

A portrait of José Firmo, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt. He is sitting at a desk with his hands clasped, looking directly at the camera. The background shows a window with a view of a city.

Entrevista com

JOSÉ FIRMO

NEM PICOS

NEM VALES

O ex-presidente da Abespetro e, desde abril, presidente do IBP, José Firmo, traz da sua experiência anterior o desejo de continuar trabalhando institucionalmente, pelo desenvolvimento de toda a indústria. Depois de – nas palavras dele – o setor como um todo ter conseguido retirar o “entulho regulatório” e avançar com as rodadas de licitação, o próximo passo é assegurar mais previsibilidade para que se consiga evitar os picos e vales, tão prejudiciais ao negócio de toda a cadeia do petróleo. E Firmo espera fazer isso trazendo a maior quantidade de informações para que exista um melhor entendimento sobre como o setor petróleo contribui para o desenvolvimento socioeconômico brasileiro. Nas próximas páginas dessa entrevista à *Brasil Energia Petróleo*, Firmo já inicia essa tarefa.

CLÁUDIA SIQUEIRA E ROBERTO FRANCELLINO

O que representa você ser o primeiro presidente do IBP vindo da indústria de serviços?

O IBP sempre teve diretores de área de serviços, tanto quanto de outras áreas, como a de downstream. Quando o [Jorge] Camargo [ex-presidente do IBP] me convidou, ele disse que seria importante ter alguém sem a visão tradicional do E&P. O setor petróleo vive um momento de abertura e o Conselho considerou oportuna a vinda de alguém que tivesse afinidade com a área de E&P, independente de onde ela viesse. O único viés era o da atividade. Quanto mais, melhor.

E o que você traz da área de Serviços para sua gestão no IBP?

O mais importante que se traz é o desejo de trabalhar institucionalmente. Você eleva a sua forma de pensar acima da geração de valor para aquele que contratou você. O mais fascinante desse trabalho é quando você consegue ver um avanço que traz bene-

fício para a indústria. E essa experiência vem da minha atuação na Abespetro.

Em meio ao cenário atual, quais são as principais demandas para a indústria?

Precisamos continuar avançando e manter a sustentabilidade dos efeitos do fator positivo que a gente conseguiu gerar até agora. Manter o compromisso de agenda de rodadas. Manter as discussões de como evoluir na competitividade dessa cadeia. Avançar com os projetos de abertura do downstream. Avançar com o Gás para Crescer e com todo o potencial que ele tem para criar um mercado de gás no Brasil e os benefícios extraordinários que ele traz.

Qual o principal desafio para avançar em todos esses temas?

Um de nossos maiores desafios são os picos e os vales. Há um pico de atividades muito grande e você faz um grande

esforço para gerar todos os recursos humanos e materiais para atender àquela demanda. E aí você tem um vale, com uma perda imensa de recursos, tanto materiais, quanto humanos. O ideal é que não tivéssemos tantos picos e vales.

Como você avalia a competitividade do Brasil no setor de óleo e gás com as mudanças feitas?

O melhor avaliador do nível de competitividade é o sucesso das rodadas. Conseguimos atrair a pluralidade necessária para que tenhamos uma indústria pujante. Estamos reconstruindo essa nova abertura.

Como a indústria está se preparando para uma mudança de governo no fim do ano?

Nós como indústria precisamos elevar o conhecimento sobre a nossa relevância no país. Precisamos fazer um trabalho para qualquer tipo de diferença eco-

Entrevista com

JOSÉ FIRMO



O mais fascinante desse trabalho é quando você consegue ver um avanço que traz benefício para a indústria

nômica ou ideológica para o Brasil que vai ser liderado nos próximos anos. Vimos isso [ser feito] em outros setores da economia.

Isso prevê um contato mais intenso com os presidenciáveis?

Sem dúvida alguma. Há um plano de engajamento sendo aprovado neste momento que prevê isso.

Mas ainda assim você não considera que há um risco grande de ruptura?

Esses são assuntos que precisam ser tratados com seu nível de relevância correta. Não adianta imaginar o que o candidato vai fazer quando eleito. O que a gente pode fazer agora é trazer a máxima quantidade de informação para que exista o melhor entendimento possível sobre como essa indústria contribui para o desenvolvimento socioeconômico brasileiro.

Como o IBP vai trabalhar a questão do conteúdo local a partir de agora?

Estou fascinado por entender o que é possível fazer no Brasil para assegurar que as necessidades do desenvolvimento da produção da próxima década estejam maximizando o uso da nossa capacidade vocacional. Isso inclui a discussão da aplicação da indústria 4.0 no Brasil, mais do que qualquer discussão sobre requerimento percentual. E se a gente conseguir assegurar que o 1% da cláusula do PD&I seja alocado para fazer essa qualificação, teremos um sucesso extraordinário. Esperamos poder articular junto com a cadeia fornecedora um programa de maximização

do conteúdo, como agrega toda a transformação industrial da indústria 4.0.

Como você vê o papel das petroleiras no Renovabio?

O IBP e a indústria têm a responsabilidade de se alinhar com o desejo da sociedade de uma indústria de baixo carbono. Uma das coisas que queremos muito fazer no IBP é ampliar a discussão para ver qual é a decisão da nação brasileira em relação a essa matriz. Em vez de falar em biocombustíveis e renováveis, separadamente, estamos falando disso no contexto. Tem que estar claro para a sociedade brasileira qual é o impacto econômico de tudo o que fizemos em relação a isso. Avançamos muito no gás, por exemplo. Em 1996, o gás respondia por 3% da matriz, em 2006, por 10% e agora em 2016, 12%. Isso é um avanço extraordinário.

E como destravar o licenciamento ambiental?

Nossa indústria é como um sistema de engrenagens e o licenciamento é uma delas. Acreditamos que o licenciamento tem que ser absolutamente qualificado, de altíssimo nível e assegurar que as compensações e as mitigações de risco sejam claras e transparentes para a sociedade, os agentes ambientais e as empresas. As empresas já se deram conta de que a única forma sustentável de fazer um negócio é fazer um negócio sem impacto ambiental.

Qualificação de ambas as partes?

Sim. Podemos avançar muito na objetividade do licenciamento. Assegurar que existe um co-

nhecimento anterior do requerimento e, dessa forma, uma avaliação criteriosa sobre se as exigências foram atendidas.

Isso mais para o lado do Ibama, então?

Podemos melhorar muito dos dois lados. Podemos desenvolver um núcleo de discussão para melhorar a qualidade do licenciamento do lado das operadoras e ao mesmo tempo trabalhar em conjunto com o Ibama na direção de entender como a gente qualifica o licenciamento.

Você é otimista em relação à Foz do Amazonas?

Não consigo descrever se sou otimista ou não.

Mas qual seria, na sua avaliação, o impacto do veto à atividade na Foz?

A indústria olha para o início das atividades da Foz como uma oportunidade de abertura de um novo polo de desenvolvimento. Mas temos de assegurar que tenhamos um acordo com a sociedade brasileira de que seremos capazes de desenvolver as atividades de forma sustentável.

O IBP pretende auxiliar o desenvolvimento dos campos maduros?

O onshore e os campos maduros brasileiros apresentam uma extraordinária oportunidade de reativação da indústria de óleo e gás brasileira porque são campos com infraestrutura já instalada, com capacidade de aumento de recuperação de óleo conhecida, e existem empresas no mundo inteiro e no Brasil especializadas em maximizar o valor que esses campos

têm. Temos muita esperança de que a Petrobras consiga fazer o processo de repassar esses campos para uma multiplicidade de companhias, como se passa no mundo inteiro. Um dos nossos objetivos é dar suporte para que isso ocorra.

Como será esse suporte efetivamente?

O IBP pode ajudar com relação ao repasse da licença, pendências ambientais e a parte comercial, por exemplo. Há uma gama de mudanças regulatórias e de tributos que a gente precisa ajudar a trabalhar para evoluir para que isso aconteça.

Mas na área de exploração onshore não tem atraído muito interesse.

O modelo que existe no exterior precisa ocorrer no Brasil. Lá fora, o onshore atrai as empresas, que compram os campos em produção e com isso desenvolvem seus grupos de geofísica e geologia e naturalmente vão para fora de seus blocos fazer exploração.

Como você vê o ingresso de empresas de serviços nos ativos no Brasil?

Essa é outra evolução natural que tem se verificado ao redor do mundo. Isso deve suceder aqui, mas a abertura tem que vir primeiro. É preciso haver mais players que queiram fazer esse tipo de teste, para que outros sigam o mesmo caminho. O desafio do deep offshore brasileiro é baixar seus custos e uma das metodologias para fazer isso vai ser esse alinhamento estratégico de objetivos.

Se você quer ter um projeto e uma empresa com sustentabilidade econômica precisa trabalhar na eficiência, e não ficar esperando que o petróleo chegue a US\$ 100/barril

E como o IBP vê as estimativas de alta do preço do petróleo?

A indústria percebe claramente que o preço do petróleo hoje é menos relevante do que o conceito de haver um offshore e um deep offshore competitivos. Não se sabe exatamente como é que esse mercado [águas profundas e ultraprofundas] vai se regular com o onshore americano. Chegamos a US\$ 70/barril agora e vai haver uma explosão de atividade no onshore americano, com aumento de demanda que vai regular o preço outra vez.

Eficiência é a palavra-chave, então?

Se você quer ter um projeto e uma empresa com sustentabilidade econômica precisa trabalhar na eficiência, e não ficar esperando que o petróleo chegue a US\$ 100/barril para o projeto fazer dinheiro. Nisso o Brasil saiu na frente. O pré-sal brasileiro é mais competitivo do que qualquer outro deep offshore no mundo. E ainda há muito a ser feito. Ainda não transformamos o deep offshore com o mesmo impacto que o shale fez.

O que ainda pode ser feito?

Nível de customização, de padronização, de quanto de dese-

nho técnico pode ser alterado nos projetos de forma a garantir a segurança e ainda assim com custos acessíveis, compartilhamento logístico. Quem vai ser o Uber da logística offshore? Quem vai encontrar uma solução para reduzir drasticamente os custos no Brasil para que a gente continue competitivo?

Como o IBP vê as discussões do peak demand?

Existem modelagens que dizem [que o peak demand vai chegar] em 2025, 2030, 2045... O que para mim é fato é que a eficiência é a única chance de sustentabilidade da nossa indústria. O modo como o onshore opera é extraordinário. Não existe recurso alocado independente para nenhum projeto, todos os recursos são distribuídos quase de forma dinâmica. É tudo compartilhado, porque se quer extrair aquele último dólar de eficiência. É quase um projeto de supply chain e não um projeto de E&P.

Padronização é fundamental?

Padronização é o caminho. Ainda temos um nível de customização extraordinariamente alto, previsibilidade baixíssima, compartilhamento quase nu-

lo. Imagine se toda a cadeia hoje tivesse ideia exatamente do que se vai necessitar daqui a cinco anos? No fundo do poço em que estamos, todo o mundo poderia assumir risco, produzir para manter suas fábricas e suas linhas ocupadas.

O IBP tem planos de reforçar sua área de Downstream, diante da recente decisão da Petrobras de abrir o refino à parceria?

O presidente anterior anteviu isso e criou a Secretaria de Downstream. Hoje estamos com uma equipe muito boa, trabalhando justamente na formulação das perguntas e sugestões nesse período de transição e em como ser um agente bastante ativo nesse processo de abertura.

Qual o principal desafio do IBP para 2018?

É um ano onde nós talvez não tenhamos capacidade de fazer uma enormidade de coisas, mas temos uma responsabilidade extraordinária de falar muito, de se comunicar efetivamente muito bem. Nosso maior desafio para este ano é afetar materialmente o entendimento que os stakeholders têm da nossa relevância como indústria para o Brasil. Dentro do desafio de comunicar, temos a Rio Oil & Gas, na qual teremos a chance de explicar que esse momento de abertura já foi feito e que não é uma promessa e sim uma realidade. As empresas que porventura ainda não estejam entendendo bem isso poderão entender.

E para 2019?

Vamos conversar em 2019... (risos)