

## **O DIFÍCIL FUTURO DAS EMPRESAS DE PERFURAÇÃO NO BRASIL**

**Carlos Eduardo Quaglia Giampá; DH – Perfuração de Poços Ltda.;**  
**Rua Turiassú 389, Perdizes, São Paulo, SP, CEP 05005-001; Fone 11 –**  
**38755833; [giampa@terra.com.br](mailto:giampa@terra.com.br)**

## **1 - CONSIDERAÇÕES GERAIS**

### **1.1 – Conjuntura Nacional**

1.1.1 – Até 2.000. Insatisfatório, com pequena margem de correção de preços nos últimos 10 anos. Porém a quantidade e qualidade dos serviços – poços, equipamentos e manutenções – mantinha-se estável com pequena variação anual;

1.1.2 – De 2.000 a 2.002. Queda geral no mercado, redundando em queda entre 15 e 30 % da demanda;

1.1.3 – A partir de 2.003. Abrupta queda havida em todos os segmentos, muitos deles chegando a 80%, com baixa recuperação. Empresas contratantes e contratadas, assim como fornecedores e fabricantes com atividades retraídas. Situação permanece muito difícil para as empresas desse segmento.

### **1.2 - Mercado Público de Poços**

1.2.1 - Empresas Estaduais: Redução substancial das contratações; preços dos serviços e materiais próximos dos custos reais; exigências técnicas exarcebadas em relação aos valores dos itens contratados;

1.2.2 – Empresas Municipais: Atitudes similares às Estaduais + condições financeiras de pagamentos sufocantes.

### **1.3 – Mercado Privado de Poços**

1.3.1 – Alta e Degradante competitividade prevalecendo sempre os preços à qualidade e a realização do especificado e negociado;

1.3.2 – Proliferação de empresas total ou parcialmente irregulares perante as instituições governamentais;

1.3.3 – Mudanças contratuais realizadas à revelia devido falta de controle e fiscalização atuante;

1.3.4 – Incremento da Clandestinidade das contratações (Pelo alto custo incorrido na regularização ambiental dos Poços).

### **1.4 – Situação Atual das Empresas de Perfuração**

1.4.1 – Reduções em seus Mercados de até 80% das demandas;

1.4.2 – Manutenção ou mesmo redução nos preços médios dos serviços há vários anos;

- 1.4.3 – Desorganização da sua estrutura devido: inadimplência dos clientes; dificuldades na quitação dos tributos; dificuldades creditícias bancárias;
- 1.4.4 – Funcionários disponibilizados com baixa capacidade de recolocação.

## **2 - COMPONENTES NEGATIVOS PARA SEREM CONSIDERADOS E ENFRENTADOS**

**2.1 – Concorrentes Fortes e Ferrenhos: Cias. De Saneamento e Empresas de Caminhão Pipa (Aguadeiros);**

**2.2 – Contratantes Privados: Privilegiam Preços à qualidade, contratando muitas empresas com situação irregular;**

### **2.3 – Contratantes Públicos**

2.3.1 – Cias. De Saneamento e Serviços Municipais - Exageradas e Custosas Exigências no Edital e nos Requisitos Técnicos; Preços reduzidos frente a seus custos; Empresas têm que financiar a execução das obras e serviços remuneração do custo financeiro para tal;

2.3.2 – Prefeituras, INCRA, FUNASA e outras – Poucas o sem quaisquer exigências técnicas e documentais; Preços irrisórios, muitos deles abaixo do custo;

## **3 – SITUAÇÕES DAS EMPRESAS DE PERFURAÇÃO NO BRASIL**

**3.1 – Incremento do número de fechamento de empresas antes atuantes;**

**3.2 – Diminuição do número de equipamentos de perfuração com demissão de funcionários;**

**3.3 – Incremento da Terceirização e Informalidade de Serviços, Equipamentos e Pessoal;**

**3.4 - Incremento da Inadimplência das empresas com o Estado;**

**3.5 – Manutenção nos últimos anos dos preços de perfuração, não se conseguindo nem mesmo o repasse dos índices de inflação;**

**3.6 – Redução do Faturamento Bruto das empresas;**

- 3.7 – Conseqüente queda da rentabilidade das empresas;**
- 3.8 – Redução ou mesmo supressão dos benefícios sociais aos funcionários;**
- 3.9 – Redução da capacidade financeira de captação e financiamentos;**
- 3.10 – Indisponibilidade de substituição de equipamentos e veículos;**
- 3.11 – Redução da qualidade técnica dos funcionários, principalmente o técnico;**
- 3.12 – Queda da qualidade dos serviços de perfuração, inclusive pelos materiais aplicados.**

#### **4 – AÇÕES SUGERIDAS PARA REVERSÃO DA SITUAÇÃO ATUAL**

##### **4.1 – De Mercado**

4.1.1 – União de empresas organizadas em núcleos regionais para assumir posições e agir conforme suas necessidades junto a fornecedores e contratantes, com apoio da ABAS;

4.1.2 – Atuar diretamente e com apoio da ABAS divulgando o Poço junto aos usuários públicos e privados, mostrando a diferenciação das empresas (Selo);

4.1.3 – Buscar com as empresa mencionadas em 4.1.1, o estabelecimento de condições econômicas mínimas de atuação: preços e condições de venda e aquisição de produtos com fornecedores.

##### **4.2 – Ação Fiscalizadora para Depuração das Empresas Atuantes**

4.2.1 – Acabar com o Estado paternalista que não controla e fiscaliza;

4.2.2 - Órgãos Gestores Estaduais;

4.2.3 – CONFEA/CREAs;

4.2.4 – Ministério Público.

### **4.3 - Investimentos Governamentais**

4.3.1 – Na Área de Saúde. Recursos financeiros para a FUNASA e municípios não operados pelas Cias. Estaduais;

4.3.2 – Na Área de Saneamento Básico e Ambiental. Recursos financeiros capazes de propiciar à contratação de poços, serviços de manutenção e equipamentos de bombeamento;

4.3.3 – Na Área Rural. INCRA e atividades privadas para abastecimento, pecuária e irrigação.

### **4.4 – Linhas de Crédito e Financiamento**

4.4.1 – Condições especiais (juros baixos) para Capital de giro;

4.4.2 – Condições Especiais de prazos, carências e taxa de juros para o financiamento de equipamentos e veículos;

4.4.3 – Financiamento de poços para clientes privados nos valores adequados.

### **4.5 – Divulgação Institucional e Direcional na Mídia**

4.5.1 – Via ABAS utilizando o Credenciamento nas Instituições Públicas, Privadas e na Mídia;

4.5.2 – Campanha nos órgãos da Mídia;