



Programa de Financiamento da Cadeia Produtiva da Petrobras

Apresentação para FIEB
Fontes de Recursos para a Cadeia de
Fornecedores do Setor de Petróleo e Gás

28 de Junho de 2011

Os Motivadores do Programa Progredir

Principais Características Operacionais

Benefícios Esperados

Próximos Passos

CENÁRIO ATUAL

PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO

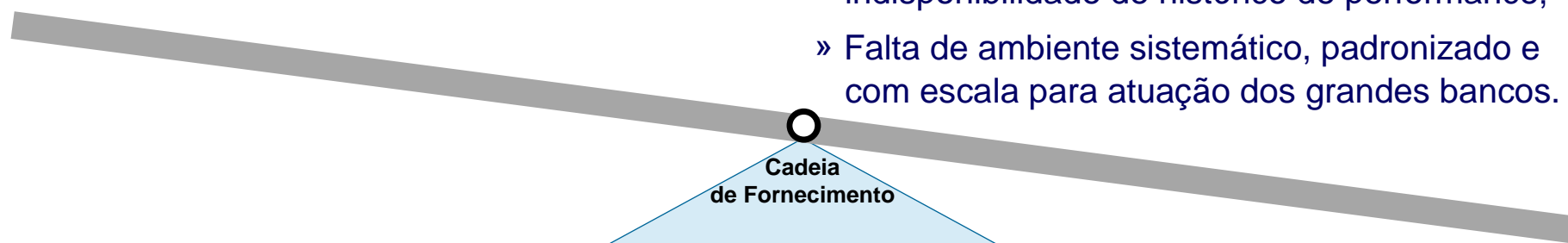
- » Plano de Investimentos até 2014:
US\$ 224 Bln;
- » Cada vez maior participação do mercado nacional;
- » Pré-sal: redobrado esforço para a implantação segura, rentável e dentro dos cronogramas previstos dos projetos de exploração e produção da Petrobras;
- » Necessidade de garantir sustentabilidade e expansão da cadeia de suprimentos.

ENTRAVES À EXPANSÃO SUSTENTÁVEL DA CADEIA DE SUPRIMENTO

- » Acesso a Tecnologia;
- » Qualificação de mão de obra;
- » Fontes de crédito (Investimento e Capital de Giro)

DIFICULDADES PARA EXPANSÃO DE CRÉDITO BANCÁRIO

- » Levantamento das garantias requeridas;
- » Custo elevado devido à carência de informações confiáveis para avaliação dos bancos;
- » Demora no fechamento dos financiamentos por indisponibilidade de histórico de performance;
- » Falta de ambiente sistemático, padronizado e com escala para atuação dos grandes bancos.



Medidas preventivas devem ser adotadas para atendimento da demanda da Petrobras

Os Motivadores do Programa Progridir

Objetivos e Características Operacionais

Benefícios Esperados

Próximos Passos

OBJETIVOS PROGREDIR

Viabilizar a oferta de crédito em volume e condições competitivas para **toda a cadeia**, com definição de regras de relacionamento entre os ofertantes e tomadores de crédito que **minimizam riscos**.

PREMISSAS DO PROGRAMA

- Financiamentos lastreados nos **recebíveis não performados**;
- Mecanismos **simples** e diretos;
- Preservação do know how e expertise dos bancos (análise de crédito);
- Estímulo à **competitividade** entre os bancos; P2
- **Mitigação de riscos** de performance através de **acesso a informações**
- **Mitigação de riscos de crédito** através de mecanismos **de trava**;

Para operar o Programa foi desenvolvida, com apoio do Prominp, uma ferramenta exclusiva
– o **PORTAL PROGREDIR** –

Slide 5

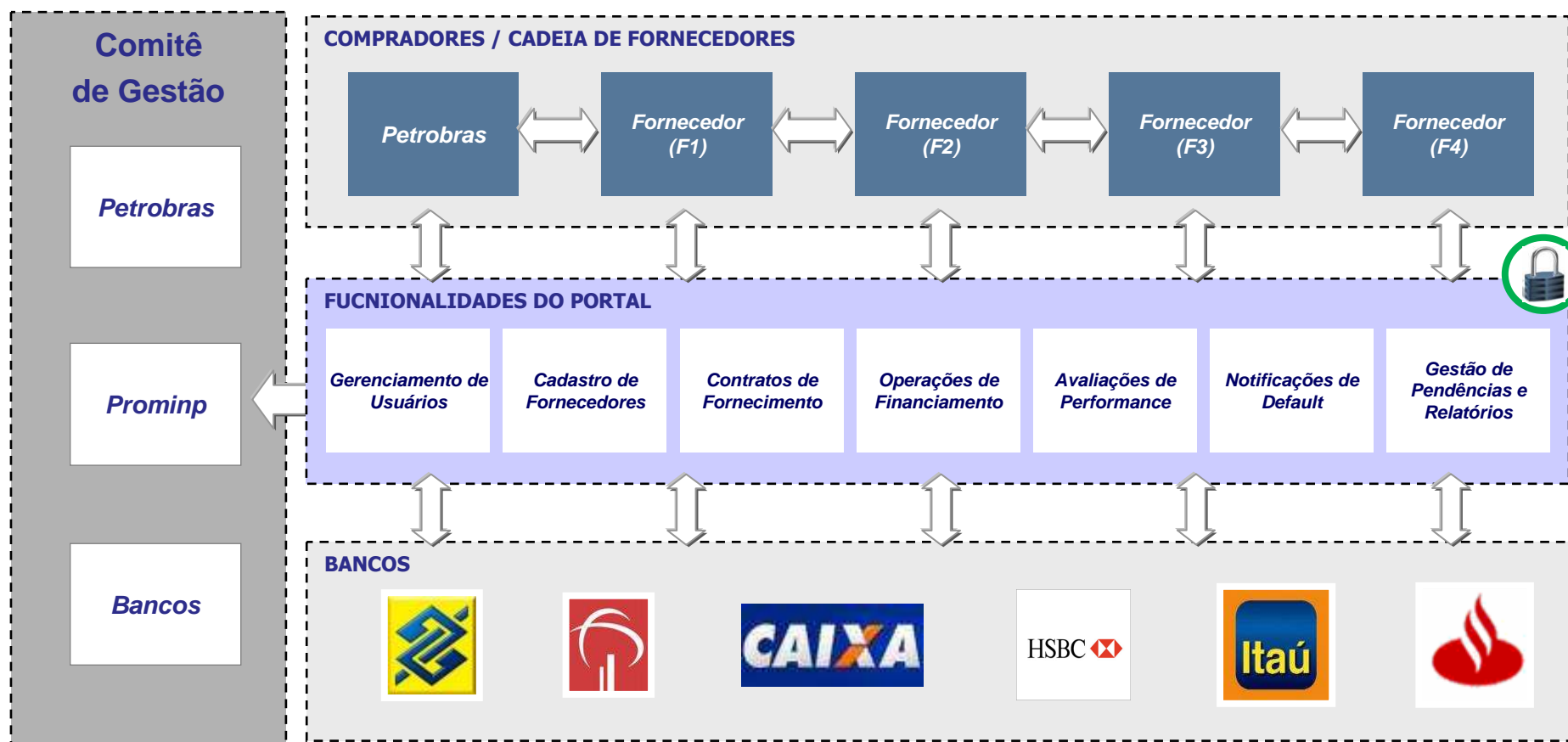
P2

bancos "vão" até o fornecedor através do Portal, ele não tem que bater na porta de cada um solicitando o crédito
maior agilidade na obtenção dos financiamentos

Petrobras; 20/6/2011

PORTAL PROGREDIR

- » Ambiente padronizado para relacionamento entre os participantes;
- » Solução tecnológica segura para armazenamento de todas as informações, retendo o histórico das operações.



Garantia de segregação e sigilo de informações entre os níveis da cadeia.

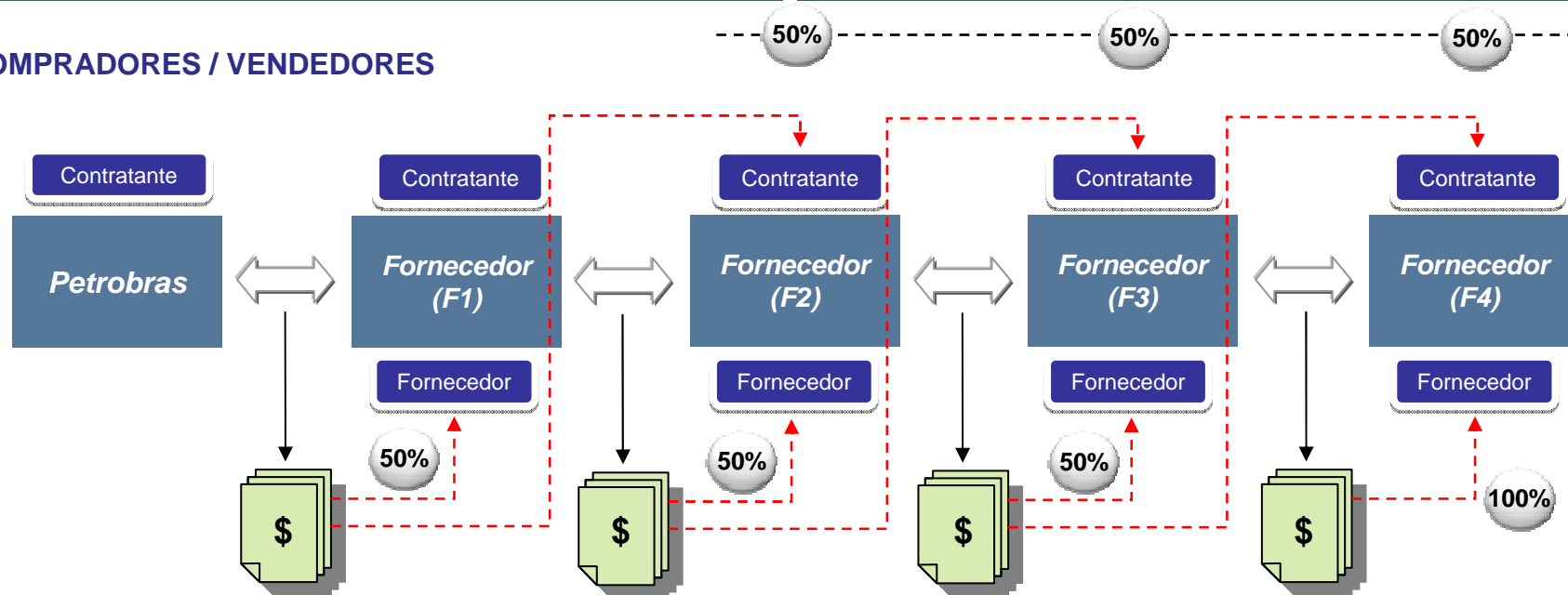
LIMITES DE FINANCIAMENTO

Transferência do crédito Petrobras para todos os elos da sua Cadeia de Suprimentos:

O fornecedor poderá adiantar até 50% dos recebíveis não performados de contratos da cadeia de suprimento da Petrobras

Os outros 50% dos recebíveis não performados estarão preservados para garantir o crédito dos subfornecedores do fornecedor

COMPRADORES / VENDEDORES



Motivadores para adesão ao Programa

- Captação de financiamento para a própria operação (capital de giro ou investimento)
- Extensão dos benefícios do programa para seus fornecedores diretos

Slide 7

P3

Petrobras tem um excelente crédito junto ao mercado bancário, trata-se de repassar esta boa percepção e baixo risco para a cadeia de fornecimento

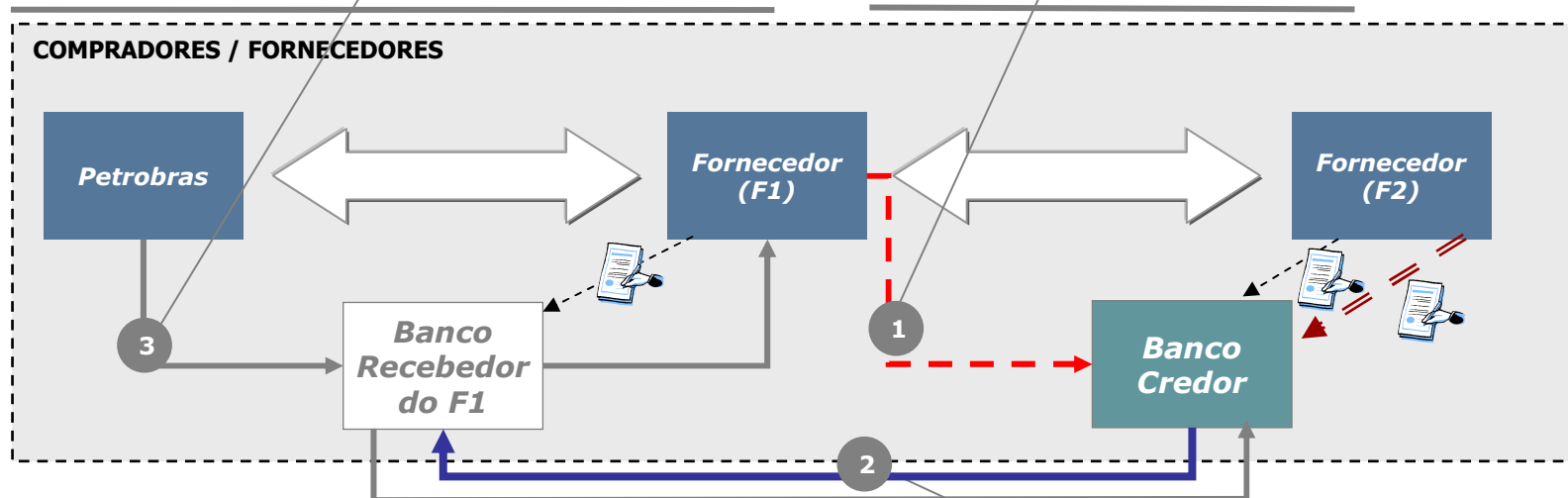
Petrobras; 16/6/2011

FUNCIONAMENTO DA VINCULAÇÃO DE RECEITA COMO GARANTIA

3. No próximo pagamento que a Petrobras fizer a F1:

- Banco Receptor do F1 repassa ao Banco Credor do F2 recursos para liquidação do financiamento
- Banco Receptor do F1 transfere eventual saldo para a conta de simples movimento de F1

1. Caso F2 apresente performance adequada e aceita por F1 mas este não liquide suas obrigações de pagamento na conta com domicílio travado no Progredir junto ao Banco Credor de F2



➡ Notificação de Default no Fluxo de Pagamento

➡ Fluxo de pagamento esperado, porém não executado (desrespeito às regras do Programa)

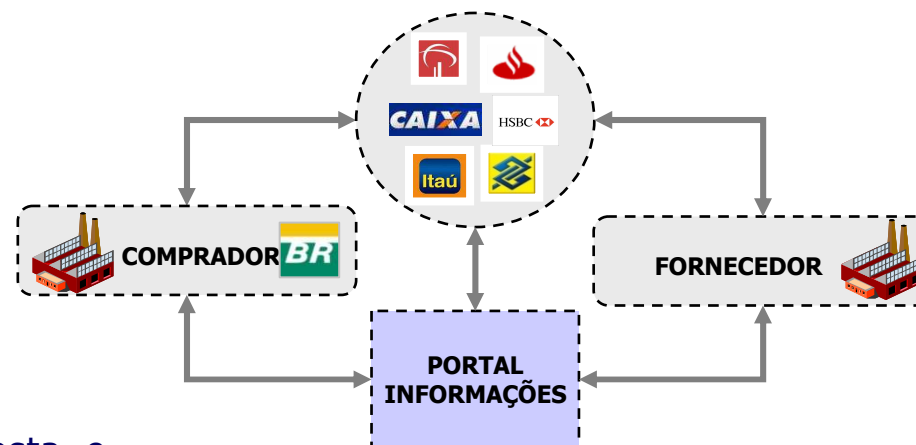
➡ Contrato de vinculação de receitas firmado com Banco Receptor → 2 contas são abertas: conta de simples movimento e conta garantia (50% dos créditos do contrato são reservados para garantia dos financiamentos das cadeias subsequentes do Programa)

➡ Cessão Fiduciária de 50% de seus recebíveis ao seu Banco Credor

2. Banco Credor de F2 notifica Banco Receptor de F1 sobre default no fluxo de pagamento

FLUXO DO PROGRAMA

- 1 **Compradores** fazem **pré-cadastro** e **Fornecedores** completam **informações e inserem contratos** no Portal.
- 2 **Compradores validam** informações, **Fornecedores** fazem adesão e estão aptos a **solicitar financiamento**
- 3 **Bancos** recebem solicitações e fazem **propostas** respeitando prazos pré-acordados.
- 4 **Fornecedores** selecionam melhor proposta e solicitam a **trava** via Portal ao **Comprador**.
- 5 **Compradores** confirmam **trava de domicílio** do contrato no Portal.
- 6 **Banco libera recurso** após Fornecedor **assumir as obrigações de Comprador** para seus Fornecedores e pagar taxa do Portal.
- 7 Após entrega (bens ou serviços), **Compradores** liquidam suas obrigações, conforme trava.
- 8 **Banco Credor amortiza** financiamento e libera saldo restante ao Fornecedor
- 9 **Compradores** realizam **avaliações de desempenho** de Fornecedores



Etapas Executadas dentro do Portal

Etapas executadas fora do Portal

Os Motivadores do Programa Progridir

Objetivos e Características Operacionais

Benefícios Esperados

Próximos Passos

BENEFÍCIOS ESPERADOS

Fornecedores

- **Maior agilidade** na obtenção de financiamentos
- Redução do **custo de captação** → redução média **esperada de 20%**
- Maior **robustez financeira** e menor risco de insolvência
- Redução do **custo de bens e serviços** pelo repasse de parte do ganho financeiro dos seus fornecedores
- Aumento da **competitividade entre os bancos**, inclusive para outros produtos

Petrobras

- Maior **robustez financeira** e menor risco de **insolvência** de seus fornecedores e sub-fornecedores
- **Menor risco de falhas e atrasos** provocados por problemas financeiros dos fornecedores
- Estímulo à entrada de **novos fornecedores** em sua cadeia de suprimento
- Possibilidade de **redução de adiantamentos** financeiros a fornecedores
- **Redução do seu custo de bens e serviços**, pelo repasse de parte do ganho financeiro dos seus fornecedores e sub-fornecedores

PILOTO PROGREDIR

- 15 Financiamentos Concretizados
- Volume Total de R\$137 MM

Os Motivadores do Programa Progredir

Características Operacionais

Benefícios Esperados

Próximos Passos

PASSOS PARA ADESÃO AO PROGRAMA

- Acesse o Portal Progredir www.progredir.petronect.com.br
- Clique na Opção **Quero Participar** e Preencha com os dados da empresa e do(s) contrato(s) com a Petrobras ou da cadeia
- Após alguns dias sua empresa receberá **Login e Senha** do Portal PROGREDIR através de e-mail;
- Acesse o Portal para **completar o cadastro** da Empresa e realizar o **treinamento** para utilização do Portal;
- **Cadastro de contrato(s)** elegido(s) no Portal e **adesão** ao PROGREDIR com um dos Bancos do Programa;
- **Validação** por parte do Gerente do Contrato na Petrobras;
- A empresa está apta a **solicitar financiamento** pelo Programa.

Usuário: Senha: [▶ Esqueceu sua senha?](#)
[▶ Dúvidas com a navegação?](#)

- Programa
- Grupo Petrobras
- Empresas
- Bancos
- Links
- Quero Participar

0800 095 0505

TREINAMENTOS ONLINE PARA EMPRESAS

[Clique aqui para agendar o seu treinamento](#)

BANCOS PARTICIPANTES:

- Bradesco
- Itaú
- CAIXA
- HSBC
- Outro banco

Segurança da Informação

Nós nos preocupamos com a **SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO**.

[Clique aqui e saiba como.](#)

Comunicado

O papel das VANs no Programa PROGREDIR

» [Clique aqui e saiba mais.](#)

[HOME](#) / [EMPRESAS](#) / [TREINAMENTO](#)

TREINAMENTO

O Portal Progredir disponibiliza treinamentos com o intuito de aprimorar conhecimento e estreitar o relacionamento com seus clientes, capacitando novos usuários e reciclando os já ativos com relação às funcionalidades da ferramenta.

Conheça os 2 tipos de treinamentos disponibilizados pelo Portal Progredir:

» **Auto Estudo:** Cursos online disponíveis de acordo com perfil do usuário no Portal.

[Clique aqui e saiba como realizar o seu Auto Estudo.](#)

» **Treinamento Online:** Treinamentos online com apresentações ao vivo.

[Clique aqui para agendar sua participação em um Treinamento Online.](#)

CONTATOS

www.progredir.petronect.com.br

- Em caso de Dúvidas sobre acesso ao Portal ou sobre treinamento entre em contato através do Portal Progredir:
 - Via e-mail no caminho “Empresas” > “Canal de Atendimento”; ou
 - No telefone **0800 095 0505**
- Em caso de Dúvidas comerciais entre em contato com a PETROBRAS
 - Silvia Lopes: smlopes.hope@petrobras.com.br
 - Deborah Hadid: deborah.hadid@petrobras.com.br

DEPOIMENTOS PILOTO PROGREDIR

GRUPO LUPATECH – Nilso Piccini, Gerente Financeiro

- “... o programa é **prático, ágil** (...) com suporte de qualidade nas resoluções das eventuais dúvidas e entraves encontrados.
- “**O portal é de fácil acesso**, prático no seu domínio”
- “**Os custos das operações** podem ser considerados **diferenciados**, considerando operações fora do programa.”

HILUB – Eduardo Felipe, Gerente Administrativo-Financeiro

- “O Programa ... alcançou **resultados altamente satisfatórios**.”
- “O Portal ... **viabiliza** de uma maneira fácil e acessível as **informações necessárias** (o **treinamento pode ser melhorado** para que seja mais fácil de seguir).”
- “Conseguimos uma **taxa muito competitiva** para os padrões de mercado e da minha empresa. A **agilidade** ... com que o crédito saiu foi um **grande diferencial**.”

COMBUSTOL – Marli Boldorini, Tesoureira

- “A acessibilidade se mostrou fácil e o perfil dos usuários bem definidos”
- “**O custo fechado foi muito bom**, quase imbatível”



www.progredir.petronect.com.br

OBRIGADA

Junho de 2011

