



**Local Conference Call
Petrobras
Resultados do Quarto Trimestre de 2018
28 de fevereiro de 2019**

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos ao *webcast* e teleconferência da Petrobras com analistas e investidores referente aos resultados do exercício de 2018.

Informamos que os participantes acompanharão a transmissão pela internet e por telefone apenas como ouvintes. Após uma introdução, será aberta a Sessão de Perguntas e Respostas, quando serão dadas as orientações aos participantes.

Caso alguém necessite de assistência durante a transmissão, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0.

Iniciaremos ouvindo o Presidente da Petrobras, Roberto Castello Branco, com os principais destaques do resultado. Em seguida serão respondidas as perguntas dos participantes. Informamos que a apresentação permanecerá disponível ao longo do *webcast* e no site de relacionamento com investidores da companhia.

Estão presentes hoje conosco:

- O Sr. Roberto da Cunha Castello Branco, Presidente da Petrobras
- O Sr. Rafael Salvador Grisolia, Diretor Financeiro e de Relacionamento com Investidores;
- O Sr. Carlos Alberto Pereira de Oliveira, Diretor de Exploração e Produção;
- O Sr. Rudimar Andreis Lorenzato, Diretor de Desenvolvimento da Produção & Tecnologia;
- O Sr. Rafael Mendes Gomes, Diretor de Governança e Conformidade;
- O Sr. Eberaldo de Almeida, Diretor de Assuntos Corporativos;
- E demais executivos da companhia.

Por favor, Sr. Roberto.

Sr. Roberto Castello Branco: Bom dia a todos. Amanhece novamente na Petrobras. O desempenho da companhia em 2018 foi muito bom, eu diria que foi o melhor em muitos anos. Nós registramos alguns recordes, por exemplo, no lucro, por exemplo, no fluxo de caixa livre, Ebitda e após quatro anos consecutivos de prejuízos tivemos um lucro líquido contábil positivo de quase R\$26 bilhões.

Em termos de segurança, a taxa de acidentes registráveis em termos de acidentes por milhão de homens/hora registrou queda de 1,08 em 2018 para 1,07, houve uma redução na alavancagem da companhia, como é medido tradicionalmente pela Petrobras em termos de dívida líquida Ebitda houve uma redução para 2,34, e tivemos alguns eventos que simbolizam esta mudança: foram os acordos com o Departamento de Justiça dos Estados Unidos, com a Securities Exchange Commission e, já neste ano, a venda de Pasadena, a refinaria Californiana que se

transformou, infelizmente, no símbolo da corrupção no Brasil. Esses eventos mostram que foi virada uma página na história da companhia.

Do lado positivo, tivemos também a recuperação do preço das ações da companhia após a volatilidade de baixa provocada pela greve dos caminhoneiros, neste ano, em 1 de fevereiro exatamente, a capitalização de mercado voltou a cruzar a marca de US\$100 bilhões, isto coloca a Petrobras na posição de maior companhia da América Latina, e mais recentemente a Standard & Poor's fez um *upgrade* na nossa classificação de risco de BBB- para BBB no *rating stand-alone*, mas ainda estamos limitados pelo *rating* soberano, que é BBB-.

Quando nos comparamos com anos anteriores, esta é uma visão interna, nós temos que olhar para o mundo, e, quando olhamos para o mundo, por exemplo, para a indústria global de petróleo, nós vemos que há muito trabalho a fazer. Por exemplo, em termos de endividamento a Petrobras teve uma redução significativa de dívida de US\$126 bilhões para 84,4 bilhões em um período relativamente curto de tempo, foi um trabalho excepcional, mas ainda nós estamos com uma alavancagem muito alta em termos de fluxo de caixa operacional, dívida bruta, em termos de Ebitda dívida bruta na medida em que são indicadores próximos de três vezes, e uma empresa de petróleo que tem o seu fluxo de caixa exposto à volatilidade dos preços da commodity tem que ter uma alavancagem mais próxima a 1,5 ou 1, como são os nossos *peers* nesse estágio do ciclo econômico.

Temos que melhorar também significativamente a alocação do capital, temos que continuar a praticar reduções de custos, nós estamos firmemente comprometidos com isso, na busca incessante por custos baixos, na busca incessante pela criação de valor, para ter um retorno sobre o capital empregado acima do custo do capital, a desalavancagem, e um relacionamento transparente com os mercados globais financeiros nos ajudará bastante a reduzir o custo da nossa dívida e ter uma melhor percepção de risco. Nos dias de hoje uma redução de 100 pontos base no custo da dívida equivale a uma economia de R\$840 milhões por ano.

No capítulo da segurança, nós temos progressos a fazer, embora a taxa de acidentes registráveis tenha caído, nós estamos atingindo nossas metas, nós tivemos ainda a lamentar seis fatalidades, o que certamente nos entristece, nos envergonha e nós vamos fazer o máximo possível para que ninguém saia para trabalhar na Petrobras e não volte. A nossa meta é zero fatalidade.

Enfim, nós estamos toda a diretoria da Petrobras e suas equipes, todos estamos comprometidos em fazer desta companhia uma empresa muito mais forte e muito mais saudável. Eu arriscaria dizer que os nossos melhores dias ainda estão muito à frente de nós.

No que diz respeito à produção de petróleo, que tem ficado relativamente estagnada ao longo dos últimos cinco anos, mas a entrada em operação de novos sistemas de produção, seis nos últimos dez meses – só no mês de fevereiro tivemos a entrada em operação de dois sistemas de produção –, as iniciativas que estão sendo tomadas para aumentar a produtividade e evitar o atraso de projetos e acelerar a execução de projetos acho que são indicadores de um futuro muito melhor

juntamente com o corte de custos e desinvestimentos de ativos em que nós não somos o dono natural.

Bom, dito isto, eu vou passar a palavra para o nosso Diretor Financeiro, Rafael Grisolia.

Sr. Rafael Grisolia: Bom dia a todos. De novo reforço aqui as palavras do Roberto, é com muita satisfação que a gente está trazendo aqui os resultados da companhia, fechando o ano de 2018.

É um momento importante, de virada, como a gente já vem falando há alguns trimestres, no nosso planejamento estratégico, reforço aí, comparando um pouquinho a apresentação, vou passar rapidamente pelos principais slides aqui financeiros, mas no slide oito, quando a gente demonstra o nosso recorde de Ebitda e mesmo em momentos onde o Brent e o dólar, que são as variáveis exógenas importantes aqui na nossa administração, combinada com a nossa disciplina de custos, quando em momentos anteriores na história da Petrobras isto também aconteceu, a gente não conseguiu ter o resultado que a gente conseguiu trazer em 2018.

Quando a gente vai lá na página nove e vê também o que a gente tentou mostrar, que é os 114,9 bilhões consolidados, como é que ele se distribui na geração de valor da companhia entre as nossas áreas de E&P, refino, transporte e comercialização e gás e energia, obviamente cada área desta capturando seu valor em função destas variáveis exógenas, do Brent, é claro que o *crack spread* depois afeta a rentabilidade do refino no ano de 2018, e no gás e energia as questões todas com relação à gente manter a nossa rentabilidade, mas numa nova modalidade onde a NTS passa a ser um elemento de despesa.

Mas, de qualquer maneira, a gente está vendo aqui um consolidado muito forte em todos os três segmentos e na captura de valor nas derivadas aí que a gente tem colocado no nosso plano estratégico, a começar por E&P, e a gente tenta capturar o restante da cadeia do *stream* nosso aqui do segmento e do nosso negócio de petróleo e gás.

Quando a gente vai no slide número dez, a gente mostra um pouquinho o consolidado do lucro. Nós fechamos o ano, então, com R\$25,8 bilhões, é uma reversão mais do que importante, onde está aqui a consolidação do nosso orgulho aqui como companhia, e ainda assim refletindo alguns efeitos especiais, que são itens não recorrentes do ano que a gente precisa fazer, que caso eles não tivessem acontecido estaríamos falando aí de quase R\$36 bilhões de lucro nesse ano. Estes itens especiais, alguns foram mais concentrados no quarto tri e daí você tem o lucro do quarto tri entre 2,1 bilhões.

Estes itens especiais, como a gente está trazendo aí, são reflexo de todas as negociações que a gente fez em 2018 do esforço de equilibrar toda a negociação com Eletrobrás, que, na saldo, você tem até um efeito positivo no nosso resultado, você tem também resultados de avaliações com os nossos aprendizados com relação ao descomissionamento e abandono de áreas, como a gente está

encerrando as áreas de produção, os ajustes que a gente tem que fazer de *impairment* normal neste trimestre do ano e as provisões com contingência, como a gente escreveu aí em detalhes no nosso *release* de resultados.

Na página 11, a gente mostra também outro dado histórico importante, que a gente garante os investimentos da companhia, a gente garante a perenidade, garante as entradas do sistema de produção e estamos com uma geração de fluxo de caixa livre, depois de garantir todos estes investimentos ainda conseguimos ter aí no ano 54,6 bilhões de geração de caixa, fluxo de caixa livre após investimentos. Isto é muito importante, que é aí que está a saúde, de fato, financeira da companhia sendo refletida.

Estamos usando esta geração de caixa, que é o próximo slide, no slide 12, no primeiro mandato desta companhia continua a ser a sua redução da alavancagem. Como o Roberto salientou, no nosso tipo de negócio, o negócio de *commodity*, como todos nós sabemos, a gente precisa ter níveis de alavancagem, índice de endividamento mais baixos para garantir a saúde financeira na perenidade da companhia com as flutuações no preço da *commodity*.

Acabamos fechando o ano com uma dívida líquida de US\$69,4 bilhões, uma dívida bruta de 84,4, já confirmando aí as indicações que a gente tem dado nos últimos trimestres e também no nosso planejamento estratégico, a gente atinge aí, então, a meta que a gente usou em 2018 para acompanhar este endividamento, esta meta nossa de redução, que é dívida líquida por Ebitda a gente já chegou em 2,34 e atingimos a nossa meta.

Além disto, também a gente continua aí um esforço de *liability management* muito forte, vamos continuar com ele estendendo o nosso prazo da dívida e redução do nosso custo de financiamento.

A posição de caixa, também no slide 13, que a gente mostra é uma posição cada vez que a gente vai buscar, como a gente já comentou em outras apresentações, o uso das linhas de crédito compromissadas, que são aqueles cheque-especial das empresas, a gente está cada vez mais trabalhando nelas de forma que a gente possa diminuir a necessidade de carregar caixa e isto ainda ajudar a nossa eficiência na estrutura de capital. Continuamos aí o alongamento do nosso endividamento, cada vez mais buscando aí, de novo, um prazo maior a um custo mais eficiente.

Também estamos mostrando aí no slide 14 o status do nosso programa de desinvestimento. Isto continua, nossa gestão ativa de portfólio, a gente tem vários projetos em mercado, a gente fez o anúncio aí no início do ano com a nossa volta com os ativos dos projetos de parceria já em refino, o nosso projeto com relação ao desinvestimento da TAG, esta criação de valor, fechamos aí, como o Roberto salientou, um marco importante, o que simbolizou isso para a companhia também como uma área de desinvestimento a venda de Pasadena, e continuamos aí no nosso investimento nos campos maduros e de águas rasas de E&P.

E, finalmente, a gente entrega aí no final do ano quase US\$12 bilhões de investimento, de novo, garantindo a perenidade da companhia, garantindo a entrada dos sistemas, já estamos em outro momento, estamos entrando com sistemas, anunciamos no nosso planejamento estratégico de 18 a 23 estamos falando aí de dois sistemas de produção, então estamos confiando bastante nesta nossa capacidade de entrega e, de fato, entregarmos estes sistemas que estão, de fato, entrando em produção.

Com relação ao controle de custo, na página 16, a gente continua com uma disciplina, uma busca incessante cada vez maior de sempre reduzir custos, controlar e reduzir custos, tanto nas despesas gerais e administrativas, custo de extração e custo de refino, e isso numa indústria de *commodity* é fundamental, a gente não controla o preço na ponta de venda, é uma *commodity*, então a gente precisa trabalhar realmente aqui na gestão dos nossos custos, como o Roberto tem apontado, muito forte aqui na nossa administração.

E, por fim, no slide 17, a gente traz aqui os primeiros indicadores da nossa nova meta de ROCE. A gente vai trabalhar também, começa a trabalhar um projeto de veia na companhia, que é importante, então a gente aproveita este exercício e estende ele – mais à frente a gente vai falar mais sobre isto – e no nosso primeiro *assessment* de fechamento de 18 a gente está com um ROCE de 8,5, nos levando a como a gente gera valor na companhia de acordo como a gente apresentou no nosso planejamento estratégico.

Por fim, a gente continua sempre a trazer, aqui no slide 18, quanto a companhia agrega valor, porque este aqui é um slide que sai um pouquinho daquele relatório de valor agregado contábil, mas ele tenta mostrar, a gente tenta endereçar para todos o quanto é importante a companhia, o tamanho que ela tem, a contribuição que ela faz para a sociedade tanto nos seus tributos e nas suas participações governamentais pela sua atividade de exploração de petróleo e gás, e também a geração de lucro na companhia é importante à medida que o controlador é a própria União, então ela também participa da nossa geração de lucro, e isto a gente demonstra isso no ano de 2018, a gente soma todo estes componentes e estamos falando de R\$163 bilhões, quase R\$165 bilhões que a gente entrega de valor para a sociedade brasileira.

Vou passar aqui a palavra para o Capó, o nosso Diretor de E&P, para fazer alguns *highlights* operacionais.

Sr. Carlos Alberto Pereira de Oliveira: Bem, bom dia. Faço referência ao slide 20, neste slide a gente pode ver o crescimento da produção que a gente tem tido no pré-sal, do lado direito dele, isto é bastante importante, é baseado neste crescimento da produção e através das seis plataformas que a gente entrou em produção nos últimos dez meses e ainda temos mais duas para entrar neste ano, e é baseado neste crescimento que a gente tem a expectativa forte que estamos mantendo aí a nossa meta de no ano de 2019 alcançar 2,8 milhões de barris de óleo equivalente por dia na companhia.

Um ponto que não está mostrado neste slide, mas que ele é igualmente importante, a gente tem conseguido, desde 2015, desde os últimos quatro períodos, a gente tem conseguido ficar na produção que a gente tem prometido ao mercado, em torno de 1 a 2% de variação, e este é um ponto importante porque mostra o nosso grau de planejamento em relação às metas que a gente tem se proposto a conquistar.

Passando para o slide próximo, de redução do custo de extração, este é um slide importante também, à medida que nós vamos entrando com mais sistemas no pré-sal a tendência é de abaixar os custos, a gente vem observando isso. Na realidade, a gente vem numa progressão de redução de custo desde 2015, já tivemos a redução de 32% no custo de extração desde o ano de 2015, e ao mesmo tempo a gente produzindo abaixo de US\$7,00 por barril no pré-sal, com essa perspectiva então de, com a entrada de novos sistemas, a gente então ficar com custos mais baixos também para o futuro.

Quando a gente vai no slide seguinte, este é um ponto importante também porque nós estamos vendo a situação presente, mas a questão da sustentabilidade da companhia é importante em termos de óleo e gás. No ano de 17 e 18 nós adquirimos 21 blocos com a Agência Nacional do Petróleo, nos *bids* que ocorreram aqui no país, dez blocos em 2017, 11 blocos em 2018 e em 19 a gente manifestou o interesse em vir a exercer o direito de preferência em três blocos da sexta rodada, e os investimentos exploratórios eles vêm crescendo, nós reduzimos bastante os investimentos exploratórios, até para poder fazer face à alta queda do Brent, e agora nós estamos crescendo estes investimentos, saímos de 500 milhões em 2018 com a perspectiva de ir para 1,4 bilhão em 2019.

No slide seguinte, um ponto importante também é a questão das reservas da companhia, ou seja, apesar dos desinvestimentos que nós fizemos, a gente vê uma incorporação forte em termos de reserva, esta incorporação ela se dá pela própria gestão de reservas que a gente tem, ou seja, incorporação de reservas que acontecem nos campos lá do pré-sal da bacia de Santos e também na bacia de Campos, ou seja, através da atividade de desenvolvimento da produção e nós conseguimos atingir um índice aí de reposição de reserva de 125%, que é também importante, ou seja, para cada barril que a gente produziu a gente foi capaz de incorporar 1,25 barris através do desenvolvimento dos nossos campos.

E, por último, só mencionar todas as ações que nós temos feito na bacia de Campos no sentido de manter a sustentabilidade da produção dessa bacia. Ela é uma bacia importante e nós então temos trabalhado não só para revitalizar sistemas de produção nessa bacia de Campos, como é o caso do Campo de Marlim – onde a gente vai trocar nove plataformas por duas plataformas, mas no sentido de manter a longevidade deste campo –, mas ao mesmo tempo a gente também trabalha na extensão dos contratos de concessão. Em 2018 nós tivemos a extensão de Marlim Leste e Marlim Sul, dois campos, já tínhamos tido para o Campo de Marlim. Temos feito algumas descobertas no pré-sal da bacia de Campos, no ano passado tivemos a descoberta de Traçajá, no campo de Marlim Leste, fizemos a declaração de comercialidade também no campo de Sudoeste e Tartaruga Verde, que foi uma área que nós adquirimos em 2018 ainda numa rodada da ANP, e assinamos um acordo estratégico com a Equinor para aumentar o fator de recuperação do campo

dentro de Roncador com a perspectiva de conseguir que venhamos a conseguir mais cinco pontos percentuais de fator de recuperação neste campo passando a recuperação atual de 28% para quase 34%, e adquirimos ainda dois novas áreas exploratórias na bacia. Então, com um crescimento também programado nos próprios investimentos da bacia de Campos aí que a gente e previu para o período de 19-23 do plano de cerca de US\$20 bilhões.

Então, este é um ponto importante que nós também queríamos estressar aqui, é a preocupação de não só a gente crescer na bacia de Santos, mas também a gente dar sustentabilidade para a bacia de Campos, que é uma área importante de produção.

Eu vou passar aqui para o Diretor Rudimar, da área de Desenvolvimento da Produção e Tecnologia.

Sr. Rudimar Lorenzato: Bom dia. Começando aí pelo slide 25, como já foi bastante falado, nós entramos nos últimos dez meses com seis novos sistemas de produção, três desses são da cessão onerosa, temos a projeção de entrar com mais dois sistemas, a P77 e a P68, ainda em 2019, isto a gente pode ver aí no slide 26. No slide 27 é um slide que mostra o nosso trabalho para acelerar o *ramp-up*, nós temos um nível de prontidão bastante elevado para garantir o *ramp-up* em 2019, 80% dos poços já estão perfurados e completados, a gente tem o trabalho de interligação e comissionamento das unidades, uma preocupação muito grande nossa é com o nível de completação para garantir alta eficiência e principalmente segurança operacional. Nós temos uma projeção de continuar reduzindo o nosso tempo de *ramp-up*, conforme está mostrado no slide 27, no lado direito.

No slide 28, a gente pode ver algumas informações do Campo de Búzios, continuamos reduzindo nosso tempo médio de perfuração e completação de poços, que é um custo de investimento bastante relevante, temos uma projeção de continuar reduzindo em 2019, estamos em andamento com a contratação da unidade de Búzios 5, que vai ser uma unidade afretada, vale comentar também que nós temos um foco muito grande em segurança, a gente sabe que nós trabalhamos com muitas empresas contratadas, a nossa liderança está cada vez mais focada, temos um desafio muito grande em fatores humanos e vale comentar também que a cadeia de negócios do E&P, exploração e desenvolvimento da produção e produção têm um trabalho forte de aumentar ainda mais a nossa integração porque nós temos uma interdependência muito grande entre a diretoria de DP&T, diretoria de E&P, né, precisamos aumentar ainda mais os resultados dos nossos processos comuns para que a gente consiga capturar cada vez mais os resultados dos novos campos e dos novos sistemas que estão entrando em produção. Obrigado.

Sr. Roberto Castello Branco: Agora nós estamos disponíveis para as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Solicitamos que cada participante faça no máximo duas perguntas. As perguntas devem ser feitas seguidamente e não deve ser utilizada a função viva-voz. Para

fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco um. Para remover sua pergunta da lista digite asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Rodolfo Angele, JP Morgan.

Sr. Rodolfo: Bom dia. Minha pergunta, Roberto, a gente acho que sai com uma clara mensagem de que o foco é de desalavancar e você faz isto, claro, com geração de caixa, com *free cash flow*. Então, fala para gente um pouco sobre dois aspectos aí da geração de caixa da companhia para ver como é que a gente deve pensar: Primeiro, do lado de investimentos, do lado de Capex, primeiro se você vê oportunidade para eventualmente abaixar e conseguir abaixar o Capex da companhia olhando para frente; e, ainda em investimentos, como é que a gente pensa sobre as oportunidades de crescimento que vão aparecer dado que tem novos leilões já marcados e potencialmente o leilão de excedente?

E a minha segunda pergunta é em relação a *free cash flow* e, como a gente pensa em desalavancagem, é em relação aos dividendos. Então, dividendos, como é que a gente deve pensar dentro deste foco da companhia de desalavancagem? Ele volta a ser mais robusto a partir do momento que você chegar a 1,56 vezes ou você tem outros planos? Obrigado.

Sr. Roberto: Obrigado, Rodolfo. Boas perguntas. Bom, nós temos cinco pilares estratégicos: O primeiro deles é a melhoria da alocação do capital da companhia com foco apenas nos ativos em que nós somos o dono natural, ou seja, aqueles ativos que nós podemos extrair o máximo retorno possível, então tipicamente são a exploração e produção de petróleo em águas ultra profundas, o pré-sal, onde a Petrobras é a líder global incontestada, nós temos um ativo de classe mundial, temos tecnologia e capital humano, temos alguns dos melhores geólogos e engenheiros de petróleo do mundo, a mesma coisa se pode dizer em exploração e produção de petróleo em águas profundas.

A desalavancagem é o resultado de várias iniciativas. A mais importante delas é um programa mais agressivo de desinvestimentos, de sair de onde nós não somos o dono natural, e sair mesmo, não vender parte do ativo ou uma parcela minoritária de uma empresa, temos que realmente nos focar no que é mais importante, no que realmente vai contar para a geração de valor para o acionista.

Falamos também em busca incessante de redução de custos. Custos são uma questão em que não se pode relaxar um minuto, e todos estamos comprometidos com isto, procurando identificar oportunidades para que isto aconteça. Uma componente importante dessas iniciativas é uma agenda de transformação digital com foco na digitalização, uso de *data analytics* e de inteligência artificial.

Isto posto, a segurança das operações é uma questão fundamental, nós não podemos pensar em maximizar valor para o acionista e ao mesmo tempo descuidar dos riscos operacionais. Um acidente, dependendo da gravidade dele, pode comprometer seriamente o futuro de uma companhia e até mesmo a sua existência.

Voltando a falar nas questões operacionais, o quê que nós estamos fazendo em termos de exploração e produção de petróleo? Além das iniciativas para a redução de custos, o uso de tecnologia a integração mais estreita entre as áreas de exploração e produção e o de projetos e tecnologia, naturalmente, nossos custos de extração vão se reduzir, como falou o diretor Capo, na medida em que a produção do pré-sal cresça a sua participação na produção total, e vai acontecer tanto porque o pré-sal ainda é um projeto jovem e temos a redução da participação nos campos maduros terrestres e em águas rasas.

Ali, aparece no slide que foi mostrado, 400.000 barris de redução de produção de petróleo decorrente de desinvestimentos. Entretanto, devemos encarar este dado não como uma perda, e sim como um banho. Por quê? Porque nós estamos tirando recursos de ativos que para nós não são tão bons, existem outros que conseguem explorá-los e extrair muito mais retorno do que nós para realocar os recursos financeiros para ativos onde nós sabemos fazer melhor, que é o pré-sal, a revitalização da bacia de Campos. Isto é muito importante, além das medidas que foram mencionadas aqui pelo Diretor Rudimar no sentido de entregar os projetos no orçamento, no tempo devido. Isso é uma religião.

Então, nós vamos melhorar a alocação do capital; ter uma rigorosa disciplina na aprovação de projetos, os projetos têm que competir por capital, o capital é escasso, então só aqueles que se apresentarem mais meritórios em termos de risco e retorno serão aprovados; desalavancagem, nossa meta é reduzir, com os desinvestimentos e com corte de custos podemos pagar mais dívida e reduzir a relação dívida bruta Ebitda para cerca de 1 ou 1,5 vezes.

Com respeito a dividendos, uma empresa de petróleo não é uma *utility*, infelizmente no Brasil, por conta de uma lei das Sociedades Anônimas antiquada, que merece uma modernização, o Brasil é um dos únicos países do mundo em que é fixado um dividendo mínimo, é proporcional a 25% do lucro líquido, e nem por isto as empresas brasileiras são as melhores pagadoras de dividendos do mundo, é apenas outra intervenção indevida do Estado na administração do capital de uma empresa.

Uma empresa endividada como a Petrobras, ainda com uma dívida de US\$84,4 bilhões de dólares, deveria pagar menos dividendos e trabalhar muito mais para criar valor para o acionista, mas somos obrigados pela lei a pagar o dividendo mínimo, e permanecemos assim até que nos julgemos com uma saúde financeira suficiente para, então, remunerar os nossos acionistas no curto prazo. Por enquanto o nosso foco é no médio e longo prazo, quer dizer, criar valor para o acionista.

Ao invés de ter um *market cap* de US\$100 bilhões por que não termos de US\$200 milhões? É tendo bons projetos, é gerando o retorno sobre o capital investido acima do custo de capital e realmente tendo uma verdadeira geração de valor.

Sr. Rodolfo: Obrigado, Roberto.

Operadora: Próxima pergunta André Hachem, Itaú.

Sr. André: Obrigado pelas perguntas. Parabéns pelo resultado. A minha primeira dúvida é referente aos preços de realização no *upstream*. Eles vieram um pouco acima do histórico recente. Vocês poderiam explicar ao que se deve o menor de desconto versus o Brent e se este patamar deve se sustentar ainda para frente?

E minha segunda dúvida é em relação ao refino. Vimos uma queda grande no resultado deste trimestre, que eu imagino que esteja associada à perda de estoque. Vocês poderiam quantificar quanto teve de perda de estoque no trimestre?

Sr. Rafael Grisolia: Oi André, é Rafa, tudo bem? Obrigado pelas perguntas. O preço de realização do E&P ele está seguindo a nossa metodologia normal de preço interno de transferência, seguindo aí toda a metodologia do Brent e reflete no trimestre, como você bem sabe, o quarto tri tem um Brent médio menor comparado aí com o terceiro tri.

Com relação ao efeito de estoque no refino, que foi a sua pergunta, ele é aquele efeito que a gente vê muito claramente na distribuição, ele está associado aí também, é ali que a gente captura a questão justamente... este movimento da base do preço de transferência do Brent quando está mais alto para um patamar mais baixo no quarto tri você acaba realizando no refino os estoques que você passou para ele a um preço mais alto e você faz a realização naquele trimestre com um preço mais baixo porque o Brent atual, que baliza a nossa paridade a importação no nosso preço de realização, ele está mais baixo. Então são os dois efeitos que você visualizou no período.

Sr. André: Perfeito, Rafa. Só uma pergunta ainda no primeiro ponto: O desconto médio de Brent que vocês trabalharam nos últimos anos tem sido na casa dos US\$5,00-6,00. Este trimestre foi de US\$1,00. Isso tem algum fator específico para ter sido tão menor ou não, não tem nenhum um elemento ou nenhum fator específico?

Sr. Rafael: André, por favor, pode repetir um pouquinho?

Sr. André: Lógico. No preço de realização no *upstream* foi o desconto de US\$1,00 referente ao Brent. Historicamente este desconto sempre segue US\$5,00-6,00 ao longo dos últimos dois/três anos. Eu queria entender se teve algum fator específico que levou a este desconto menor ao Brent e se isto deve se perpetuar indo para frente, ou seja, se a gente deveria esperar um desconto de US\$1,00-2,00 nos próximos resultados?

Sr. Rafael: Não, André, não teve nenhum evento específico. Isso aí a gente pode até depois acompanhar com você a série histórica, você vai ver que ele está dentro do mix de produção porque obviamente o Brent é uma referência e o nosso mix de produção não necessariamente tem 100% de aderência efetivamente ao Brent quando a gente calcula o preço de transferência. Mas nada atípico no trimestre, não. Está na mesma metodologia e a gente pode até rever a série histórica, não tem nenhum ponto fora da curva aí do que a nossa metodologia normal de transferência de preço.

Sr. André: Perfeito, obrigado pelas respostas, e se me permitissem, eu só gostaria de elogiar a inclusão do Ebitda ajustado no resultado, acho que ajuda bastante na análise e vai padronizar bastante a forma que o resultado está sendo analisado.

Sr. Rafael: Legal, Ebitda ajustado por segmento, né, bacana. Obrigado pelo elogio.

Operadora: Próxima pergunta, Bruno Montanari, Morgan Stanley.

Sr. Bruno: Bom dia e obrigado por ter pegado as perguntas. Muito bom ver a Petrobras virando a página aí, depois de tantas dificuldades ter um resultado sólido para o ano. A primeira pergunta para o Roberto: Queria que você expusesse talvez um balanço deste início na Petrobras talvez comentando o quê que te surpreendeu positivamente e não tão positivamente? E se você pudesse definir um tópico que acredita ser o mais relevante para o sucesso da nova estratégia, qual seria este tópico?

Indo para os detalhes, fazendo um *follow-up* na pergunta do André, eu entendo a mecânica da variação dos estoques no refino, mas confesso que, olhando os diferentes segmentos de negócio, não consigo realmente identificar toda esta movimentação. A gente vê um *swing* no Ebitda de R\$8 bilhões negativo e não enxergo isto na distribuição e em nenhum outro segmento. Então, seria bastante útil para a gente se vocês realmente conseguissem quantificar o efeito isolado no refino no quarto trimestre.

E uma última pergunta sobre E&P, acho que a perspectiva de crescimento é incrível para este ano, os dados dos poços que vocês apresentam na apresentação são bastante claros, mas o mês de janeiro não foi lá tão promissor dadas as manutenções. Então, o quê que a gente deve esperar no calendário de manutenção nos próximos meses ou trimestres? Vocês diriam que janeiro teve uma concentração muito alta ou ainda deve ter paradas programadas relevantes aí para o resto do ano? Muito obrigado.

Sr. Roberto: Bom dia, Bruno. É um prazer reencontrar você, tanto você como Rodolfo, viemos da mineração para o petróleo. São negócios minerais parecidos, embora a magnitude dos números do petróleo seja muito superior à da mineração.

Olha, eu não considero... e quando cheguei aqui, tomei posse no dia 3 de janeiro, não me considerava um como elemento estranho na Petrobras porque aqui estive como conselheiro de 2015 a 2016 e naquela época procurei aprender o máximo que pude sobre a companhia. Então, eu tinha uma visão que se provou correta a respeito das forças e fraquezas desta companhia.

A força são os ativos de petróleo, são ativos excelentes, ativos de classe mundial, evidentemente você tem os campos terrestres, os campos de águas rasas, alguns campos em águas profundas que envelhecerem, é a velha luta no mundo mineral, é um cabo-de-guerra entre a tecnologia e o envelhecimento. Então, esses ativos envelheceram, são pequenos em relação às dimensões dos campos maiores de águas profundas e o pré-sal, então nós temos certeza que outros produtores terão

condições de cuidar melhor deles, eles podem se dedicar a ter o foco dos seus negócios ali.

A outra força da Petrobras é o grupo de colaboradores, gente comprometida com a companhia, que faz daqui a sua vida e pessoas de alta qualidade. Nós temos um capital humano de alta qualidade, temos tecnologia avançada na área de petróleo.

Bom, as outras coisas são sabidas, os outros desafios: O endividamento; o fato de ser uma empresa estatal não se tem tanta liberdade para tomar decisões quanto numa empresa privada, temos que responder a mil indagações de órgãos públicos; não temos a mesma agilidade que tem uma empresa privada. Mas já que a Petrobras vai permanecer como empresa estatal, vamos procurar ser uma empresa estatal como poucas no mundo, de alta qualidade.

Aqui na América Latina, por exemplo, nós temos como exemplo disto a Codelco, que é a maior produtora de cobre do mundo, você conhece, e é uma empresa boa, tem ativos de classe mundial, compete no mercado global e é uma empresa que tem uma boa performance comparável ao setor privado.

Então, são estas as minhas impressões, temos feito... a companhia está em mudança, houve uma mudança parcial no Conselho de Administração, mudanças também na Diretoria Executiva, estamos envidando esforços internamente para tornar mais rápido e mais ágil o processo decisório da companhia, houve uma concentração, uma resposta natural a tudo o que houve no passado, houve uma concentração de muitas tarefas no Conselho de administração, o Conselho está nos devolvendo esses poderes para poder se dedicar a temas estratégicos, a nos desafiar como diretoria, vamos adotar o sistema EVA, que não é só uma métrica, mas é um sistema de gestão que inclusive permite acompanhar a performance de cada unidade de negócios em lugar de usarmos um sistema integrado, como tem sido feito nos últimos quase 20 anos, isso permite o estabelecimento de metas realistas e mais desafiadoras, e permite a medição da performance por aquilo que é importante, que é o lucro econômico.

Nós estamos ampliando o programa de desinvestimentos, temos planos ousados para o futuro, temos também começado a retomar o processo de corte de custos com a desmobilização de prédios e escritórios no exterior que nós achamos por bem que não seriam de utilidade para a companhia, enfim, estamos procurando explorar todas as oportunidades para a redução de custos, desde aquelas pequenas às maiores com o lema de um dólar é um dólar e um dólar. A decisão de gastar um dólar em qualquer atividade tem que ser sustentada por uma análise de o que aquele gasto vai trazer de bom para nós.

Bom, quanto à pergunta específica, eu vou passar para Diretor Rafael Grisolia, que está em condições de dar uma resposta melhor do que eu.

Sr. Rafael: Bruno, é Rafa. Obrigado aí de novo pela participação e perguntas. Voltando à questão dos estoques, eu sei que a gente tem aquela ansiedade do número em detalhe, mas a gente também conhece isso, este efeito da distribuição. O fato aqui, o que eu posso te falar para sua análise aí é que com certeza aqui na

produção e no refino este giro de estoque é mais rápido. Lembrando que o trimestre, embora entre o terceiro tri e o quarto tri tem redução do Brent, mas também teve muita volatilidade, e é dentro do segmento de refino, transporte e comercialização que captura toda a volatilidade que aconteceu no trimestre no sistema de preço de transferência que a gente tem no E&P e o refino.

Posso te garantir que, do nosso lado, a gente continua a manter todo o nosso objetivo dos nossos preços de realização no refino de PPI mais as nossas metas de rentabilidade, e isto continua também sendo feito, só que tem uma rapidez maior. Então, quando o sistema contábil capturou todo este efeito no quarto tri, você tem lá o resultado. Tentar colocar no detalhe, a gente não deu esse *disclosure* todo, embora, com relação a todos os elementos, qual é o ponto de inventário no início no trimestre, o ponto de inventário no final do trimestre, como é que foi volatilidade, quer dizer, o sistema contábil capturou uma coisa que para nós é identificado aí na questão do menor lucro bruto neste período.

Mas, de novo, os parâmetros de gestão continuaram exatamente o mesmo: Continuamos a objetivar no preço de realização do refino a paridade de importação e as nossas metas de rentabilidade e teve uma volatilidade muito alta neste trimestre que foi capturada dentro do nosso sistema contábil, para a Petrobras ele está muito identificado aqui nesse momento aqui do segmento de refino.

A sua terceira pergunta eu vou passar para o Diretor Rudimar, que ele vai endereçar um pouquinho a tua questão. Obrigada novamente.

Sr. Rudimar Lorenzato: Bruno, estava com microfone fechado, desculpe. Bruno, indo à tua pergunta sobre o nível de produção de janeiro ligado às manutenções, estes últimos sistemas que entraram em produção, eles, de fato, nós estamos tendo algumas intercorrências no comissionamento, principalmente no comissionamento do sistema de gás, não quero ser assim muito técnico, mas tão logo a gente entre em produção o próximo passo é a gente comissionar o sistema de gás. O sistema de gás é um pouco mais complexo que o sistema de óleo, e três plataformas nós tivemos uma performance abaixo do que a gente esperava em termos de prazo e nós estamos, nos próximos 15 dias, com a P75 e a P74 finalizando esse comissionamento do sistema de gás e certamente nós teremos a produção aumentada no mês de março e abril considerando a finalização do comissionamento do sistema de gases dessas duas principais plataformas.

Eu vou passar para o Diretor Carlos Alberto, que ele está querendo complementar também a sua pergunta.

Sr. Carlos Alberto de Oliveira: Só complementando, Bruno, nós ainda devemos manter em fevereiro, que você estava perguntando se a perspectiva é de manutenção dessas paradas, em fevereiro a gente ainda deve manter mais ou menos o mesmo número de paradas que a gente teve em janeiro, mas já a partir de março a gente tem a expectativa que estas paradas vão diminuir.

São paradas programadas, ou seja, é uma grande quantidade de sistemas que a gente tem, tem que lembrar que estamos com quase 60 grandes plataformas em

operação, então, se a gente pensa numa parada a cada um ou dois anos dentro desses sistemas e que são necessárias, são corretivas, não são corretivas, são preventivas, então a gente tem uma quantidade de paradas, vou falar de quatro a cinco paradas por mês é o normal, mas a gente está prevendo que nós vamos ter uma maior concentração de paradas agora depois de fevereiro somente no segundo semestre do ano.

Então, a gente vai conseguir assistir um crescimento de produção agora a partir de março. Essa é a nossa expectativa até pela entrada dos novos sistemas.

Sr. Bruno: Maravilha, muito obrigado.

Operadora: Próxima pergunta Luiz Carvalho, UBS.

Sr. Luiz: Bom dia Carlos Alberto, bom dia, Rafa, bom dia todos. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, Roberto, este é seu primeiro *conference call* como CEO da companhia, e, pela menos na minha percepção, a estratégia de fato está bastante clara, reforçada por você na reunião que a gente teve recentemente com os analistas e em algumas entrevistas, mas, de fato, este processo de desalavancagem, apesar de a gente ter visto uma forte geração de caixa deste trimestre, ele passa muito pelo desinvestimento e pelo potencial acordo da cessão onerosa.

Primeiro ponto, eu queria entender, assim, dada até declarações mais antigas e pegando o voto seu como conselheiro lá, por exemplo, em relação à BR Distribuidora, se já existe algum tipo de definição em relação ao ativo, se, de fato, a estratégia da companhia é desinvestir, como havia sido discutido eventualmente, passar o controle, como é que está este cenário? E se você talvez puder dar um pouco mais de visibilidade sobre alguns ativos que estão mais próximos, como você já falou sobre Braskem, a TAG, dentro do possível.

E o segundo ponto é sobre a cessão onerosa. A gente tem visto uma movimentação muito grande do governo, recentemente a gente esteve em Brasília com o ministro Bento Albuquerque em relação a uma das prioridades, de fato, do governo para este ano é a cessão onerosa, é resolver este processo. Eu queria entender, dada a sua chegada aí nos últimos dois meses e a sua boa, vamos dizer assim, interlocução com o governo, como é que esse processo está de fato caminhando, quando é que a gente pode esperar um acordo de fato com o governo?

O governo tem anunciado hoje, por exemplo, a reunião do CNPE, que deve definir os parâmetros do leilão, e possivelmente na reunião de março o próprio ministro já mencionou, vamos dizer assim, um potencial acordo final com a Petrobras. A gente queria entender como é que são estas tratativas. Obrigado.

Sr. Roberto: Luiz, bom dia. A ligação está ruim, mas eu acho que eu pude entender a maior parte do que você falou. Em primeiro lugar, eu gostaria de dizer que a cessão onerosa, o que nós viemos a obter de indenização na revisão do contrato, não está nos nossos planos de alavancagem. Nós não estamos contando com o recurso da cessão onerosa para desalavancar a companhia. Nós estamos contando

com o que eu falei: Um programa mais agressivo de desinvestimentos, redução de custos e crescimento da produção de petróleo, que nós estamos confiantes que a produção de petróleo, como os números mostram, ficou relativamente *flat* nos últimos cinco anos, mas com os nossos planos sendo executados, com o cuidado que está sendo tomado para não atrasar projetos, nós estamos muito confiantes que as metas lançadas no plano de negócios 2019-2023 vão ser alcançadas.

Com respeito à cessão onerosa, nosso maior interesse é realmente participar do leilão e termos oportunidades para, no futuro, expandirmos a produção. É este o ponto principal. Com respeito a desinvestimentos, o que eu posso falar é Braskem é uma negociação entre o comprador, o potencial comprador e a Odebrecht, nós aí decidiremos sobre exercer ou não o direito de *tag along*. Com respeito à TAG, o processo ocorre normalmente, é de conhecimento público, nós esperamos que no curto prazo ele seja concluído.

Com relação a outros ativos, como você mencionou, a BR, nós estamos estudando. Quer dizer, por enquanto todas as opções estão sobre a mesa e quando nós tivermos algo decidido nós imediatamente comunicaremos o mercado.

Então, é isto. Mas, enfim, a nossa meta é criar valor para o acionista e desalavancar.

Sr. Luiz: Perfeito, está claro. Super obrigado.

Operadora: Obrigada a todos. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas deste webcast e teleconferência. Com a palavra, o Presidente Roberto Castello Branco para os comentários finais. Por favor, Presidente.

Sr. Roberto: Muito obrigado. Eu gostaria de agradecer muito a vocês pela atenção que nos dedicaram. Queria dizer que a Petrobras tem como objetivo cada vez mais ser transparente. Sintam-se à vontade para nos fazer perguntas, para nos questionar, para nos criticar, eu acho que isso contribui para que nós melhoremos cada vez mais. A busca contínua pela melhoria é nosso objetivo. Tenham um bom-dia e muito obrigado.

Operadora: Obrigada. Senhoras e senhores, o áudio desta teleconferência para *replay* estará disponível no site de relacionamento com investidores da companhia, no endereço: www.petrobras.com.br/ri. Lembramos a todos que na sequência teremos uma edição deste webcast e teleconferência em inglês.

Muito obrigada pela sua participação e tenham um bom-dia.