



Rio de Janeiro | São Paulo | Luanda | Maputo
| Lisboa | Cabinda | Pemba | Porto |

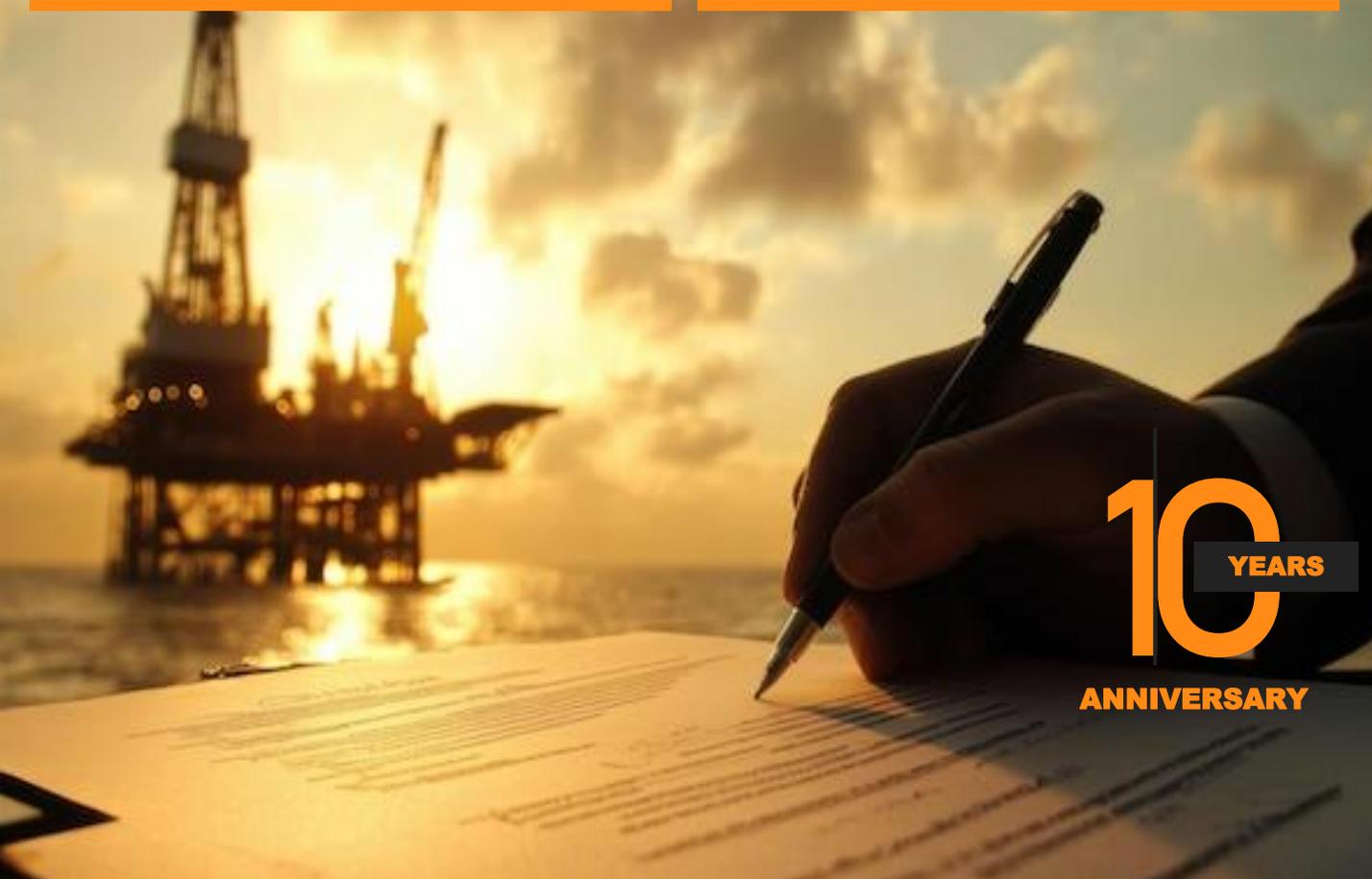
LATEORKE INTERNATIONAL TRAINING

CURSO DE GESTÃO DE CONTRATOS NO PETRÓLEO

2025

17 a 19 FEVEREIRO/2024

MAPUTO



10
YEARS
ANNIVERSARY

STRATEGIC KNOWLEDGE IN PETROLEUM INDUSTRY

ANGOLA | BRASIL | CABO VERDE | GUINÉ | MACAU | MOÇAMBIQUE | PORTUGAL | SÃO TOME E PRÍNCIPE | TIMOR

www.lateorke.com | marketing@lateorke.com

ÍNDICE



3

Introdução, Objectivos e Destinatários

4

Módulos e Conteúdos Programáticos

6

Coordenação e Diferenciais do Curso

7

Porquê a LATEORKE

8

Referências de Clientes

9

Parcerias

10

Inscrição no Curso

Introdução, Objectivos e Destinatários



INTRODUÇÃO

Para a LATEORKE a formação e treinamento é sinónimo de mudança, de criatividade e acima de tudo de transformações do conhecimento. É através da capacidade de formação que a sociedade, as empresas e os cidadãos evoluem e crescem em direcção ao saber e ao desenvolvimento.

Considerando os desafios dos *players* da Indústria Petrolífera, os desafios tecnológicos na de exploração em novas fronteiras, numa época de transição energética, é com elevada satisfação que disponibilizamos o CURSO DE GESTÃO DE CONTRATOS NO PETRÓLEO em modelo “*In-Company*” e/ou Inter-Empresas.

OBJECTIVOS E DESTINATÁRIOS

O CURSO DE GESTÃO DE CONTRATOS NO PETRÓLEO tem como objectivo a formação e treinamento de Gestores, Coordenadores, Directores, Advogados, Auditores, Consultores Jurídicos, Gestores de Contratos, Profissionais de *Compliance*, *Local Content* e *Project Management*, entre outros.

O Curso é constituído por 6 (seis) Módulos, orientados para a capacitação dos participantes para os desafios integrados de gestão, direito e desenvolvimento do conteúdo local na indústria petrolífera.

O Curso tem uma duração de 18 Horas em formato presencial e é ministrado em Língua Portuguesa, seguindo os mais elevados standards internacionais da Indústria.

Módulos e Conteúdo Programático



Módulo 1 – A INDÚSTRIA DO PETRÓLEO E GÁS NATURAL

Objectivos:

Dotar os participantes com um overview sobre a história, organização e players da Indústria e o Mercado de Petróleo e Gás Natural.

- Overview da Indústria do Petróleo e Gás Natural
- As características do Petróleo e Gás Natural
- O Mercado do Petróleo e Gás Natural – Reservas, Produção e Consumos
- Estrutura e Players da Indústria do Petróleo e Gás Natural

Módulo 2 – REGIMES JURÍDICOS-REGULATÓRIOS NA INDÚSTRIA

Objectivos:

Dotar os participantes com o conhecimento sobre os principais regimes regulatórios e modelos de Contratos entre as Petrolíferas e os Governos.

- Cash-Flow dos Contratos de Petróleo e Gás Natural
- Regimes Jurídicos e Regulatórios do Petróleo e Gás Natural
- Contratos de Concessão, PSA – Production Share Agreement e RSC – Risk Service Contracts
- Joint-Ventures, JOA e Contratos de Unitization

Módulo 3 – GESTÃO DE RISCOS NOS CONTRATOS DE PETRÓLEO

Objectivos:

Capacitar os participantes sobre o conceito de riscos e ferramentas de Gestão de Risco nos Contratos de Petróleo e conhecer as particularidades dos Contratos RSC – Risk Service Contract.

- Gestão de Riscos na Indústria do Petróleo
- Ferramentas de Gestão de Riscos
- Modelo de Negociação
- Contratos de Risco de Serviço (com e sem risco)
- Âmbito dos Serviços Prestados, Investimento, Risco e Compensação
- Principais Cláusulas dos Contratos RSC – Risk Service Contract

Módulos e Conteúdo Programático



Módulo 4 – CONTRATOS DE PARTILHA DA PRODUÇÃO E CONCESSÃO

Objectivos:

Capacitar os participantes para os Modelos de Contratos de Partilha e de concessão, Cláusulas dos Contratos e especificidades ao nível de tributação, fiscalidade e conteúdo local no Petróleo.

- Estrutura dos Contratos de Partilha, de Concessão e Project Finance
- Royalties, Profit Oil, Cost Oil, Factor R ou TIR e Government Take
- Hardship Clauses e Hybrid Clauses
- Regime de Receitas vs Regime Fiscal
- Cláusulas de Estabilização e de Conteúdos Local
- Arbitragem e Resolução de Conflitos

Módulo 5 – GESTÃO E MONITORIZAÇÃO DE CONTRATOS

Objectivos:

Capacitar os participantes sobre o Ciclo de Vida do Contrato na Indústria do Petróleo, Modelos de Monitorização e de Reporting nas diversas etapas na Indústria do Petróleo e Gás Natural.

- Gestão do Ciclo de Vida dos Contratos no Petróleo
- Programa de Geologia e de Perfuração na Pesquisa
- Programa de Desenvolvimento, de Produção e Abandono
- Programa de Conteúdo Local
- Áreas de Conhecimento e Recursos Humanos (Certificações Off-Shore)
- *Compliance* no Petróleo e Gás Natural

Módulo 6 – SPA – SALES PURCHASE AGREEMENT

Objectivos:

Dotar os participantes os conhecimentos adequados para os Contratos SPA – Sales Purchase Agreement

- Descrição do SPA – Sales Purchase Agreement
- Preço de Compra e Condições de Pagamento
- Entrega e Condições de Inspeção
- Representações e Garantias, Responsabilidade Limitada
- Lei Aplicável e Condições de Rescisão

Coordenação e Diferenciais do Curso



COORDENAÇÃO DO CURSO

ENG. CARLOS COSTA TAVARES

- Engenheiro Mecânico com mais de **20 anos de experiência na Indústria do Petróleo**, possui Pós-Graduação em Engenharia de Petróleo, Gás e Biocombustíveis pela UNIFOR – Universidade de Fortaleza, Pós-Graduação em Administração e Gestão pelo ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão.
- Desde de 2007 é PMP – Project Management Professional pelo PMI – Project Management Institute. É especialista em projectos da área de *upstream* tendo colaborado com diversas empresas petrolíferas.
- Mais recentemente, foi Contract Manager e responsável pelas práticas de Compliance e foi Senior Advisory de diversas entidades reguladoras no Brasil e em África.
- É actualmente Director Executivo da LATEORKE, empresa de Consultoria, Engenharia e Formação especializada em Energia.

DIFERENCIAIS DO CURSO

- Standards Internacionais da Indústria | Ministrado em Língua Portuguesa
- Instrutores com Experiência em diversos Países
- Documentação Electrónica | Case Studies
- Diploma de Curso

Porquê a LATEORKE



LATEORKE

A LATEORKE é uma empresa de Engenharia, Consultoria e de Formação. Desde a sua criação a LATEORKE ministrou mais de **10.000 Horas de Formação**, dentro de um elevado padrão de excelência e qualidade, colocando o **formando como elemento central** e no qual concentramos as nossas energias no sentido de **motivar o saber, desenvolver as competências e os seus conhecimentos**.

Os nossos **Cursos de Especialização** reflectem também uma filosofia de **permanente inovação e melhoria contínua** no sentido de satisfazer os desafios dos nossos Clientes. **A LATEORKE tem hoje a sua sede em Lisboa** e Delegações próprias no Rio de Janeiro, Maputo e uma representação comercial em Luanda.



Referências de Clientes



Schlumberger



LATEORKE INTERNATIONAL TRAINING

- Rua Comandante Costeau, LT 4.04.02, 1º FRT
- 1900-067 - Lisboa - PORTUGAL
- **Telefone:** | **Whatsapp:** (+351) 916 229 179
- **Whatsapp ANGOLA:** (+244) 949 531 424
- **Whatsapp MOÇAMBIQUE:** (+258) 829 605 890
- **e-mail:** marketing@lateorke.com | corporate@lateorke.com