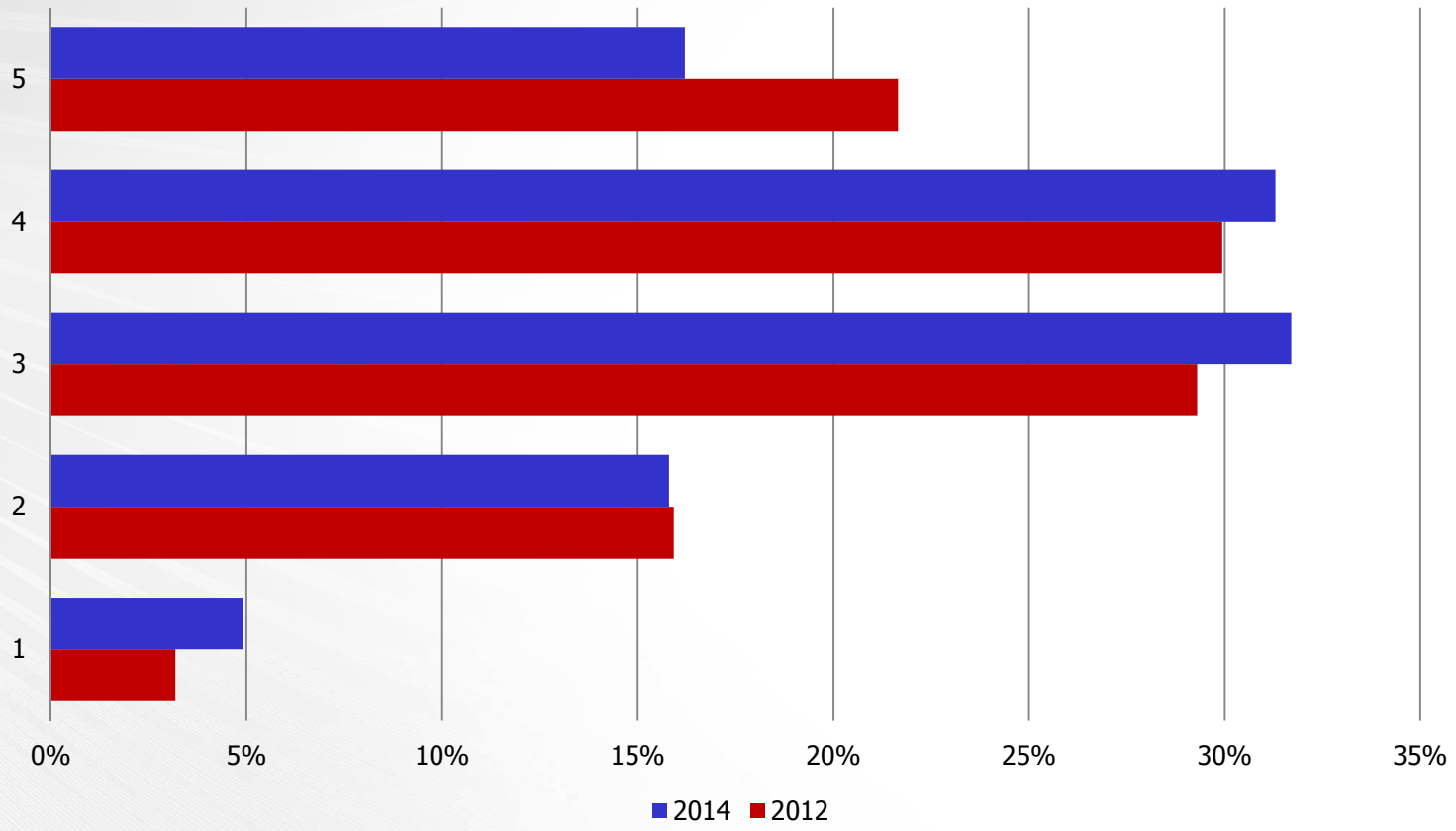
QUESTÕES DE PROSPECTIVIDADE

Disponibilidade de dados geológicos, sua qualidade e detalhamento e a facilidade de acesso aos dados públicos



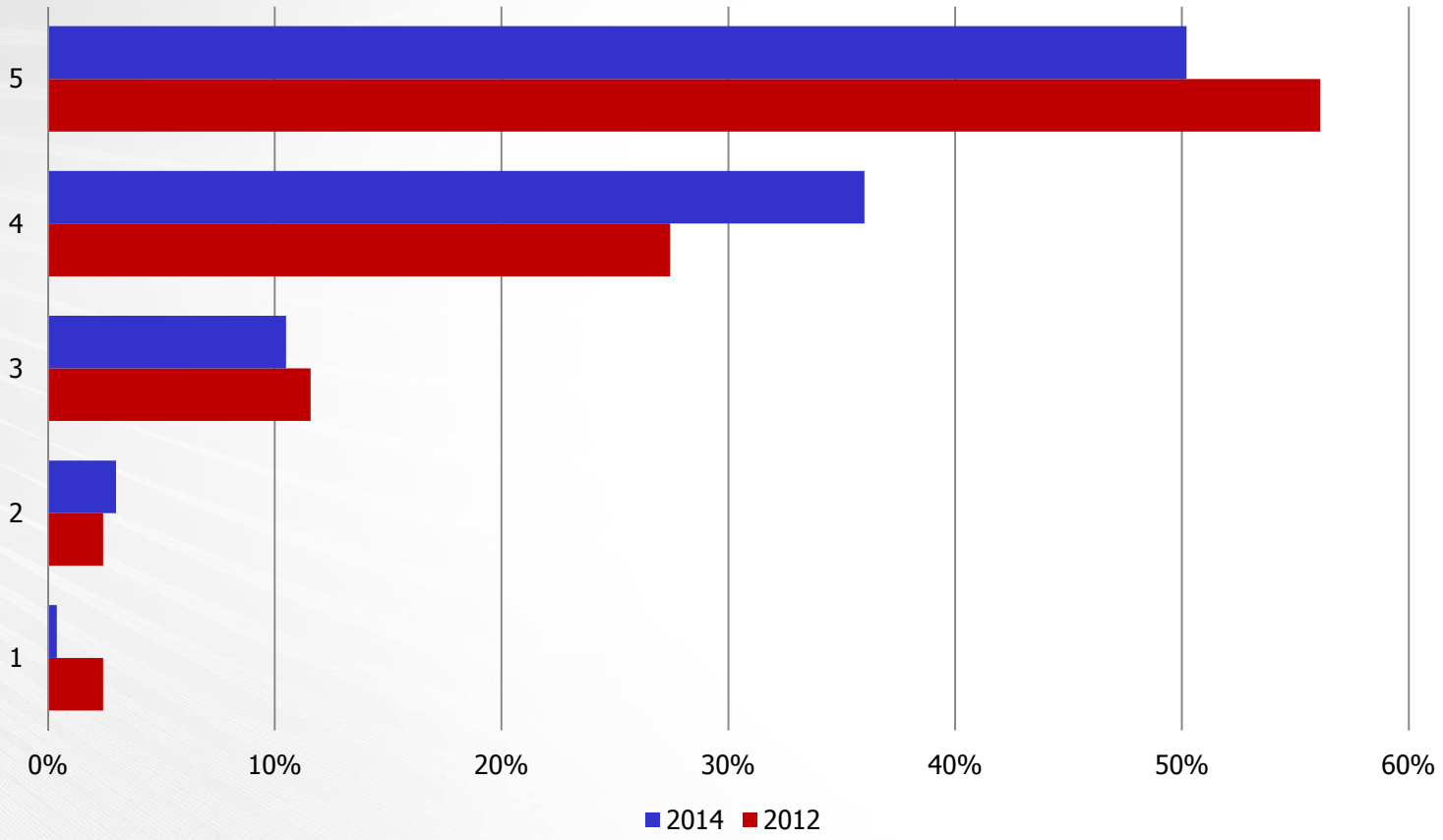
QUESTÕES DE PROSPECTIVIDADE

Potencialidade geológica das bacias sedimentares onshore

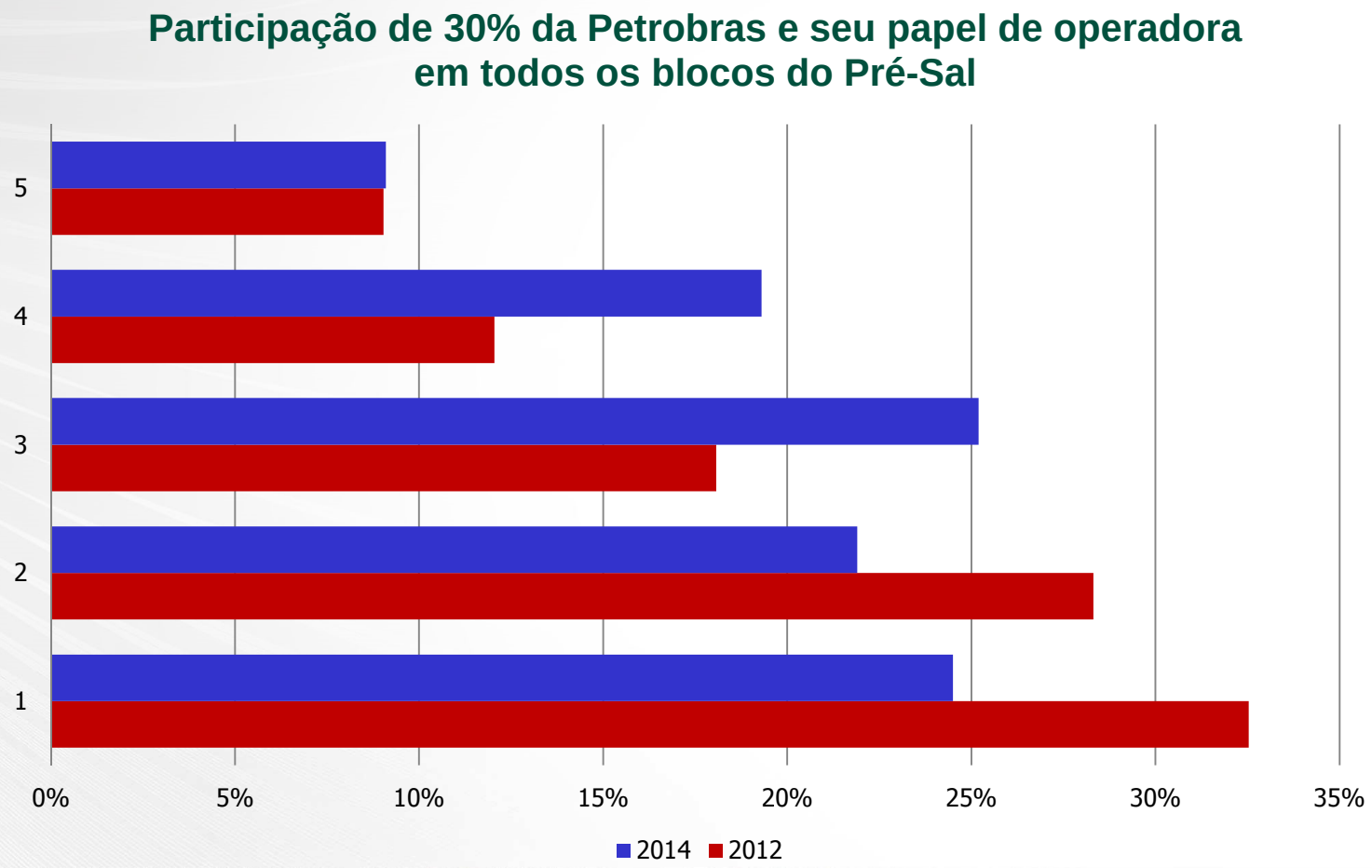


QUESTÕES DE PROSPECTIVIDADE

Potencialidade geológica das bacias sedimentares offshore

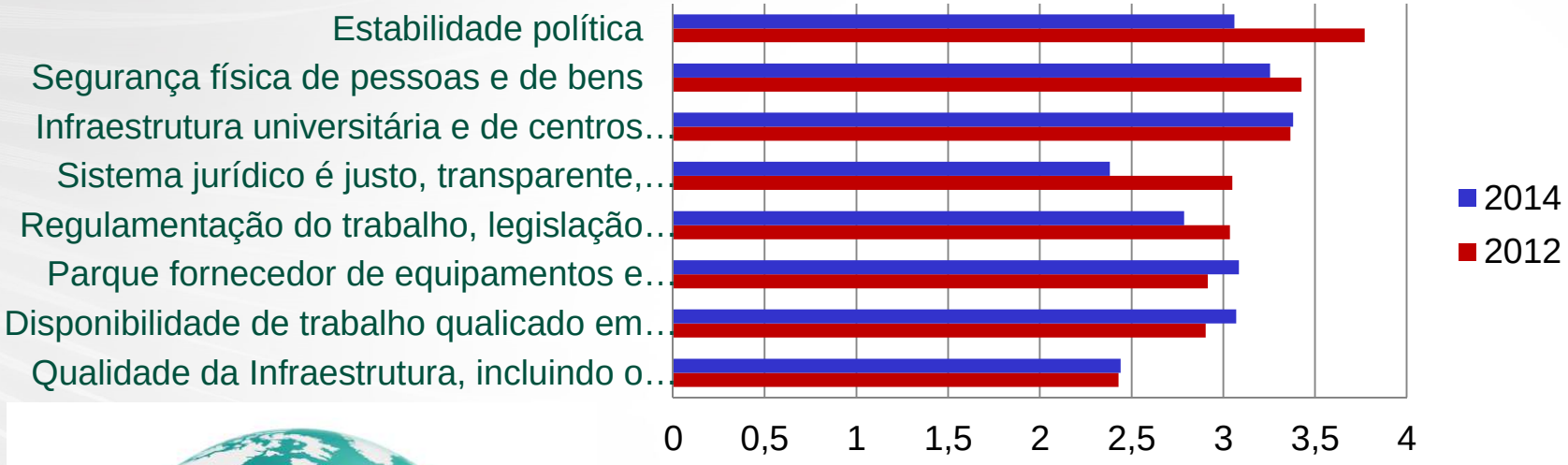


QUESTÕES DE PROSPECTIVIDADE



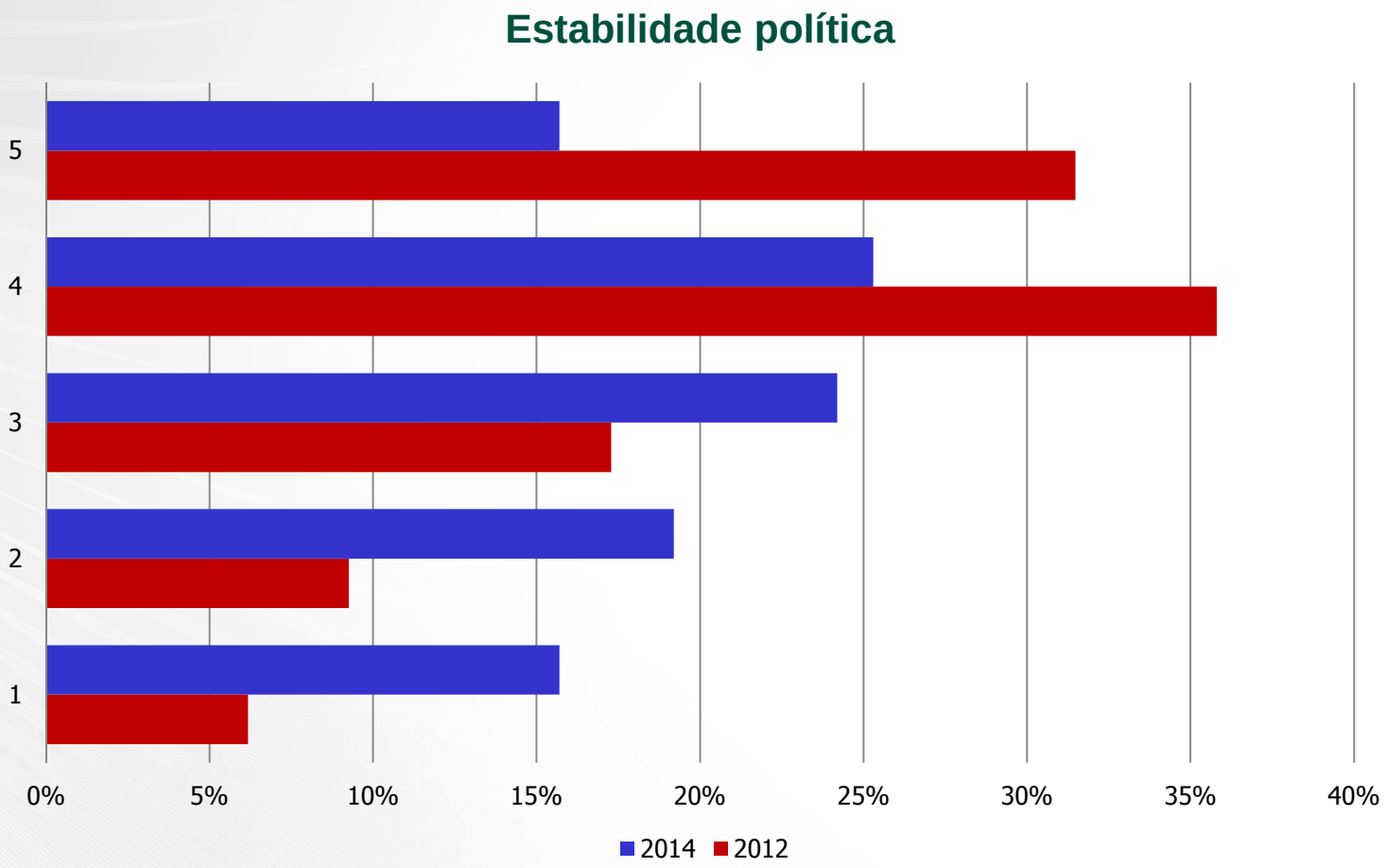
AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Questões relacionadas ao ambiente de negócios (Média 1 a 5)



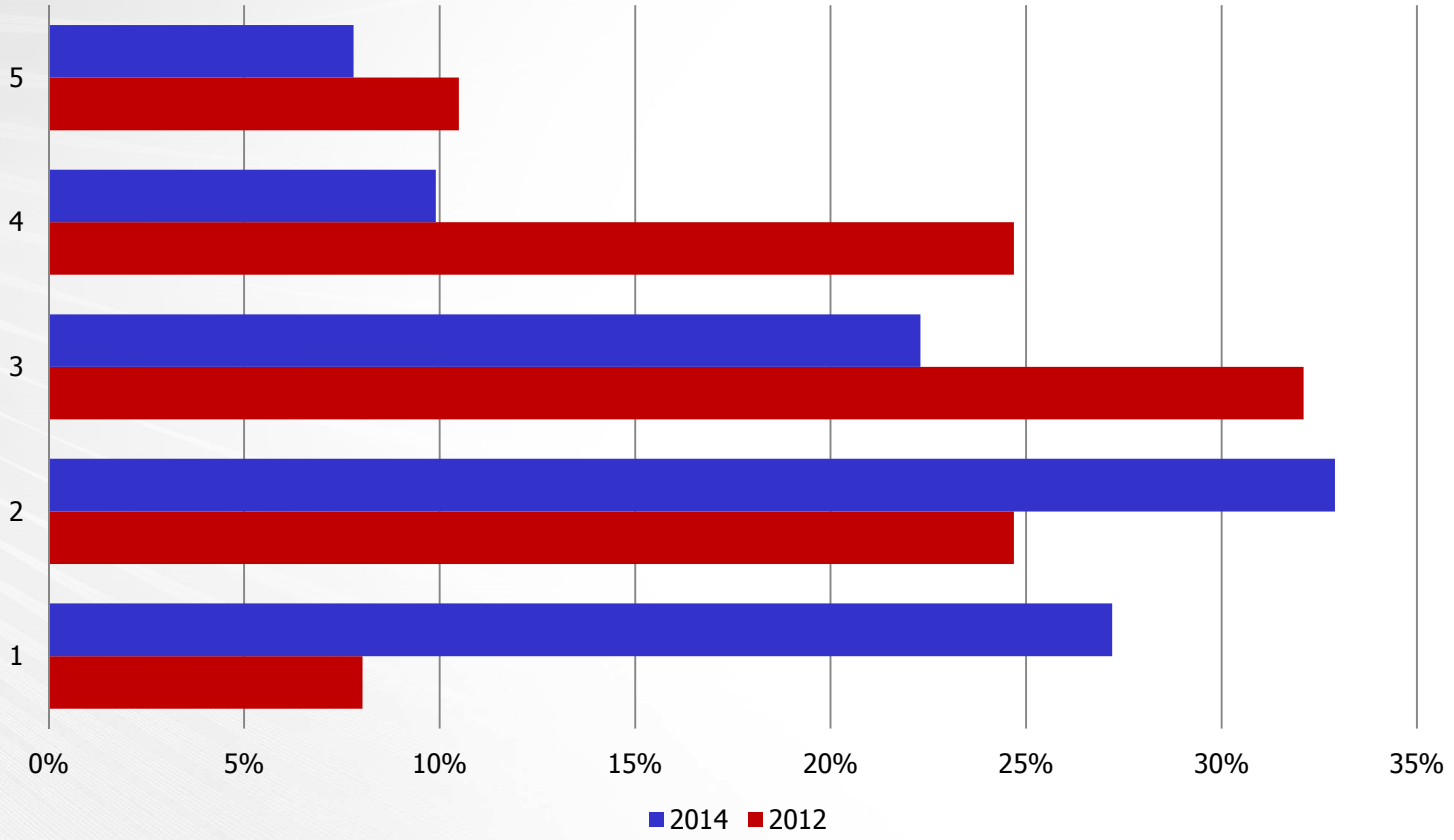
Infraestrutura tem o pior desempenho entre as variáveis.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

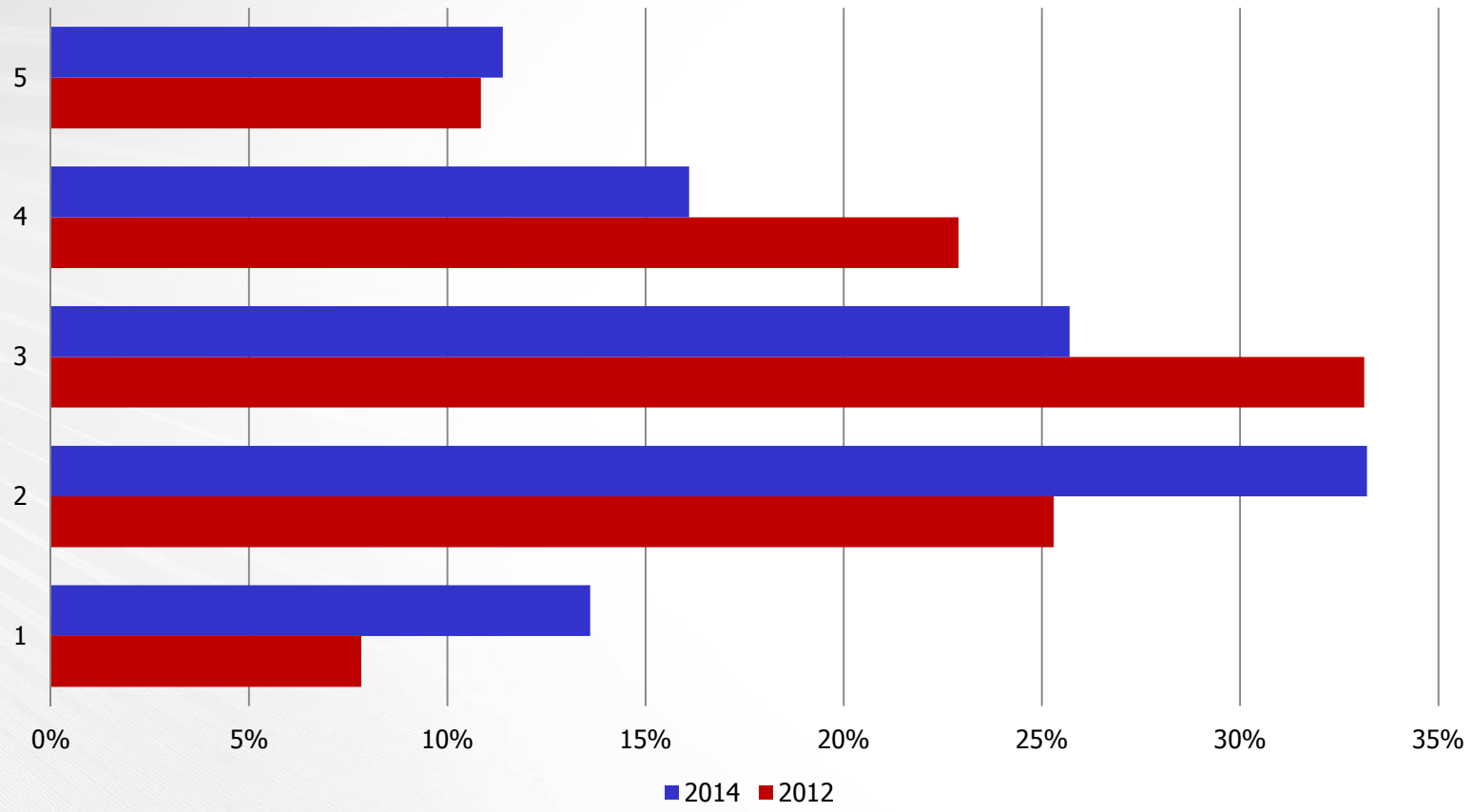


AMBIENTE DE NEGÓCIOS

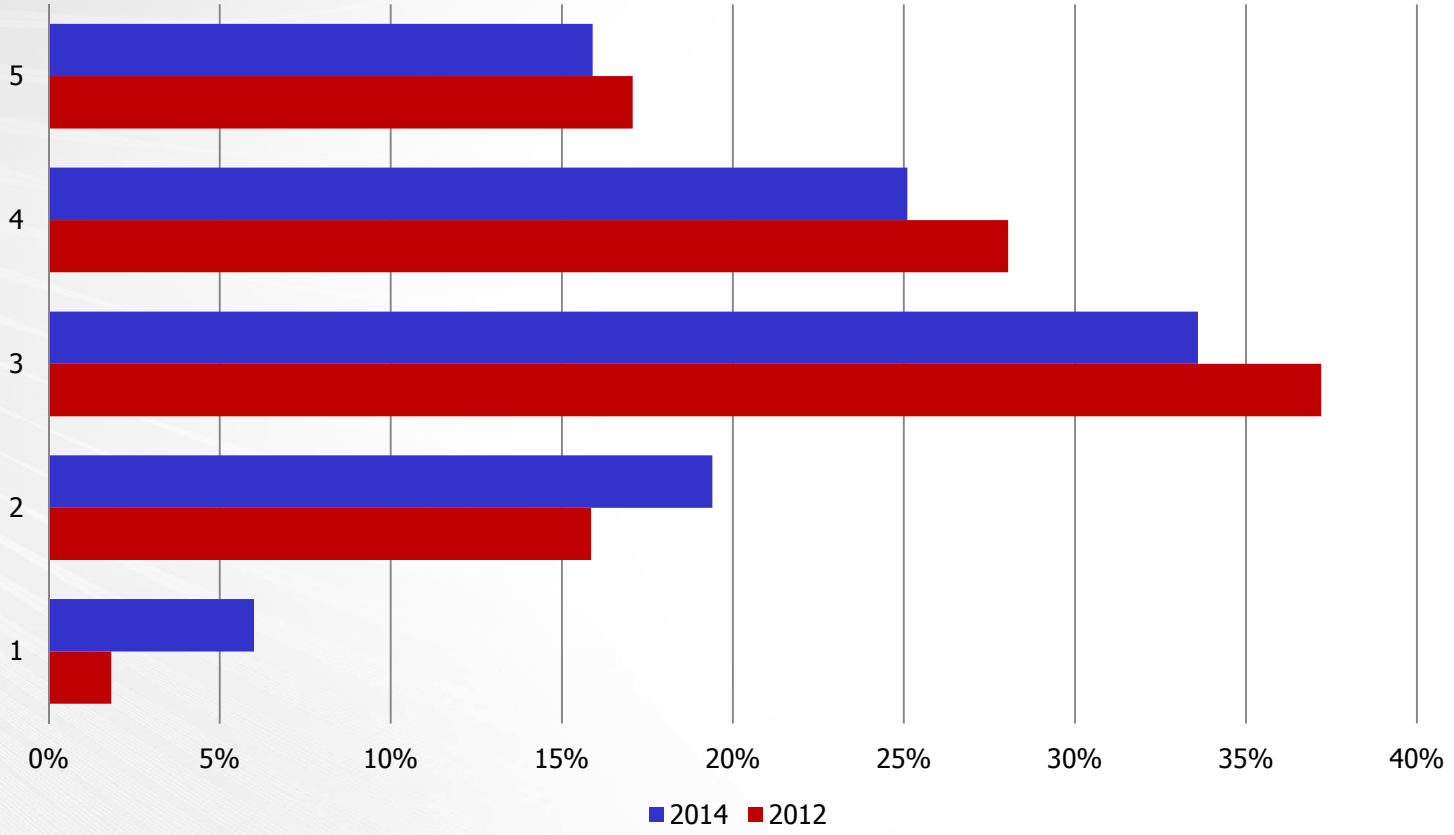
Sistema jurídico é justo, transparente, não-corrupto e eficiente



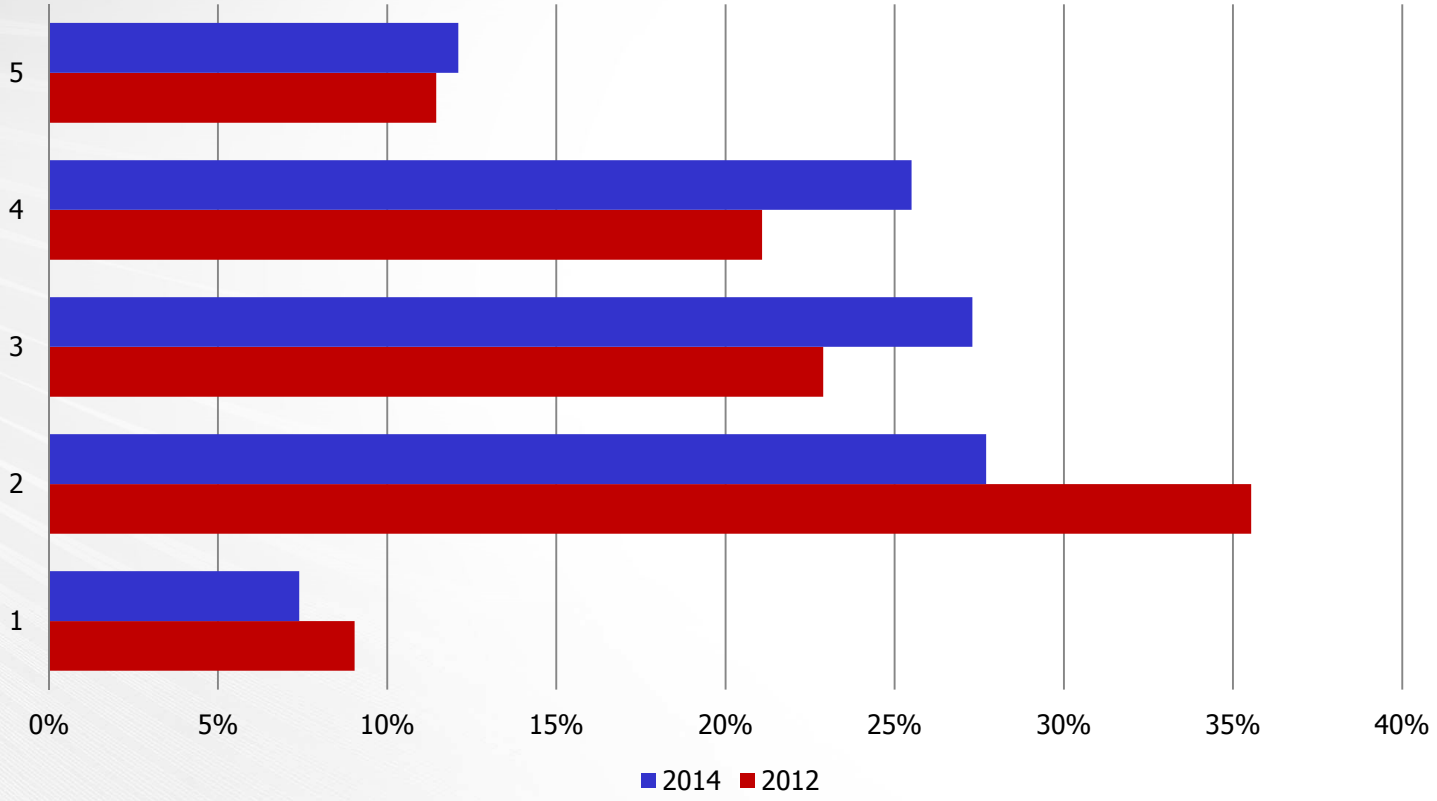
Regulamentação do trabalho, legislação trabalhista



Segurança física de pessoas e de bens

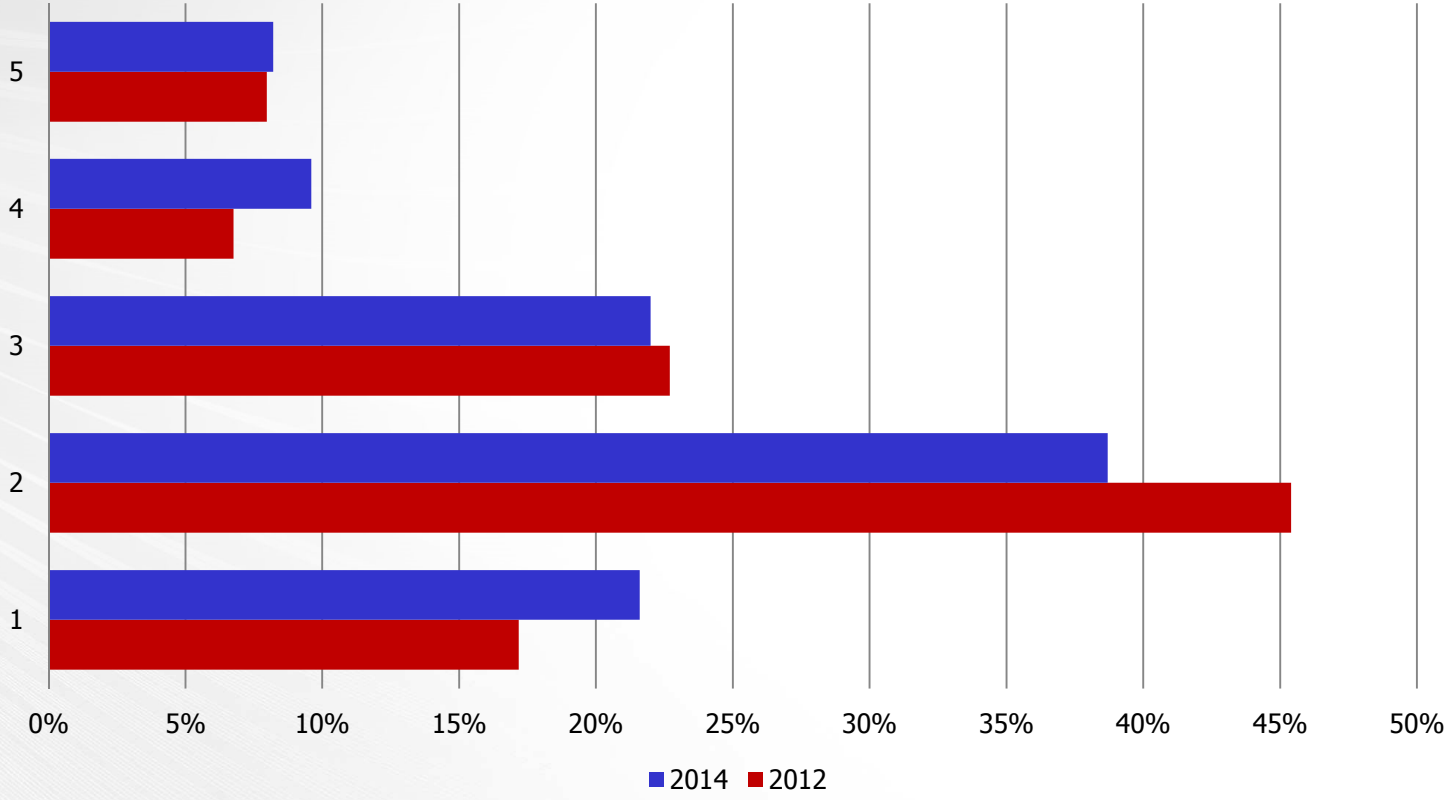


Disponibilidade de trabalho qualificado em níveis médio, superior e gerencial

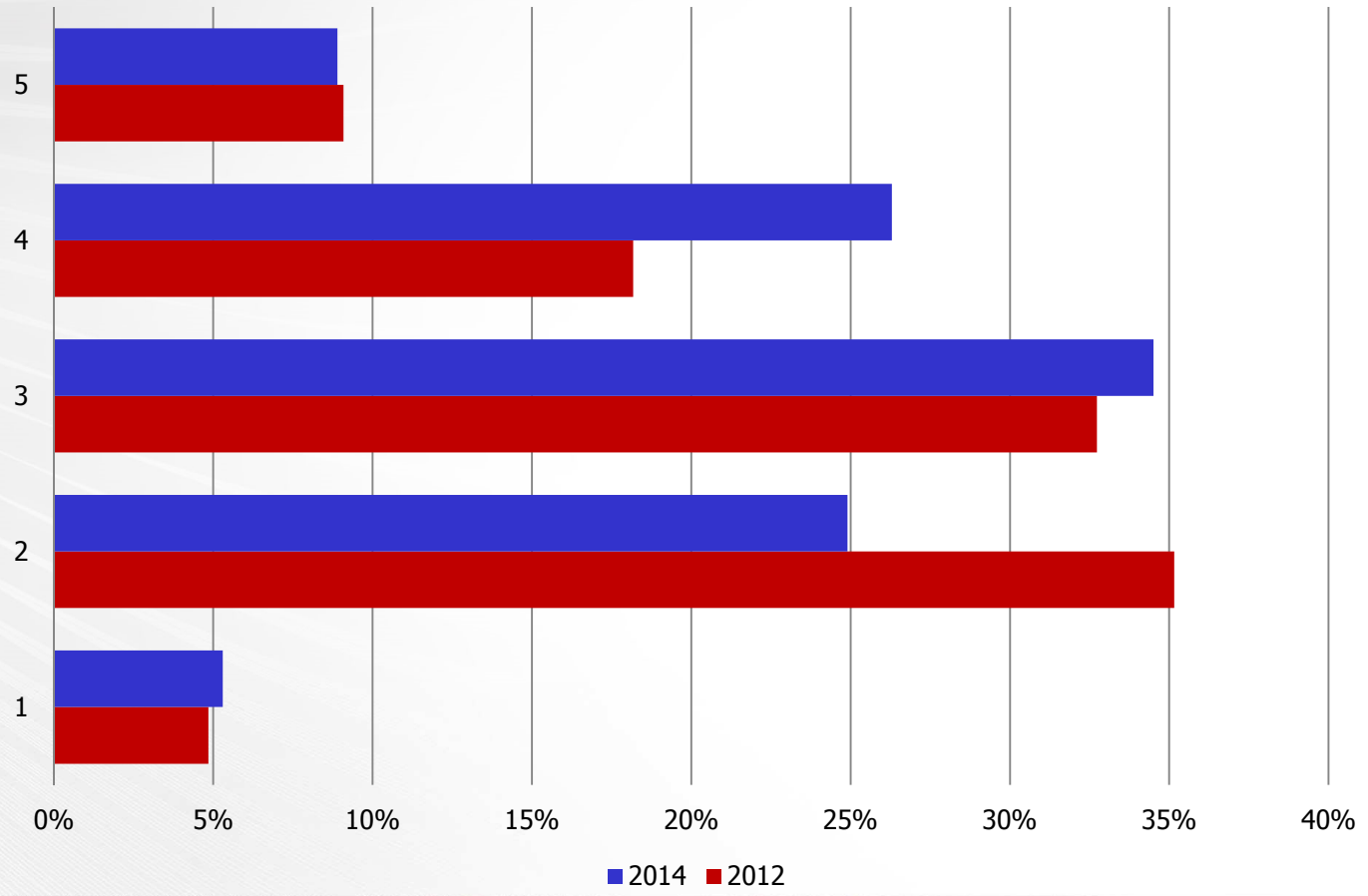


AMBIENTE DE NEGÓCIOS

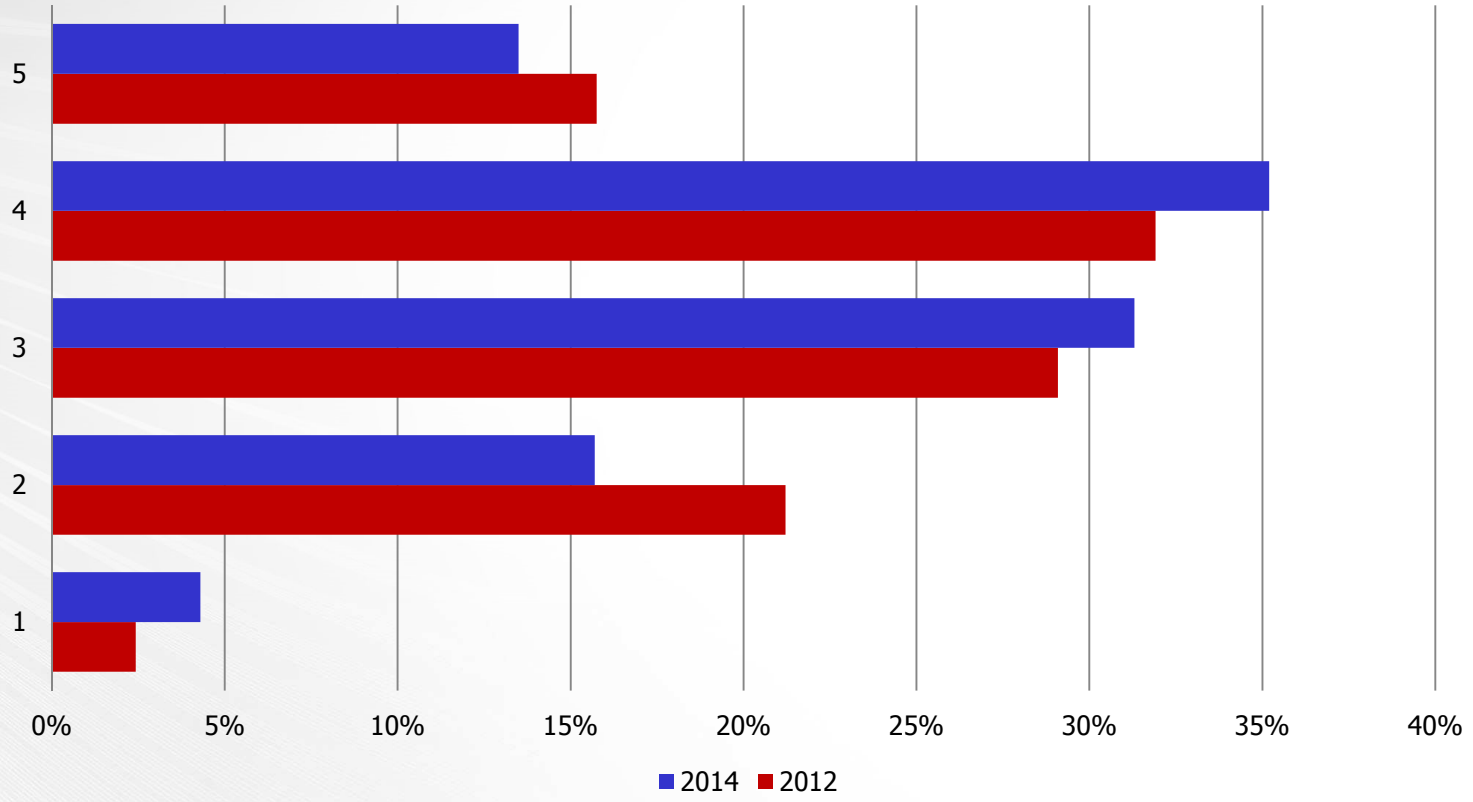
Qualidade da Infraestrutura, incluindo o acesso a estradas, a dutos, a disponibilidade de energia etc



Parque fornecedor de equipamentos e serviços



Infraestrutura universitária e de centros tecnológicos e de pesquisa



RESULTADO

O upstream brasileiro, mesmo num cenário sobre-oferta de áreas exploratórias, é de modo geral atrativo.

Características altamente encorajadoras ao investimento e outras flagrantemente desfavoráveis.

Brasil reúne condições de competir ao aliar potencialidade geológica e estabilidade política.

Esses fatores conseguem suportar, num cenário de competição por investimentos, um modelo de exploração de recursos naturais ambicioso? Só o tempo e os esforços do país serão capazes de dizer.

MELHORIA DA ATRATITIVIDADE

Estabilidade Regulatória e Tributária

Multiplicidade de Atores na Exploração
Entendimento sobre Conteúdo Local

Previsibilidade
Calendário de Rodadas
Licenciamento Ambiental

Desafio é encontrar um balanço razoável e mutuamente aceitável entre

GOVERNO | OPERADORES | FORNECEDORES

- Diálogo entre Governo, Operadores e Fornecedores. PEDEFOR e mudanças no Conteúdo Local serão um exercício de entedimento;
- Compreensão do cenário de sobreoferta de áreas exploratórias;
- Disposição de criar um ambiente favorável aos negócios e atuar para aperfeiçoar a atratividade do upstream brasileiro;.

Obrigado!

Marcos Cintra

E-mail:
marcos.cintra@gmail.com

Telefone:
21 3733-1100

PERFIL DO PESQUISADOR

Jornalista pela Universidade Católica de Pernambuco, Mestre em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento (Instituto de Economia/UFRJ), é Doutorando em Energia (IEE-USP).

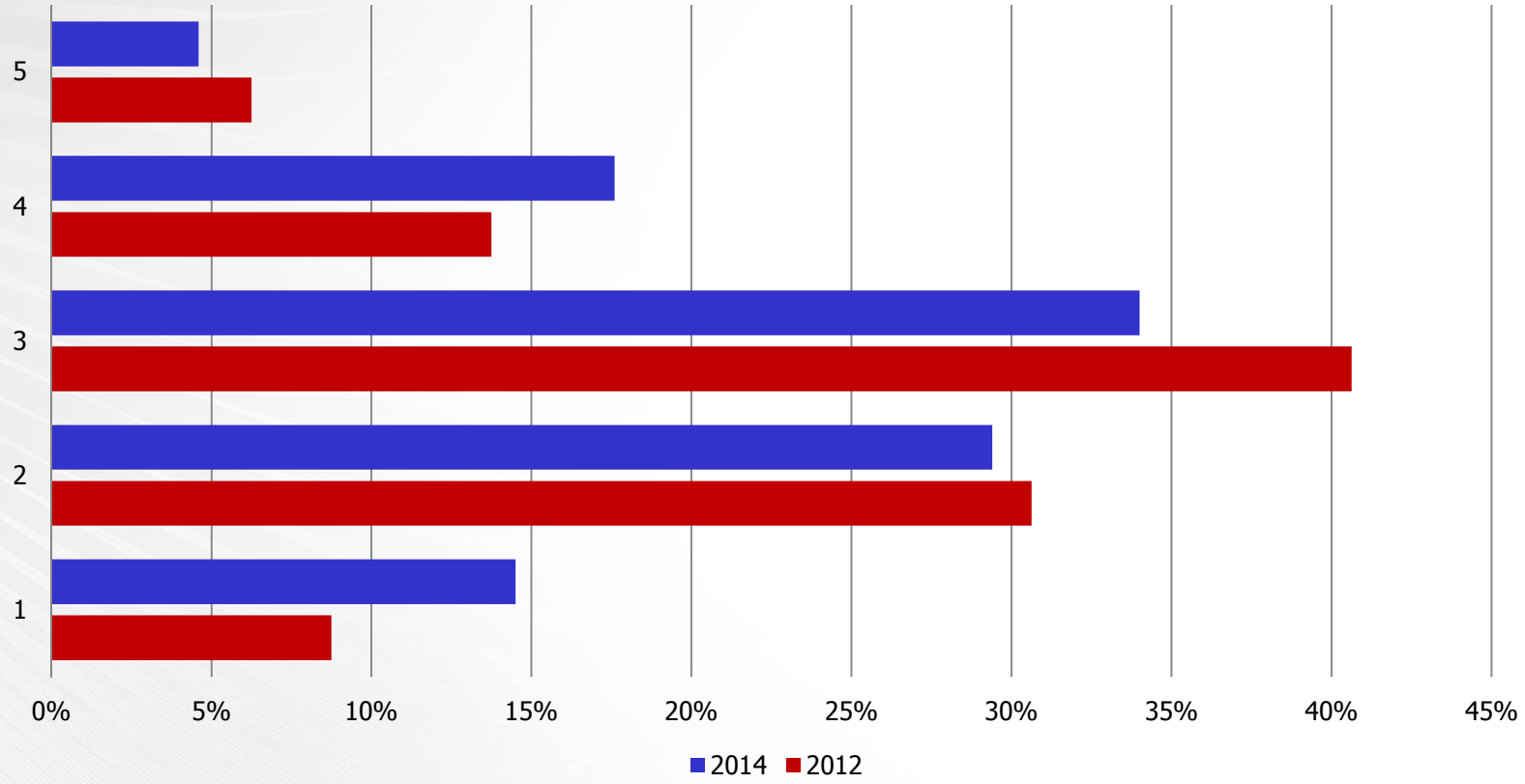
Especializou-se em Admistração (Ebape-FGV), Petróleo e Gás (Coppe-UFRJ) e Economia e Gestão em Energia (Coppead/UFRJ).

Possui experiência nos diversos aspectos do marco regulatório brasileiro para o setor de petróleo e gás, tendo atuado por 11 anos no assessoramento das diretorias da ANP responsáveis pelas áreas de Exploração (SEP), Desenvolvimento da Produção (SDP), Promoção de Licitações (SPL), Meio Ambiente (CMA), Conteúdo Local (CCL), entre outras.

Foi Assessor do Presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e do Ministro do Meio Ambiente, Recursos Hídricos e da Amazônia Legal. Foi Diretor de Relações Institucionais e Assuntos Regulatórios da Petra Energia. Atualmente é Diretor de Relações Institucionais da TenarisConfa, Coordenador do Comitê de Petróleo e Gás da ABDIB e membro dos conselhos de Óleo e Gás da FINJAN e da ABIMAQ.

QUESTÕES COMERCIAIS

Barreiras comerciais tarifárias/não tarifárias ao comércio e restrições ao repatriamento de lucros



PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES

Promover discussão técnica

Diagnosticar desafios e propor soluções

Horizontalizar informação confiável e aprofundada

Contribuir para criar um ambiente favorável às mudanças necessárias

Somar esforços à Agenda Prioritária da Indústria (IBP)