

# A Ulela-Angola,(su),lda e a Industria de Petróleo com o E-Commerce, de mãos dadas, é um futuro garantido

Em um mundo em que o barril de petróleo custa entre US\$ 40 e US\$ 50, a indústria do petróleo está sempre procurando maneiras de tornar as operações de E&P mais fáceis e baratas. Uma maneira é através do uso crescente de TI. As empresas de petróleo e gás estão a optar por uma reforma com a Internet, para digitalizar e usar tecnologias de nuvem e dispositivos móveis para cortar custos e, ao mesmo tempo, obter lucros no meio da crises que se aproximam .

Apesar da nova tendencia business-to-business (B2B) da tecnologia de comércio eletrônico ainda não estar gerando tanto interesse no uso das tecnologias mencionadas anteriormente, empresas no ramo petrolífero, há um argumento conciso sobre porque o seu uso é tem tendencia ou possibilidade de agregar mais valor.

De acordo aos resultados das empresas de pesquisa de mercado, o comércio eletrônico B2B atingirá US\$ 1,2 trilhão e representará 13,1% de todas as vendas B2B nos EUA e UE, até 2024. Espera-se que o comércio eletrônico atinja US\$ 889 bilhões e represente 11% do total de vendas B2B nos EUA e UE até o final do ano.

A indústria de petróleo e gás está há muito tempo na vanguarda da tecnologia e do desenvolvimento de produtos, seja tecnologia de sensor de fundo de poço, sísmica 3-D ou fraturamento hidráulico, mas chegou tarde para a festa do comércio eletrônico. Da compra de brocas on-line à negociação de serviços de engenharia, como registro ou aquisição de dados sísmicos, o comércio eletrônico pode ajudar as empresas a reduzir riscos, diminuir os requisitos de capital e mover-se mais rapidamente do que seus concorrentes.

## **Desafios, benefícios**

Existem muitos fatores diferentes que causam esta mudança lenta da tecnologia de comércio eletrônico pela indústria. Um dos maiores desafios para seu uso tem sido a cultura tradicional da indústria de petróleo e gás. Os profissionais mais antigos da força de trabalho dependem fortemente de representantes de vendas de campo que são capazes de gerar resultados ao se envolverem diretamente

com seus clientes, e nós Ulela-Angola, (Su), Lda ainda temos um pouco do que é o tradicional. O comércio eletrônico pode eliminar esse conforto com o contacto humano ou parecer muito impessoal para manter relacionamentos comerciais próximos, mesmo que a nova geração do milênio tenha o domineo.

A maioria das empresas de petróleo e gás está esperando que os concorrentes dêem o primeiro passo em direção à esta tendencia de tecnologias para agilizar seus fluxos de trabalho e melhorar sua coleta de dados. Ninguém quer ser o primeiro a falhar. Na indústria de Oleo e gas, todo mundo quer parecer um vencedor.

Outro factor que pode reduzir a força das plataformas de comércio eletrônico é o factor de confiança – sera que o cliente pode confiar na parte desconhecida do outro lado da transação? Afinal, há uma grande diferença entre comprar livros na Amazon e comprar vários caminhões de tubos ou invólucros online. Embora as compras pela Internet possam funcionar para peças e suprimentos padrão, os cépticos do comércio eletrônico enfatizam que nenhum poço de petróleo é igual. Portanto, os equipamentos e materiais necessários para perfurar e produzir não serão padronizados e não poderão ser encontrados online.

Mas a indústria de petróleo e gás está começando a experimentar os benefícios do uso do comércio eletrônico para comprar, vender e alugar equipamentos e materiais usados e excedentes. Os benefícios reconhecidos podem superar em muito, as vantagens, que o setor possa ter imaginado obter com a aquisição on-line. O comércio eletrônico e seu uso por meio de tablets e smartphones mudou radicalmente o processo, aumentando a velocidade das transações, diminuindo custos, reduzindo prazos de projetos e até melhorando a pegada de carbono do planeta.

No entanto, muitas empresas de petróleo continuam dependendo do conforto de usar leilões de equipamentos e materiais facilitados por terceiros para gerenciar suas transações. Embora a prática de usar o comércio eletrônico tenha sido um conceito estranho a esse setor, as empresas de petróleo devem considerar o uso, por vários motivos.

### **Balcão único**

As plataformas de comércio eletrônico têm o poder de conectar operadoras e fornecedores diretamente do conforto de sua casa ou escritório. Chega de perseguir e licitar equipamentos em calor de 37gCelcius.

Os operadores podem solicitar os equipamentos e materiais que estão procurando, e os fornecedores podem postar seu conjunto completo de produtos disponíveis on-line, estendendo suas ofertas aos operadores de forma imediata e consistente.

### **Rapidez na entrega**

Este é um benefício óbvio e pode ser expresso de várias maneiras no que diz respeito ao uso do comércio eletrônico pela indústria. O uso do comércio eletrônico oferece aos gestores de projeto a capacidade de comprar equipamentos e materiais on-line em questão de curto espaço de tempo. Os pedidos podem ser rapidamente transacionados, enviados e rastreados em tempo real a caminho de um local. Os gerentes também ficam livres para se concentrar mais nas operações enquanto aguardam ou despacham suas mercadorias, pois a maior parte da logística de transporte é gerenciada por distribuidores online. Eles podem até aproveitar o poder da tecnologia de comércio eletrônico para atualizar e modificar imediatamente a logística de entrega de seu pedido, caso seja necessária uma alteração.

Além disso, o uso rápido do comércio eletrônico ajuda a atender às demandas dos clientes que mudam rapidamente, permitindo uma resposta rápida e ágil. Isso é vital para garantir que os clientes atinjam os resultados finais e também reduzam o tempo dos prazos do projeto, chegando à conclusão com mais rapidez e eficiência.

### **Contenção de custos**

O mercado de equipamentos obsoletos e usados é incrivelmente fragmentado e complicado, com múltiplos caminhos e intermediários entre compradores e vendedores. Com tantos participantes no mercado, o valor para o cliente foi substituído pela proliferação de margens. A utilização de soluções de e-commerce oferece a estes clientes uma opção diferente para comprar, vender e alugar online, eliminando a necessidade de intermediários e permitindo uma maior poupança e contenção de custos. Ele também permite que contas a pagar paguem faturas de forma mais eficiente e pontual por meio de ambientes seguros baseados na Web, correspondam faturas com precisão e lide com menos intervenção manual.

## **Gestão de ativos**

Em um ambiente de comércio eletrônico onde os fornecedores podem obter informações sobre as necessidades das operadoras, os ativos podem ser gerenciados de forma mais estratégica. As plataformas de comércio eletrônico oferecem a capacidade de prever onde estão as maiores oportunidades, e os fornecedores podem concentrar equipamentos e recursos onde são necessários e reduzir custos associados a ativos estagnados e estoques não utilizados.