

**Operadora:** Bom-dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos ao webcast e teleconferência da Petrobrás com analistas e investidores para a apresentação de informações referentes aos resultados do 4º trimestre e exercício de 2016.

Informamos que os participantes acompanharão a transmissão pela internet e por telefone apenas como ouvintes, com tradução simultânea para o inglês. Após a apresentação, 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.

Estão presentes hoje conosco:

- O Sr. **Ivan de Souza Monteiro**, Diretor Financeiro e de Relacionamento com Investidores;
- A Sra. **Solange da Silva Guedes**, Diretora de Exploração e Produção;
- O Sr. **Jorge Celestino Ramos**, Diretor de Refino e Gás Natural;
- E demais executivos da companhia.

Lembramos que esta reunião está sendo gravada e solicitamos especial atenção ao slide número dois, que contém um aviso aos acionistas e investidores. As palavras “acredita”, “espera” e similares, relativas às projeções e metas, constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas dos executivos em relação ao futuro da Petrobras.

Para começar, ouviremos a **Gerente Executiva de Relacionamento com Investidores, Isabela Carneiro da Rocha**, que fará uma apresentação das informações referentes aos resultados do 4º trimestre e do exercício de 2016. Posteriormente, serão respondidas as perguntas dos participantes.

Por favor, Sra. **Isabela**.

**Sra. Isabela Rocha:** Boa tarde a todos. Gostaria de agradecer a atenção e nós iniciaremos com os destaques e depois aprofundando nos principais resultados do ano passado.

Iniciando pelo slide 4, nós começamos com os destaques do ano passado e começamos com uma informação importante sobre a redução da taxa dos acidentados registráveis por milhão de homens hora: conseguimos reduzir e atingir um valor de 1.63 ao final do ano, este é o principal destaque ressaltando a segurança dos nossos processos e das nossas instalações.

Em relação aos resultados econômico-financeiros, gostaríamos de destacar um lucro líquido no quarto trimestre de R\$2,5 bilhões e isso representa uma reversão do prejuízo registrado no terceiro trimestre. Em termos de lucro operacional, também uma reversão em relação ao prejuízo registrado em 2015. Atingimos um lucro operacional de R\$17 bilhões comparado ao prejuízo de 12 bilhões que tínhamos observado em 2015. Então,

estas duas reversões foram muito importantes destacando o efeito do quarto trimestre especialmente.

Em termos de EBITDA, que foi também um grande destaque, de EBITDA tivemos um aumento de 16% no EBITDA ajustado (e depois vamos destacar quais os principais impactos) e um destaque para a margem EBITDA que, portanto, apresentou 31%, que é um valor considerado bastante alto se compararmos as demais empresas que atuam na nossa área de atuação.

O fluxo de caixa livre positivo pelo segundo ano consecutivo, sétimo trimestre consecutivo, e num valor bastante superior à comparação com o ano anterior. Isto se refletindo na desalavancagem da companhia, que é um objetivo claro no nosso plano estratégico, nós podemos falar na redução em 6% da dívida bruta em dólares, esta redução foi maior, 22% em reais por conta do efeito cambial, mas ela foi importante também em dólares. Isto por conta do pré-pagamento e amortização de dívidas que foram feitas usando tantos recursos de desinvestimentos quanto recursos da própria geração operacional.

Com isto, nós podemos reduzir em 31% nosso endividamento líquido EBITDA, que caiu de 5,1 ao final de 2015 para 3,54 ao final de 2016.

Passando para o slide seguinte, a gente ressaltar os recordes e o desempenho operacional, os recordes de produção. Atingimos a meta pelo segundo ano consecutivo de produção de petróleo no Brasil no valor de 2.144.000 barris por dia, mas o desempenho do quarto trimestre foi especialmente importante e em dezembro nós alcançamos recordes de produção chegando a 2,9 milhões de barris de óleo equivalente por dia no mês, se considerarmos óleo e gás.

A Petrobras, com este aumento de produção, assumiu a posição de exportadora líquida com crescimento de 12% nas exportações, só no último trimestre.

Em termos de eficiência de investimento e custos, nós podemos observar também uma redução de 32% nos investimentos, uma redução de 6% nos gastos operacionais gerenciáveis, 6% também nas despesas com vendas gerais e administrativas e uma redução da nossa força de trabalho total de 20%, sendo 12% só de empregados próprios.

Estes são os destaques resumidos do resultado e eu queria começar explicando melhor os destaques operacionais, e o slide número 7 traz a nossa produção... o comportamento da nossa curva de produção durante o ano de 2016 destacando a entrada em operação de 3 grandes unidades, 2 no Campo de Lula e 1 no Campo de Lapa, e um aumento de 10% da produção entre o primeiro trimestre e o quarto trimestre do ano. Se considerarmos só o Brasil, este aumento foi de 13% da produção.

Atingimos, então, 2,94 milhões de barris por dia em dezembro batendo diversos recordes como já foi comentado, tanto a produção de óleo no Brasil quanto a produção de óleo e gás no Brasil e no exterior.

Gostaria de destacar que no pré-sal, o desempenho do pré-sal, esta curva nós podemos comemorar o atingimento de 2 marcos muito importantes no pré-sal neste ano, que foi o marco de 1 milhão de barris por dia de produção de óleo operado pela Petrobras no pré-sal e também o marco de 1 bilhão de barris já recuperados da camada pré-sal.

Esperamos para este ano de 2017 a entrada igualmente de 3 grandes sistemas que devem ser 2, de novo, no Campo de Lula e 1 no Campo de Tartaruga Verde, e também a entrada do teste de longa duração em Libra.

Em Libra é importante destacar também que nós iniciamos, começamos a perfuração de uma nova área em Libra, continuamos a nossa atividade neste Campo e estamos também atingindo importantes marcos de tempo, de completação de poços nesta área.

Passando para o slide seguinte, este aumento de produção também se dá acompanhado de uma eficiência de custos, então uma redução no custo de extração. Alcançamos US\$10,3 por barril de óleo equivalente em média, destes valores US\$10,6 por barril no Brasil e US\$5,4 por barril no exterior. Com destaque para o custo de extração inferior a US\$8,00 por barril no pré-sal evidenciando a competitividade, alta produtividade nesta camada.

Esta redução também é uma tradução do esforço que tem sido feito em redução de custos em relação à redução da frota de helicópteros, que reduzimos em 21%, a frota de navios em 26%, a frota de sondas em 24% e continuamos reduzindo o tempo de construção de poços, tendo atingido em 2016 uma média de 94 dias.

Passando para o slide seguinte, gostaríamos de destacar esta maior integração das áreas e sinergia em toda a cadeia da Petrobras também em virtude da maior produção do pré-sal.

Nosso perfil de produção de óleo ficou... a cesta ficou mais leve, então o percentual de produção de óleos médios aumentou, isto casa bem com as nossas refinarias, possibilitou o aumento da participação do óleo processado nas refinarias. Nós atingimos, na média do ano, 92% de óleo nacional na carga, tendo atingido 94% só no quarto trimestre.

Com isso, nós conseguimos reduzir a importação de petróleo a um valor mínimo necessário, basicamente importante para a produção de lubrificantes, e aumentamos... reduzindo assim o custo de logística da empresa e aumentando o rendimento dos derivados mais nobres, que chamamos que são diesel, gasolina e QAV. Tivemos, então, 70% de conversão, que é um valor que casa bastante bem com o perfil da demanda brasileira.

Passando para o slide seguinte, número 10, queríamos destacar que houve uma redução no volume de vendas, houve uma menor demanda no mercado nacional, esta demanda reduziu 2% no ano e nossas vendas reduziram ainda um pouco mais: reduziram 8% porque também entrou o efeito da importação por terceiros.

Passando para o slide seguinte, com esse menor volume de vendas e com o aumento da produção, o nosso perfil de exportação e importação... a exportação aumento bastante, atingimos 634.000 barris por dia de exportação no quarto trimestre e com um saldo líquido de 329.000 barris por dia entre petróleo e derivados.

Passando a seguir, a nossa perspectiva é que continuemos a ser exportadores líquidos, intensificando com o aumento de produção alguns anos à frente.

Podemos passar a seguir para os indicadores dos resultados propriamente dito. Então, gostaríamos de destacar, apesar de um Brent inferior em 17% em relação a 2015 e com menor volume de vendas, nós podemos observar por conta disto um resultado bruto sofrendo uma redução exatamente pelas menores vendas de derivados, menor geração também de energia elétrica em função do sistema hidrológico que foi mais favorável no Brasil, com isto também foram reduzidas as vendas de gás e óleo combustível, porém, houve o aumento das importações... exportações (desculpe!) e isto... mas a um Brent mais baixo, então, isto refletiu na queda do lucro bruto.

Se olharmos, no entanto, o lucro operacional, nós observamos esta reversão tanto do terceiro para quarto trimestre quanto do ano para o outro, e isto aí se deve a vários fatores: o primeiro deles são as maiores margens de gasolina e diesel que observamos no ano fruto da política de preços praticada pela empresa; outro ponto importante foram menores gastos com *impairment*, o nosso *impairment* foi bastante inferior em 2016, ainda houve um valor grande, mas ficou concentrado no terceiro trimestre; outro ponto favorável foram os ganhos com as vendas de ativos, principalmente a venda de Carcará contribuiu para este aumento do resultado operacional; e também menores gastos com importações e participações governamentais.

Tudo isto em função do que já comentamos, da maior participação de óleo nacional da carga que permitiu um aumento de... uma redução de importações e um aumento de exportações.

Em termos de resultado financeiro, embora tenhamos observado uma melhora, este número ainda é bastante elevado em função das despesas com juros em função da dívida ainda elevada da companhia.

No entanto, observamos que no quarto trimestre o lucro operacional foi suficiente para suplantando este resultado financeiro, então fizemos um lucro no quarto trimestre, mas, se considerarmos no ano, o lucro não foi ainda suficiente para fazer frente a todo o resultado financeiro e apuramos, então, R\$14,8 bilhões no lucro líquido com prejuízo no ano.

No slide seguinte, a gente gostaria de destacar o EBITDA e, aqui sim, um grande destaque, um aumento consistente do EBITDA atingindo R\$24,8 bilhões no quarto trimestre e 88,7 bilhões no ano. Este crescimento de 16% em relação ao ano anterior e esta margem EBITDA de 31% se deve, como já comentado, às maiores margens de gasolina e diesel, menores gastos com importações e participações governamentais, maior

participação do óleo nacional na carga processada (que trouxe ganhos para a cadeia) e aumento das exportações, como já comentado nos destaques operacionais.

Passando para o slide seguinte, gostaríamos de destacar o fluxo de caixa livre positivo pelo sétimo trimestre consecutivo e demonstrando, fruto da maior geração operacional de caixa e da redução de investimentos aqui em função da disciplina de capital que a empresa vem adotando, um aumento expressivo do fluxo de caixa livre. O fluxo de caixa, então, tendo sido em 2016 suficiente para cobrir as despesas com juros e ainda ser usado para desalavancar a empresa.

Passando para o slide seguinte, vemos aí o comportamento da dívida, em que houve pré-pagamento e amortização de dívidas proporcionando uma redução do endividamento. Em termos de endividamento líquido em dólares, reduzimos a base de US\$100 bilhões e estamos com US\$96,4 bilhões.

Gostaria de destacar também o comportamento do custo médio da dívida: uma pequena redução no quarto trimestre e um alongamento da dívida, o prazo médio aumentou para 7,46 anos com alavancagem de 55%.

Isto é fruto (passando para o slide a seguir) da gestão ativa de dívida que temos feito para alongamento dos vencimentos. Então, a barra em azul traz a nossa posição atual de vencimentos para os próximos anos e, como já comentado, sem um aumento no custo médio da dívida se olharmos só o último trimestre.

Passando a seguir, trazemos aqui a nossa projeção, expectativas e fluxo de caixa para este ano com uma geração operacional de US\$30 bilhões esperada; garantias judiciais, que estamos prevendo em torno de US\$3 bilhões, amortizações e juros em torno de 16 bilhões, a recompra de títulos que já ocorreu no início do ano no valor de US\$ 6 bilhões, um investimento esperado para o ano de US\$19,8 bilhões (está aqui 20 bilhões, em torno de 20 bilhões), entrada de caixa fruto de desinvestimentos para este ano no valor de 8 bilhões, captações que já foram feitas no início do ano no valor de 4 bilhões. Então nós devemos terminar o ano com uma posição de caixa em torno dos 20 bilhões (US\$19 bilhões), então com uma boa projeção também de liquidez.

Em termos do nosso plano de negócios, planos de negócios e gestão e plano estratégico, gostaríamos de dar um acompanhamento, de fazer um acompanhamento dos resultados deste plano retornando aos 4 pilares importantes dele:

- Começamos destacando a taxa de acidentados registrada, como já foi comentado, estamos conseguindo reduzir consistentemente e atingir a meta que já era colocada para 2017, conseguimos atingir em 2016;

- Passando para o próximo pilar do plano, que são os preços competitivos, gostaríamos de informar: em outubro de 2016, a Petrobras divulgou a sua política de preços, o início de uma política de preços ativa, a partir de então já foram feitos 6 movimentos, 6 revisões de preços de diesel e gasolina para cima e para baixo, isto tem sido feito observando o nível de importações e observando o compromisso de nunca praticar preços abaixo da

paridade internacional, então trazemos o comportamento de importações por terceiros de diesel e gasolina. No caso do diesel, conseguimos observar uma redução ao longo dos últimos 3 meses do ano passado, no caso de gasolina ainda não foi possível, e gostaríamos de fazer uma ressalva que, como existe uma defasagem de cerca de 2 meses entre a decisão de importação e a efetiva importação, esta análise dentro de um trimestre ela não é conclusiva, ela vai ser mais conclusiva ao longo do tempo.

Importante também destacar que nós disponibilizamos pela primeira vez o relatório de política de preços de gasolina e diesel, está disponível no nosso *website* como prometido e será disponibilizado trimestralmente trazendo o racional dos movimentos de preços de diesel de gasolina;

Seguindo para o próximo slide, o outro pilar, que é o Capex, os investimentos, a eficiência de Capex, nós havíamos anunciado US\$74,1 bilhões a serem aplicados nos 5 anos do plano e reajustamos este valor para 74,5 em função da realização em 2016. Em 2017, nosso investimento esperado é US\$19,8 bilhões;

No pilar de parcerias e desinvestimentos, igualmente como já comunicado, nós estamos ajustando para US\$21 bilhões, no biênio 17-18, em função de termos realizado US\$13,6 milhões no biênio 15-16 e ter ficado faltando 1,5 em relação à meta inicialmente anunciada de US\$15,1 bilhões.

Passando a seguir, reduzimos os nossos gastos operacionais gerenciáveis (é um outro pilar do plano), que é a eficiência de Opex, então nós conseguimos reduzir despesas com vendas gerais e administrativas em 6% no ano, uma redução do número de empregados do sistema, como já comentado, só empregados próprios 12% e terminamos o ano com 68.829 empregados próprios e isto tudo se refletindo, além do que já foi comentado, redução de custo de extração, redução do custo logístico, atingimos uma redução de 6% nos gastos operacionais gerenciáveis.

Passando para o último slide, todos estes pilares estão convergindo para a métrica traçada no plano de negócios de gestão de dívida líquida/EBITDA de 2,5 em 2018, então nós atingimos 3,54 já em 2016 mostrando, evidenciando (se olharmos para o comportamento ao longo de todos os trimestres do ano passado), podemos observar uma queda consistente.

Obrigada a todos, podemos passar, então, para a sessão de perguntas e respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Com licença, agora terá início a sessão de perguntas e respostas. Solicitamos que cada participante faça no máximo 2 perguntas de forma pausada e clara e que sejam feitas seguidamente para que os executivos as respondam na sequência.

Solicitamos também que as perguntas não sejam feitas através da função viva voz.

As perguntas feitas em inglês serão ouvidas por todos os participantes no idioma original e respondidas pelos executivos em português com tradução simultânea para o inglês.

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

Nossa primeira pergunta vem de Luiz Carvalho, Banco UBS.

**Sr. Luiz:** Boa tarde pessoal, obrigado. Tenho 2 perguntas e queria fazer um *follow-up* rápido só. A primeira pergunta, eu acho que talvez seja (talvez não sei se para o Ivan ou para o Celestino) em relação... agora que o TCU de fato aprovou lá o procedimento da venda de ativos, eu queria entender qual é a cabeça de vocês e quanto o processo evoluiu do ponto de vista de venda de refino.

Teve... a ANP teve um workshop lá no Rio no início de março sobre o programa Combustíveis Brasil, que o Governo Federal lançou, e logicamente a percepção que a gente teve é que este processo de evolução do, vamos dizer assim, do fim do monopólio da Petrobras no refino depende muito de como a Petrobras efetivamente entende que ela deva sair efetivamente deste segmento.

Então, eu que entender qual é o modelo que vocês pensam olhando para frente e como isto evoluiu.

A segunda pergunta (aí eu acho que talvez seja um pouco mais de fato para o Ivan) queria saber um pouco do *update* em relação ao processo de *transfer of rights* da negociação da cessão onerosa com o governo. O governo tem dito que o valor da ANP deve estar pronto aí dentro das próximas semanas possivelmente, só entender um pouco do ponto de vista de horizonte de tempo que vocês imaginam em relação a isso e, segundo, qual seria a forma de pagamento que a Petrobras de fato entende ser a mais adequada neste momento.

E um *follow-up* rápido só para fechar: Em relação à alavancagem que vocês apresentaram no quarto trimestre agora, quando a gente olha o *net debt to EBITDA*, aparentemente vocês não estão incluindo as *liabilities* relacionadas aos fundos de pensão. Eu queria saber se o *target* para 2018 ele leva ou não em consideração estas *liabilities* dos fundos de pensão? Obrigado.

**Sr. Ivan:** Obrigado Luiz. Começando pela última (Ivan falando, boa tarde para você), não leva em consideração estas *liabilities* do fundo de pensão.

Com relação à primeira pergunta, sobre a estratégia em relação à parte de refino, eu vou passar para o Diretor Jorge Celestino, e com relação à cessão onerosa falará a Diretora Solange. Obrigado.

**Sr. Jorge:** Bom-dia Luiz. Com relação a nosso programa de parcerias em refino, isto está no nosso plano de negócios 17-21, né? É uma das estratégias agora de refino e gás natural,

isto faz sentido na hora que você olha toda a cadeia de óleo olhando os segmentos *upstream*, *downstream*, *retail*, né.

Eu sempre gosto de ressaltar este aspecto que para gente é relevante, né, você tem participações de 78 empresas hoje operando no Brasil no *upstream*, você tem no *retail* também empresas operando, mais de 150 distribuidoras, A Petrobras Distribuidora participando de várias parcerias e associações em *pool* com Raizen, com Ipiranga, com outras empresas do ramo, e a Petrobras bem concentrada aí no segmento de refino.

No nosso planejamento estratégico está declarado que nós buscaremos parceiros para esta área, do ponto de vista empresarial isto é muito bom, nós enxergamos com grandes vantagens, e o que a gente está fazendo agora neste momento é desdobrando estes modelos. Tem impactos regulatórios, tem impactos tributários que nós precisamos equacionar estas restrições e aprovar este modelo na Diretoria e no CA para podermos ir em frente.

**Sra. Solange:** Bom-dia Luiz Carvalho. Em relação à cessão onerosa, que é realmente uma preocupação, um interesse grande nosso, do mercado, do governo em relação aos eventos deste ano de 2017.

Sim, o que nós temos de informação é que o relatório da Agência Nacional de Petróleo ele pode vir a ser disponibilizado talvez agora no início de abril, final de março/início de abril, isto vai ser... é um marco extremamente relevante, imediatamente a este marco começa sentarmos à mesa as partes envolvidas na assinatura do contrato para discutir a sua repactuação destes valores.

Acho que você conhece bem, é declarado dentro do próprio contrato que, em havendo algum tipo de crédito por parte da Petrobras, as formas de governo... as formas de pagamento que o governo tem objetivamente dentro do contrato são: o pagamento em dinheiro, o pagamento de títulos da dívida pública federal e há também a possibilidade de se acordar um meio qualquer entre as partes.

A Petrobras não se furtará de explorar todas estas possibilidades, uma vez que elas existem dentro do contrato, para que seja não só uma boa negociação em termos de valores (acreditamos fortemente que nós temos um crédito nesta renegociação em si), como podemos aí explorar uma possibilidade (mas que ainda dependeriam de reajustes legais) se eventualmente este meio acordado entre as partes pudesse ser eventuais volumes adicionais aos contratados.

**Sr. Luiz:** Está ótimo. Só para os 2 bem rápido: Uma questão de *timing* em relação a isto, Celestino, quando que você acha que a Diretoria conseguiria aprovar este novo modelo e, Solange, você espera que esta negociação ocorra ainda este ano, no segundo semestre é uma coisa factível?

**Sr. Jorge:** Bem Luiz, eu não vou poder te precisar uma data porque a gente está no fechamento dos modelos, e tirando principalmente os constrangimentos tributários e regulatórios (e isto não depende exclusivamente da nossa vontade, tem algumas costuras



sendo feita), mas nós queremos fazer isto o mais rápido possível, tem o compromisso nosso de fazer isso o mais rápido possível e nós estamos nos dedicando muito firmemente para que a gente faça isto da forma mais rápida.

**Sra. Solange:** Em relação à renegociação da cessão onerosa, como eu afirmei, não existe nada definido, não existe nenhuma definição fechada em termos de valores ou créditos ou débitos. Nada disso. Mas temos uma avaliação de que é possível, sim, buscaremos isso, fechar esta discussão ainda no ano de 2017.

**Sr. Luiz:** Está ótimo, obrigado Solange, obrigado Ivan, obrigado Celestino.

**Sr. Ivan:** Obrigado Luiz.

**Operadora:** Próxima pergunta, Caio Carvalhal, Brasil Plural.

**Sr. Caio:** Bom-dia a todos. Vou aproveitar, vou fazer uma pergunta e aproveitar para fazer um *follow-up* também na questão da cessão onerosa. Minha primeira pergunta ela diz respeito à discussão na CVM da Petrobras ser *eligible* ou não a usar o mecanismo de *accounting hedge*.

Eu queria entender, se vocês pudessem compartilhar um pouquinho comigo a questão do *timing* deste processo, eu imagino que a Petrobras tenha apresentado recurso e este recurso estaria sendo avaliado pela CVM, e eu queria entender um pouquinho mais o *timing* para ter uma conclusão disto no âmbito da CVM e, se possível também, uma ideia do quê que poderia ter tanto da parte da Petrobras (caso a Petrobras perca), tanto da parte da CVM caso... enfim, eu queria saber se existem perspectivas de apelação para instâncias superiores. No final das contas, eu queria ter uma ideia de quando que este assunto pode ser efetivamente concluído.

E a segunda parte desta pergunta é se existe um *deadline* para que tenha impacto retroativo do resultado de 2016 porque a CVM, pelo que eu entendo, solicitou que a Petrobras rerepresentasse os resultados de 13, 14 e 15, mas seria uma mera rerepresentação contábil. Quer dizer, o que foi distribuído de dividendo ou não lá trás não seria mexido.

A essência da minha dúvida é: Até que ponto que este evento pode impactar retroativamente 2016 (e quando eu digo impactar é o impacto real, não a simples representação dos números) e se existe uma data e se existe uma perspectiva de que isto pode acontecer. Esta é uma pergunta.

E o *follow-up* em relação à resposta da Solange é: Na questão da diferença, em supondo que a Petrobras tenha um crédito dentro desta discussão, se este crédito será em dinheiro ou se será em outra forma de pagamento (e você exemplificou como barris como sendo a mais natural), se, primeiro, que tipo de controle que a Petrobras tem deste processo? Ou seja, existe “entre aspas” como a Petrobras exigir que seja dinheiro ou barris?

Eu entendo que a Petrobras gosta da solução por barris, gosto também do lado, eu acho que é interessante ter barris, mas obviamente dinheiro seria mais interessante, ainda mais na situação de balanço da Petrobrás.

Então, a minha dúvida é assim: Até que ponto a Petrobras tem algum controle da forma de solução e, mais importante, se for barris, que tipo de encaminhamento legal isto teria, Solange? Isto teria que voltar ao congresso ou, no entendimento da Petrobras, o governo poderia dispor de barris adicionais de forma unilateral, sem envolver o poder legislativo? Seriam as minhas 2 perguntas. Muito obrigado.

**Sr. Jorge:** Caio bom-dia. Primeiro, é Ivan falando. Primeiro, respondendo sobre a questão do *hedge*, a Petrobras já apresentou o seu recurso junto à área técnica da CVM e vai aguardar a decisão da área técnica. Enfim, nós não temos prazo, isto é um procedimento interno da própria CVM, nós não temos nenhum controle sobre estes prazos internos que a autarquia vai utilizar, tá? Obrigado.

**Sra. Solange:** Caio bom-dia.

**Sr. Caio:** Bom-dia.

**Sra. Solange:** Bem, falando, como você disse, um pouco mais de visão aí do que pode vir, nós estamos... nós ainda temos pouca definição sobre estas formas de pagamento. Citei aqui para vocês aqui o que está no contrato.

Algo que, na verdade, que nós fizemos aí ao longo destes últimos meses foi instituir, criar dentro... do âmbito do Conselho, um comitê de minoritários que passa a se reunir assim que tivermos estes 2 relatórios para buscar validar esta forma de ressarcimento se houver, né? (de novo, eu estou me atendo aqui ao que está escrito no contrato), nós buscaremos, exploraremos aí todas estas possibilidades, como eu falei, como está previsto no contrato, tanto em dinheiro quanto títulos ou mesmo barris, como você falou. Eventualmente, na hipótese de haver algum tipo de ressarcimento em barris, sim, haverá uma demanda de ajustes legais.

**Sr. Caio:** Obrigado Solange. Um último *follow-up* em relação à resposta do *accounting hedge* da CVM: Então, eu entendo que agora, enfim, a decisão está no colo da CVM, pelo que eu entendi da resposta, não tem um prazo totalmente... não tem um prazo limite dentro da CVM? Ela tem até 30/60 dias não existe? Ela pode levar o tempo que ela achar necessário para esta solução, é isto que eu entendi? E a segunda parte da pergunta se existe algum risco de retroatividade da decisão da CVM ou se não tem risco?

Qual que é a visão da Petrobras? De novo, isso passa obviamente pela perspectiva de a Petrobras apelar a instâncias superiores caso tome uma decisão desfavorável. Existe um *timing*, até onde esta história poderia ter impacto retroativo em 2016? Era um *follow-up* desta questão ainda.

**Sr. Ivan:** Caio (novamente Ivan falando), a gente apresentou recurso na última sexta-feira e o recurso foi endereçado à área técnica da CVM. A gente tem que aguardar o posicionamento da área técnica para verificar quais são as outras medidas que a companhia vai adotar, que a Petrobras a vai adotar.

Mas nós respeitamos muito a área técnica e vamos aguardar o posicionamento da área técnica. Então, não tenho como lhe adiantar qual será este posicionamento porque nós não temos ainda. Então, nós temos que aguardar o posicionamento da área técnica e verificar qual é a medida que nós vamos adotar, mas pretende primeiro dela se posicionar.

**Sr. Caio:** Muito claro, muito obrigado.

**Sr. Ivan:** Obrigado você, Caio.

**Operadora:** Próxima pergunta, Bruno Montanari, Morgan Stanley.

**Sr. Bruno:** Bom-dia, obrigado por pegar as perguntas. A primeira é sobre SD&A: Esta redução que a gente viu no quarto trimestre foi bastante interessante, vocês já atribuem isto como efeito das iniciativas do programa de redução de custos administráveis? E, olhando esta queda de 11% ano a ano no período, este ritmo ele pode ser mantido em 2017?

A segunda pergunta, talvez para Solange se eu puder, como que está o cronograma para primeiro óleo da P-66 e P-67 quem entram agora em 2017? E no caso de P-74, 75 e 76, se puder dar um *update* no avanço físico destas unidades para 2018 seria excelente. Muito obrigado.

**Sr. Ivan:** Bruno, vou passar para Solange primeiro e depois eu comento do SD&A.

**Sra. Solange:** Bruno, bom-dia. Nós temos aí, como a Isabela compartilhou com vocês, a P-66 ela está instalada na posição, o primeiro poço produtor conectado e nós estamos ainda aguardando pelos próximos dias o término das avaliações que estão sendo feitas pelo órgão ambiental IBAMA em relação ao processo mesmo regular de licenciamento. Então, ficamos pronto e estamos aguardando aí o licenciamento.

A P-67, que é do final do ano, ela sai da China no segundo semestre, a nossa intenção é acelerar bastante os trabalhos para que ela possa... ela está praticamente pronta. Todos os poços quando compartilho com vocês também estão prontos para que a gente possa ter... vai ser um desafio, mas nós vamos correr atrás desta entrega aí da operação do segundo implicante ainda no ano de 2017.

Eu não tenho aqui exatamente os números da prontidão física das nossas unidades de 2018, mas o avanço de todas elas, principalmente as de Búzios 1, Búzios 2, Búzios 3 (que são expectativas que nós temos notadamente Búzios 1 e Búzios 3), que a gente consiga interligar essas plataformas ainda no primeiro semestre de 2018.

**Sr. Ivan:** Bruno, é Ivan. A expectativa não é ter a mesma magnitude, porém este é um dos pilares do plano. Lembrando, o plano de negócios você tem preços competitivos, disciplina no Capex, eficiência no Opex e parcerias em desinvestimentos. Esta eficiência no Opex ela veio, foram distribuídas as metas, foi aplicado o programa do orçamento base zero, as metas dentro do... todos os funcionários, todos os executivos (até o nível de supervisão) têm exatamente quais são as metas a serem perseguidas para o ano de 2017 e você pode contar com a perenidade com relação a este assunto, a busca desta eficiência no SD&A.

**Sr. Bruno:** Perfeito, muito obrigado.

**Operadora:** Próxima pergunta Rodolfo Angeli, JP Morgan.

**Sr. Rodolfo:** Bom-dia. Eu tenho... a minha primeira pergunta seria só pedir para se o Ivan pudesse falar um pouquinho mais sobre a decisão do TCU, exatamente quais são as mudanças mais relevantes do processo que foi acordado com o TCU.

Obviamente vocês estão mantendo o *guidance* de desinvestimentos para os 2 anos, mas se pudesse falar um pouquinho se a expectativa é que acabe sendo um pouquinho mais *back loaded* para 2019 ou não. Esta é minha primeira pergunta.

E a segunda pergunta é sobre custos. A gente tem visto trimestre a trimestre os *lifting costs* da companhia caindo e eu queria ter uma ideia de vocês o quê que é a expectativa para este ano, se ainda tem espaço, falar um pouquinho de metas aí do lado de custos. Obrigado.

**Sr. Ivan:** Rodolfo, bom-dia e obrigado pela pergunta. Rodolfo, eu acho que a gente teve um grande aprendizado no ano de 2016 em relação ao programa de parcerias em desinvestimentos, a gente tem uma equipe especializada, a gente tem uma equipe especializada na área financeira, tem equipe especializada na área jurídica e a cada processo desse você incorpora os ganhos do processo anterior.

O que o TCU aprovou agora foi uma alteração nesta sistemática (aliás, proposta pela própria Petrobrás em resposta a uma demanda do tribunal), o tribunal solicitou que a Petrobrás fizesse estas alterações e a Petrobras entendeu que aquelas operações eram benéficas para o processo, atendendo à solicitação do próprio tribunal.

Lembrando que a composição, toda vez que você tem um ativo ou empresa para compor o programa de parcerias em desinvestimentos, ele sempre foi aprovado pela Diretoria Executiva e evidentemente esta mesma Diretoria acompanha este processo até o seu final e submete, sempre que necessário, à aprovação do Conselho de Administração ou à própria Assembleia Geral.

O que vai acontecer é que dentro deste início (no início do processo da aprovação da Diretoria para que aquele ativo ou empresa participe do programa) e a sua conclusão (quando ele aprova o desinvestimento), ocorrem etapas intermediárias. Estas etapas eram

relatadas à Diretoria e relatadas aos órgãos de assessoramento do Conselho de Administração. Elas agora vão ter que ter aprovações formais, o que para nós não tem nenhum problema em relação a isto, porque ao invés de ser apenas um relato vai ser uma aprovação.

É evidente, você vai ter um trabalho administrativo maior em relação a este processo, mas a gente compreendeu perfeitamente a demanda colocada pelo tribunal, o tribunal também compreendeu as questões colocadas pela Petrobras, como, por exemplo, a escolha de assessores, o critério que a gente utiliza para a escolha de assessores, o critério que a gente utiliza para o encaminhamento dos *teasers* (que é importante, né? Quem você convida), e tudo isso foi muito debatido com o tribunal e acho que ao final nós temos um processo agora validado pelo tribunal (em que ele corroborou as proposições feitas pela própria Petrobras) e eu acho que o aprendizado do ano passado vai servir para acelerar bastante o que a gente vai ter que voltar a fazer este ano em relação a alguns processos que já tinham começado.

Um outro exemplo é: Se a gente tinha um processo onde a gente já tinha encaminhado os *teasers*, já tinha colhido, por exemplo, os acordos de confidencialidade, se a gente tiver que fazer uma nova remessa para um grupamento diferente de potenciais candidatos, apenas destes novos potenciais candidatos é que você vai ter que colher acordos de confidencialidade que normalmente requerem aprovações internas do jurídico, tanto de quem se candidata a comprar o ativo quanto da própria Petrobras.

Mas aquele conjunto anterior, do qual já assinaram os acordos de confidencialidade, você não vai precisar ter este processo de novo. Então, isto mostra que a gente tem como acelerar mesmo retornando para a etapa do encaminhamento do *teaser*.

Passo agora à Diretora Solange.

**Sra. Solange:** Bom-dia Rodolfo. Em relação ao nosso *lifting cost*, nós temos aí uma... nós temos, como ilustrada aí pela Isabela, nós estamos atuando muito fortemente nos nossos custos logísticos para que a gente possa... logística *offshore* que eu menciono, né, logística *offshore* de E&P, que é onde tem o nosso principal espaço aí para trabalharmos, operarmos melhor com custos ainda mais competitivos.

Do ponto de vista de projeção, eu entendo que a gente vai ter sim melhoria nessa área, mas entrada de novos sistemas, como foi agora este último momento de 2016 quando entrou o FPSO na cidade de Caraguatatuba e também os próximos eventos, é natural ter um repique logo no início da unidade porque ela entra com todos os custos, mas ainda com pouca produção, e isto vai diluindo ao longo do tempo com o *ramp-up*.

É o que aconteceu em todas as nossas unidades, vai acontecer de novo, mas, momentaneamente, quando a gente tem uma concentração grande de unidades, isto pode acontecer. Mas, no médio prazo, a gente pretende e a gente anunciou aí no nosso plano de negócio 17-21 nós operarmos abaixo de US\$10,00 por barril.

**Sr. Rodolfo:** Ok, obrigado Solange. Só se eu puder um *follow-up* rápido para o Ivan. Ivan, em relação ainda ao processo de desinvestimentos, é uma diferenciação entre uma venda completa de um ativo e uma parceria? Como é que visto isto? É o mesmo tipo de formalidade ou tem alguma diferenciação entre ambos?

**Sr. Ivan:** Existe uma diferenciação, Rodolfo. É importante, uma parceria envolve um processo, um projeto de longo prazo, e não só apenas a questão específica de venda de ativos, ela envolve muito mais do que isto, ela envolve diferenciais do ponto de vista tecnológico (o exemplo da Total é bastante claro em relação a isto), e um benefício mútuo que será capturado por ambas as empresas (no caso, Total e Petrobras) por um prazo longuíssimo.

Então, é muito diferente do que simplesmente, por exemplo, a venda do ativo que nós fizemos, sei lá, a venda da redistribuição no Chile, por exemplo; é completamente diferente. É uma associação, é uma visão comum de longo prazo de investimentos realizados no Brasil, mas que tem como característica fundamental um diferencial (no caso específico da Total) importante do ponto de vista de tecnologia para redução dos custos futuros de exploração de ambas as companhias no Brasil.

**Sr. Rodolfo:** Ok obrigado.

**Operadora:** Próxima pergunta a Lilyanna Yang, HSBC.

**Sra. Lilyanna:** Oi, obrigada pela oportunidade. Eu tenho 2 perguntas, uma é ainda sobre a parceria com a Total. Este valor de 2,5 bi dentro da parceria me pareceu a priori muito baixa, mas, de qualquer forma, a pergunta é: Qual que é o valor das reservas ou quanto esta parceria vai impactar a sua curva de produção para 2021?

E se você puder dizer se tem também nesta parceria um comprometimento de *carry* de Capex da Total nas áreas onde a Petrobras ainda tem participação, e como que funciona também o acesso da Total para o gasoduto e para o terminal de GNL da Bahia, se a Petrobras vai receber um *fee* sobre este acesso ou se não.

Bom, a segunda pergunta é sobre as suas contingências possíveis. Ela se elevou bastante, elevou em R\$31 bilhões no trimestre, além do aumento da despesa do fundo de pensão. Queria ver com vocês se vocês podem dar uma cor de sobre isto.

Vocês estão preocupados com este nível de contingência? Eu entendo que vocês acham que elas não têm probabilidade alta de virarem provisões, mas como que vocês vão endereçar os riscos que são crescentes neste caso? Se a área jurídica ou a estratégia de vocês para lidar com isto tem mudado ou não. Obrigado.

**Sr. Ivan:** Vou passar primeiro - obrigado Liliana - aqui para a Diretora Solange e depois o Diretor Jorge, e eu concluo com a questão das contingências.

Sra. Lilyanna: Obrigada.

Sra. Solange: Bom-dia. Este acordo na Total, na verdade, o que o Ivan já explicitou aqui muito bem, o que nós identificamos é estamos valorizando muito e, na verdade, as 2 companhias estão bastante felizes com este acordo estratégico, é com o potencial que existe sim de uma sinergia muito grande em vários aspectos na atividade exploratória, as suas empresas compartilham portfólios bastante semelhantes no Brasil e na África. Isto nos permite explorar sinergias para o nosso negócio comum, aonde nós somos parceiros, não há e nós não vamos... não há nenhum tipo de avaliação ainda de benefícios palpáveis, benefícios visíveis, estes estudos estão começando agora, o negócio está praticamente muito recente, nós não temos essas avaliações, e algumas delas também não compartilhamos aqui.

Então, o que eu quero valorizar, na verdade, é a importância estratégica dessas parcerias em fazer acontecer a redução de riscos da nossa atividade (notadamente na área de *upstream*) e a entrega de valores que só quando nós exploramos as sinergias é que eles aparecem.

Sra. Lilyanna: Então, é correto eu entender que a venda dos ativos do pré-sal ou esta parceria com a entrega de controle e alguns ativos do pré-sal não estão refletidos na sua curva de produção, que foi dada por vocês naquele *guidance* de 2021, correto?

Sra. Solange: Não, não estão. Outros ativos nós modelamos outros desinvestimentos que estão incluídos sim, mas as parcerias não.

Sra. Lilyanna: Tá ok, obrigada.

Sr. Jorge: Com relação ao uso, a participação no acesso ao terminal de regaseificação e aos dutos, aos gasodutos e a termelétrica, existe uma previsão de, num período, isso ser feito via um contrato com pagamento de taxas com direito de participação no ativo à medida que a gente for consolidando os estudos da parceria. Então, começa com tarifa, mas na sequência vira parceria em ativos.

Sra. Lilyanna: Certo, e isto não está quantificado dentro daquele valor de 2,5 bi de dólar, ou já está?

Sr. Jorge: Está quantificado.

Sra. Lilyanna: Está ok, perfeito.

Sr. Ivan: Bom, com relação à questão das contingências, a Petrobrás tem um critério muito claro de transparência e uma análise muito rigorosa de qualquer contingência em relação à construção ou não de garantias ou a probabilidade de êxito daquelas contingências. Então, isto é feito com muito critério.

Se você perceber, o crescimento quando ocorre, ocorre em eventos... não são eventos novos, são os mesmos eventos em anos diferentes, em atuações em anos diferentes e a Petrobrás tem convicção daqueles valores que provisiona e daqueles valores que não provisiona.

Então, o que você pode esperar é o que você está lendo no relatório hoje: uma total transparência em relação ao que são essas *liabilities* e um acompanhamento constante de cada uma delas. Lembrando, né, Lilyanna, que você tem decisões de natureza administrativa e decisões depois de natureza judicial e você tem alterações de jurisprudência. Então, tudo isto é levado em consideração trimestre a trimestre e é criteriosamente avaliado terá área jurídica da Petrobrás.

**Sra. Lilyanna:** Entendi, a metodologia não mudou, de fato as disputas têm evoluído de forma que aumentou, então, essas possíveis contingências, né?

**Sr. Ivan:** O que normalmente ocorre (e o que você pode observar) são alguns eventos, algumas discussões em que você tem situações que se repetem, se repetiram durante alguns anos. Então, o que normalmente tem é uma atuação relativa a um ano e no ano seguinte você tem uma nova atuação daquela mesma tese relativa ao outro ano que se incorporou, no caso, na auditoria que foi feita e etc. Mas você não tem uma diversidade de temas (muito pelo contrário) e você continua tendo este acompanhamento.

É importante ressaltar que há um acompanhamento do ponto de vista administrativo, normalmente no CARF, e depois é um acompanhamento do ponto de vista judicial. Se ocorre uma decisão na esfera judicial que muda a jurisprudência sobre o entendimento sobre determinada matéria, a área jurídica é a primeira fazer a sua ponderação em relação a isto e orientar o que deve ser o provisionamento ou não daquela situação.

**Sra. Lilyanna:** Está ok, perfeito. E só com uma clarificação sobre este aumento dos 18 bi em dívida de fundo de pensão. Você pode contextualizar? Porque eu entendo que está tendo uma reestruturação agora na Petros, né, e de onde vem esses 18 bi, né, e como que vocês podem endereçar de forma que isto não seja um outro valor surpresa negativo no futuro? Obrigada.

**Sr. Ivan:** Não, na verdade, o que aconteceu foi: você teve um aumento na questão do passivo atuarial por conta da movimentação da taxa de desconto. Apenas isso, tá.

**Sra. Lilyanna:** Certo. Está ok, obrigada.

**Sr. Ivan:** Obrigado.

**Operadora:** Próxima pergunta Diego Mendes, Itaú BBA.

**Sr. Diego:** Olá, boa tarde a todos. Eu tenho 2 perguntinhas também. A primeira, para o Celestino, com relação à utilização de capacidade das refinarias, a gente tem visto a utilização caindo aí bastante. Eu queria entender quanto disto é efetivamente parada de



manutenção e quais são as expectativas de parada de manutenção para 2017, quanto que isto deve te custar em capacidade, e o que é por conta de um *market share* menor no mercado doméstico.

E a segunda pergunta, para Solange, na questão da produção agora em 2017, no *target* que foi divulgado no plano 17-21 tinha... estava considerando lá a venda de ativos e agora provavelmente por conta do TCU pode ser que a gente veja um atraso. Então, se vocês pudessem passar para gente qual que é o *target* excluindo a venda de ativos.

E por último, só uma confirmação rapidinho, Ivan, se você pudesse falar, confirmar, na verdade, que no fluxo de caixa apresentado no slide 19 está considerando o petróleo de 48 e o câmbio de 3,55 como foi apresentado também no plano do ano passado ou se tem alguma premissa que mudou. Obrigado.

**Sr. Ivan:** Obrigado. Começando pelo Jorge, tá, Diego. Por favor.

**Sr. Jorge:** Com relação à utilização das capacidades de refinarias, não se referem a aumento do período de manutenção. Obviamente, como o mercado está maior, os prazos de manutenção... você tem 2 filosofias de fazer prazo de manutenção: ou o mínimo tempo ou o mínimo custo. Como você tem um mercado maior, você otimiza os custos de parada das refinarias, mas o maior efeito é o efeito mercado realmente. Não tem nada a ver com manutenção, com falha de manutenção, manutenção corretivas, é diferente de manutenção preventiva.

**Sra. Solange:** Bom-dia Diego. Na verdade, nós fechamos aí o nosso plano de negócio todos com uma premissa bastante firme de reversão desses investimentos, anunciamos a nossa meta aí de 2,07 de óleo para o Brasil, 2,6 a produção total Brasil/ exterior óleo e gás.

Nós estamos ajustando, eu não tenho exatamente esta resposta para colocar aqui agora porque nós estamos, em função deste recente momento do TCU, nós estamos fazendo estes ajustes. Mas, exceto Lapa, que o evento já aconteceu e não estava inserido aqui, nós temos que fazer estas revisões de produção, mas mantemos aí a nossa previsão de acordo com aquela premissa de desinvestimentos que eu comentei antes.

**Sr. Ivan:** Diego, os valores, tanto de Brent quanto de câmbio nesta provisão do slide 19, eles são diferentes do plano, você tem razão. Então, a gente tem um Brent superior a um Brent na faixa entre 55 e 58 e uma taxa de câmbio inferior, no caso, na faixa entre 3,25 e 3,30. Isso foi o que a gente utilizou para essas projeções.

**Sr. Diego:** Está ótimo, muito obrigado.

**Sr. Ivan:** Obrigado Diego.

**Operadora:** Próxima pergunta Régis Cardoso, Credit Suisse.

**Sr. Régis:** Bom-dia a todos, obrigado por receber as minhas perguntas. Duas perguntas, a primeira é relacionada à desalavancagem, a segunda relacionada a tempo de construção de poço em Libra.

Sobre desalavancagem, parece que a empresa entrou de fato na rota de desalavancagem, né, o indicador dívida líquida Ebitda em reais chegou a 3,5 vezes, em dólar a 3,8 vezes. Uma boa parte disto, no entanto, é devido a um Ebitda mais limpo, um Ebitda mais forte. Em todo caso, olhando para frente, como que a companhia avalia a possibilidade de atingir a meta de 2,5 vezes dívida líquida Ebitda antes de 2018 em vista da entrada de caixa (que inclusive vocês já têm contratada dos desinvestimentos anunciados ao longo do ano de 2016 e também do *pipeline* atual de vendas de ativos que tem)?

Ainda sobre esta questão, se renegociação de cessão onerosa pode ajudar na desalavancagem e, por fim, ainda sobre atingimento da meta de dívida líquida Ebitda, se tem um patamar de preço de petróleo que vocês avaliam que coloque em risco esta meta de topo?

A segunda pergunta é sobre construção de poços em Libra. O poço de Libra perfurado e completado em 47 dias parece uma marca bastante impressionante. A dúvida que a gente tem é como que isto se compara à média dos poços construídos nos outros campos de pré-sal que, se eu não me engano, a Isabela mencionou ao longo do *call* como 94 dias na média de 16. Obrigado.

**Sr. Ivan:** Régis, várias são as variáveis que levam a Petrobrás a estimar e colocar como a meta para atingimento da meta dos 2,5 em dezembro de 2018. Nós não temos nenhuma indicação agora, nem gostaríamos de especular sobre isto, em relação a se a gente vai antecipar, se antecipar vai ser ótima a notícia, mas a meta é 2,5 lá em dezembro de 2018. E não é nunca uma, né, são várias... os 4 pilares do plano contribuem para que a gente atinja esta meta, e o que você pode esperar é uma obstinação nossa em relação a isto, a perseguir esta meta.

Sempre lembrando que a métrica de segurança é superior e é primeira em relação à métrica financeira.

Não há qualquer valor de cessão onerosa na trajetória que a gente está estimando para alcançar a dívida líquida Ebitda de 2,5 em dezembro de 18. Então, nada é considerado em relação ao resultado final desta negociação porque nós não possuímos ainda este resultado, então, nós não teríamos como colocar no indicador qualquer contribuição vinda desta renegociação.

**Sra. Solange:** Bom-dia Régis. Desculpa, talvez o nosso material não tenha ficado muito claro, mas tem 2 formas que nós usamos para nos referenciar a tempos: Quando nós nos referenciamos à construção de poços, então nós estamos falando de 2 atividades - atividade de fazer a perfuração do poço e também de equipá-lo, deixá-lo pronto para a produção -, então, nós, por exemplo, tivemos (a Isabela comentou rapidamente aqui) dentro dos nossos aumentos de produtividade em relação do ano passado para este nós

tivemos uma redução no tempo de construções de poços do pré-sal saiu de 128 dias para 94 dias, isto foi uma redução de 27%, ou seja, o tempo gasto para fazer as 2 etapas.

Quando nós nos referimos a Libra (e foi um destaque agora que aconteceu no segundo semestre de 2016), nós nos referimos apenas à segunda etapa, que foi a parte de equipar o poço para produção. Esses poços de Libra já tinham sido perfurados anteriormente, não foram perfurados agora em 2016, mas só os equipamos agora. Então, nós demoramos aí 65 dias num poço, 53 no segundo e 47 no terceiro, e foram estes os números que nós compartilhamos com vocês porque mostrou, num espaço curto de tempo, que, na verdade, foram questões de meses entre o segundo semestre de 16 e agora em fevereiro de 17, nós conseguimos em apenas 3 operações seguidas reduzir 28% fazendo a mesma atividade em 3 poços diferentes.

Então, só métricas diferentes, nós não estamos perfurando e equipando poços em 47 dias; nós estamos perfurando e equipando poços de 94 dias, e foi a nossa métrica de 2016.

**Sr. Régis:** Excelente, muito claro. Se me permitir só um *follow-up*, Ivan, numa eventual situação (por construção, tá, por hipótese) em que a companhia atinja a métrica de desalavancagem antes do previsto, isto implica alguma alteração no plano de negócios? Ou seja, vocês tinham algumas iniciativas para um horizonte mais distante no tempo (retomar a atividade petroquímica, por exemplo, entre outras), você consideraria retomar ou talvez diminuir o plano de desinvestimentos ou retomar alguma desses outros custos de atividades se atingisse essa meta mais cedo? Obrigado.

**Sr. Ivan:** Régis, obrigado. Eu vou passar a palavra aqui ao Diretor Nelson, mas, não, a resposta é não, mas ele vai detalhar com mais qualidade.

**Sr. Nelson:** Oi Régis. Nelson falando. Só para lembrar que, realmente, nós temos variações de fatores externos ao plano, como você sabe muito bem, Brent, câmbio, e nós, na verdade, fomos beneficiados no início deste ano com um câmbio um pouco mais favorável que está no plano, como você sabe, que nós terminamos aí 48, o câmbio médio também um pouco melhor do que estava previsto no câmbio, melhor no sentido de com o real mais valorizado, mas a gente vê oscilações muito grandes no preço do petróleo. Quer dizer, bastou o preço chegar a US\$55,00, vimos uma reação bastante forte nos Estados Unidos e já está trazendo o preço mais próximo de US\$50, 51, 52.

Então, a gente realmente não pode fraquejar o nosso esforço, principalmente no controle de custos. Eu quero dizer a vocês que o trabalho de... aquele trabalho de *score cards* que nós tivemos aqui culminou com mais de 7.000 *score cards*, mais de 30.000 metas e submetas dobradas, *nearly* 100 planos de ação e a gente está sendo absolutamente, assim, firmes na execução e uma disciplina muito grande nesta execução.

Então, o que criou talvez no primeiro trimestre uma sensação de alívio, digamos assim, muito a ver com o preço do Brent acima do óleo, acima do que estava previsto no câmbio no primeiro ano, que era US\$48,00 (lembro a vocês), a gente não pode esmorecer o nosso esforço e a gente tem sido bastante, bastante firme aí no controle e na execução. E eu

quero dizer que os primeiros 3 meses, quando a gente compara com o plano, está indo bem. Está indo bem tanto Opex, Capex, etc.

Quer dizer, estamos só no início do ano, é muito cedo para a gente relaxar. Como eu disse, a gente vai continuar aí com um foco muito forte no controle de custos principalmente.

**Sr. Régis:** Excelente, muito claro. Obrigado a todos.

**Operadora:** Próxima pergunta Gustavo Alevato, Santander.

**Sr. Gustavo:** Boa tarde a todos. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é relacionada ao programa de parcerias. Dados os desenvolvimentos que a gente viu semana passada do TCU, se a Petrobrás poderia estar usando mais este modelo porque ela entende que, não que seja mais fácil de se vender algum ativo ou ceder a cessão de alguns ativos, mas por achar também mais interessante olhando com uma visão mais de longo prazo?

A segunda pergunta está relacionada ao pagamento de dividendos e PLR. O ano passado, se eu não me engano, vocês não pagaram nem dividendos nem PLR. Para este ano, vocês vão pagar PLR para os funcionários?

E a terceira e última pergunta está relacionada à Capex para 2017. Dado o cenário de preço de petróleo, que o Nelson comentou agora, um pouco mais baixo no curto prazo, vocês podem estar revendo o valor dos investimentos para 2017 que o *target* é 19 bi ou ainda é cedo para fazer qualquer tipo de revisão? Obrigado.

**Sr. Ivan:** Eu acho que (bom Gustavo, obrigado pela sua pergunta), primeiro, vamos posicionar a questão de venda de ativos e a questão específica de parcerias; são universos completamente diferentes.

A venda de ativos eles estão muito relacionados à necessidade da Petrobrás de reduzir a sua alavancagem, mas também, por uma decisão estratégica da companhia, de focar naqueles ativos e não só a atividade principal. É uma companhia integrada e vai focar os seus investimentos na área de exploração e produção, na área de refino. Estes são os principais *drivers*, e aquilo que não é petroquímico, biocombustível e etc., a companhia vai efetuar a sua venda. Então, ali há um direcionador claro do que a gente pretende fazer.

As parcerias são muito mais abrangentes, como você bem colocou: são visões de longo prazo que são comuns em relação ao parceiro que a Petrobras eventualmente venha a escolher, mas isto é feito com bastante critério. No caso da Total, nos pareceu muito óbvio não só pela experiência que eles têm fora do Brasil, na costa da África, que se associa à experiência da Petrobras aqui na costa brasileira, há um ganho efetivo com clara redução de custo para futuro no compartilhamento dessas tecnologias e dessas experiências anteriores, deste histórico. Então, isto é bastante diferente do outro conceito.

Você sabe que nós temos mais 2 MOUs assinados, um com a Statoil e um com a Galp, e o cuidado é tanto que a gente percorre este caminho de visão conjunto em relação ao que pode ser o futuro da atividade das 2 companhias no Brasil, e se se chega a um consenso de que se tem uma situação única de conhecimento, principalmente voltada à área tecnológica, que pode gerar um valor maior para as 2 companhias atuando em conjunto do que separadamente, isto é levado em consideração na decisão final.

Com relação ao pagamento de dividendo e PLR, dividendos é evidente que não porque nós não tivemos um resultado, e com relação à PLR, eu vou passar a palavra ao Diretor Hugo Repsold.

**Sr. Hugo:** Gustavo, obrigado pela pergunta. O pagamento de PLR aos empregados ele é consequência do atendimento a um conjunto de indicadores que fazem parte das cláusulas econômicas do acordo coletivo de trabalho, que são negociadas a cada 2 anos em todos os anos ímpares, e um destes itens, olhando o conjunto de itens, também não foi atendido, então não enseja o pagamento de PLR aos empregados.

**Sr. Ivan:** Gustavo, com relação à sua última pergunta, é muito cedo ainda para falar qualquer discussão sobre revisão de Capex. Então, não seria possível. O que a gente tem estimado é US\$19 bilhões e é isso que a gente pretende realizar este ano, tá?

**Sr. Gustavo:** Está claro Ivan, obrigado pelas respostas.

**Sr. Ivan:** Muito obrigado, tá.

**Operadora:** Próxima pergunta Osmar Camilo, Bradesco BBI.

**Sr. Osmar:** Boa tarde a todos, obrigado pela pergunta. Eu gostaria só de fazer um *update*, que vocês fizessem um *update* na questão só do *class action*, como é que isto está, quais são os próximos passos e *timetable* para isto. Obrigado.

**Sr. Ivan:** Osmar, obrigado pela pergunta. A gente está na mesma situação: a Petrobras teve seu recurso acolhido pela Corte de Apelações, não há prazo para definição, né, para julgamento. Já foram feitas as sustentações orais, então a gente está aguardando a decisão vinda da Corte de Apelações.

Você acompanha em paralelo a gente tem feito acordos com os chamados *opt outs*, né, com demandantes individuais que não aderiram à própria classe, e toda vez que surge uma oportunidade que a Petrobras, dentro daquela sua mensuração de redução de riscos, a gente acaba finalizando este acordo.

Mas, agora neste momento, única e exclusivamente aguardando o resultado da Corte de Apelações.

**Sr. Osmar:** Ok obrigado.

Sr. Ivan: Obrigado você.

Operadora: Próxima pergunta Pedro Medeiros, Citi Group.

Sr. Pedro: Ok, boa tarde a todos. Parabéns pelos resultados. Eu tenho algumas perguntas e algumas delas, no final das contas, vão acabar sendo *follow-ups* de questões anteriores.

A primeira delas, Ivan (ou Ivan ou Solange), se vocês puderem mencionar um pouco mais, dar mais detalhes sobre o *guidance* de Capex para 2017, pois, na comparação com o que foi concluído em 2016, a gente acaba enxergando uma previsão de crescimento superior a 40%.

Então, se vocês puderem passar um pouco mais de detalhe de quais são os segmentos que passarão por este tipo de crescimento e quanto deste Capex já contempla de investimentos novos em aquisição de blocos dado que nós temos aí uma agenda grande de leilões previstos no Brasil.

A segunda pergunta, também um *follow-up*...

Sr. Ivan: Pedro, Pedro, deixa eu te interromper, só pedir para a Solange responder esta primeira parte aqui, tá? Só um minutinho, por favor.

Sr. Pedro: Maravilha, está ótimo.

Sra. Solange: Pedro, nós continuamos naquela mesma linha de quando conversamos com vocês por ocasião da divulgação do plano de negócios.

Os nossos investimentos estão focados muito fortemente no desenvolvimento da produção do pré-sal, se eu pudesse resumir em uma frase. Ou seja, e também no caso destes investimentos (aí vocês olham, e há pouco me foi perguntado sobre as plataformas da cessão onerosa que entram em 2018), também vai ser um grande momento para a companhia, nós temos muita parte destes investimentos em poços antecipados, vocês lembram disso, quer dizer, todo o nosso *budget* hoje está voltado para terminar as nossas plataformas, para terminar todos os sistemas que entram em operação, ainda há alguma coisa de excelentes oportunidades de exploração que nós temos. Então, este é o foco.

Você fez uma pergunta se nós tínhamos... o quanto deste *budget* está ligado a *bids*. Não está. Nós não temos provisionamento para *bids*; no momento que houver oportunidade a Petrobrás fará os seus devidos remanejamentos.

Sr. Ivan: Pedro, pode continuar, por favor, tá.

Sr. Pedro: Obrigado, obrigado pela resposta. A minha segunda pergunta era, na verdade, é só um, aproveitando a fala da Solange, eu queria entender o seguinte: Neste trimestre, houve novamente uma revisão grande na provisão total realizada com a negociação da construção dos cascos e plataformas junto à Ecovix e Enseada. Eu queria entender se

vocês podem passar algum *guidance* sobre como é que a gente deve tratar este tema para frente e se as revisões, de alguma forma, trazem algum tipo de prejuízo ou comprometimento nos avanços físicos da construção das unidades.

**Sra. Solange:** Pedro, na verdade, o que nós temos aqui é uma excelente notícia, o que nós temos aqui é que hoje nós eliminamos um risco que nós tínhamos no horizonte do nosso plano, que foi uma das mais brilhantes negociações conduzidas aqui pela companhia, que fez com que a gente hoje pudesse ter um controle, a gente está com um controle muito bom do término destas embarcações, e elas são fundamentais para o nosso fluxo de caixa nos próximos anos.

Então, nós entramos numa outra realidade eu diria, e ela não fala (essas realidades hoje de Ecovix e Enseada) ela não fala objetivamente com a nossa *one off bids* ou com a capacidade dos nossos fornecedores, né, que, na verdade, podem se utilizar de espaços como estes para entregar as nossas futuras embarcações, nós temos alternativas, hoje a gente compartilhou com vocês também, a Isabela mencionou que o FPSO de Tartaruga Verde Mestiça que está em reparos finais... em reparos, não, desculpa, no término final de sua interligação de módulos aqui no Brasil, nós teremos no segundo semestre a chegada da P67 também para terminar, será feita a finalização da obra aqui também no Brasil.

Ou seja, não há limites, hoje nós não estamos limitados para terminar as nossas embarcações, nem os afretadores estão e, na verdade, eu repito porque isso é muito importante, nós temos uma clareza, uma definição, um controle que nos permite ser bastante realistas em relação aos prazos que estamos anunciando.

**Sr. Ivan:** Pedro, não sei se você tem mais alguma pergunta adicional.

**Sr. Pedro:** Sim, eu teria, na verdade, mais 2 *follow-ups*. O primeiro deles é se, no âmbito do PNG e na perspectiva que vocês têm para 2017, vocês integram algum tipo de previsão do aumento do preço mínimo de referência da ANP, aí, por consequência, algum impacto no total de tributos pagos pela empresa?

E a segunda pergunta, Ivan, seria se vocês podem caracterizar um pouquinho mais neste momento a parceria estratégica que está em negociação com a Statoil e Galp, tipo de ativo ela incluiria?

**Sr. Ivan:** Pedro, eu vou passar a palavra aqui ao Diretor Jorge Celestino com relação à PMR, e depois à Diretora Solange e com relação às parcerias.

**Sr. Jorge:** Pedro, com relação ao PMR, nós continuamos as discussões junto aos parceiros, aos nossos sócios parceiros, as outras companhias que operam Brasil, junto ao governo e junto à ANP. Por enquanto não temos nenhuma tendência de, no curto prazo, termos... pelo menos dentro das discussões que estão sendo entabuladas de impactos relevantes no preço de referência, no preço mínimo de referência, mas continuamos ainda discutindo com todos os atores que discutem este assunto. Esta questão ainda não foi fechada.

Sr. Ivan: Solange, por favor.

Sra. Solange: Pedro, de verdade te agradeço aí pela oportunidade de compartilhar com vocês, são estratégias que eu valorizo muito, que nós estamos construindo hoje com parceiros específicos.

Assim como já foi dito aqui da Total, a Statoil tem uma estratégia específica, é uma empresa reconhecida pela recuperação de campos maduros, nós temos um brilhante portfólio de campos *offshore* que já estão na fase intermediária de produção e nós temos a intenção real de buscar, de novo, sinergias, competências, capacidade financeira para nos ajudar a estender a vida útil destes campos, e a Statoil faz parte deste exercício.

A Galp tem sido nossa parceira fundamental, há muitos anos ela é uma parceira *stricto sensu*, onde viabilizou vários projetos da Petrobras. Então, queremos usar também esta integração que nós temos com a Galp para explorar sinergias de viabilização de projetos.

Sr. Pedro: Está ótimo gente, obrigada e novamente parabéns pelos resultados.

Sr. Ivan: Obrigado Pedro.

Operadora: Próxima pergunta Eduardo Vieira, Deutsche Bank.

Sr. Eduardo: Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Eu tenho 2 perguntas, uma em relação ao *target* de 2,5 de *leverage* e outra em relação ao desinvestimento. Vocês poderiam confirmar qual Brent está sendo usado para o *target* de 2,5 de *net leverage*?

E em relação ao desinvestimento, vocês têm 8 bilhões a receber em 2017 e você tem próximo a US\$6 bilhões contabilizado no ativo circulante, ou acredito que a maioria seja referente à venda da NTS, então, você estaria considerando apenas US\$2 bilhões de entrada de caixa este ano. Isto se refere... em termos de anúncio, a empresa pretende ainda anunciar outros ativos este ano e o impacto de caixa ocorreria em 2018? É isto pelo motivo da redução do valor de entrada de desinvestimentos em 2017?

E o outro, eu queria entender quanto de Ebitda você deve perder com ativos vendidos até agora e ativos previstos para o futuro? Obrigado.

Sr. Ivan: Eduardo, os valores que a gente está registrando, novamente, são projeções da companhia sujeitas às condições de mercado, mas o valor que a gente está *provisando* é de entrada de caixa ao longo do ano de 2017, e vários deles evidentemente são com relação à ativos cujas negociações foram concluídas no ano de 2016. Mas o valor é este mesmo, é 8 milhões. Não há nada já previsto de caixa ou de entrada de caixa específico já no balanço em relação a isto. Isso é caixa e será efetivado ao longo do ano de 2018.

Com relação à alavancagem, o que a gente considerou foi aqueles dados que estão no plano de negócios, né, o Brent que está previsto no plano de negócios é a taxa de câmbio prevista no plano de negócios. Novamente, o que nós fizemos no slide 19 foi uma



atualização dado que já percorremos aí um período grande desde setembro para cá, uma atualização daquela expectativa, nada além disto.

E com relação ao Ebitda não só dos projetos que foram já vendidos ou finalizados e quanto aos projetos futuros, eles são incorporados à medida que estas realizações vão acontecendo. Então, quando a gente tem uma expectativa (e isto é levado em consideração na projeção do plano de negócios), estes valores, o Ebitda daqueles projetos é retirado, como, por exemplo, as obrigações de Capex são retiradas, como as entradas ou saídas de caixas são retiradas. Então, assim, tudo isto é levado em consideração, mas você tem que levar em consideração que isto é dinâmico, né, Eduardo, isto vai mudando com o tempo, e aí sofre as suas atualizações.

Mas tudo isto foi considerado na elaboração e na meta de desalavancagem de 2,5 para dezembro de 18, tá?

**Sr. Eduardo:** Perfeito. Você poderia dizer quanto dos 19 bi que faltam ainda de desinvestimentos seria em relação a operações que geram Ebitda hoje e quanto seria em comparação ao que ainda não gera Ebitda, só para ter uma ideia?

**Sr. Ivan:** Não porque a gente trabalha com um portfólio grande aqui dentro e a meta não é 19, a meta é 21, né, lembrando, para 17 e 18. Então, por exemplo, vamos dar como exemplo a venda de Carcará: Carcará não tinha Ebitda nenhum associado, o primeiro óleo é em 2023, mas você tinha um grande Capex associada isto. Então, isto foi levado em consideração a partir do momento que ocorreu a transação.

Então, assim, é muito difícil especificar porque por vezes a gente sofre situações como a gente sofreu no TCU, situações como a gente sofreu no próprio judiciário ou outras situações que a gente nem imaginava que surgem por demanda ou que aparentemente não estavam no nosso radar e que surgem. Então, é muito difícil especificar.

Agora a melhor informação da administração no momento da elaboração do plano ela é colocada como foi agora, por exemplo, no dia de hoje quando a gente coloca esta previsão no slide 19, tá?

**Sr. Eduardo:** Perfeito. Muito obrigado.

**Sr. Ivan:** Obrigado.

**Operadora:** Obrigada a todos. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas deste webcast e teleconferência.

Com a palavra, o Diretor Ivan de Souza Monteiro para os seus comentários finais. Por favor, Diretor.

**Sr. Ivan:** Eu agradeço a todos, a todos os meus colegas aqui presentes, aos executivos, agradeço as perguntas que foram formuladas e, por favor, qualquer dúvida adicional reportem à área de RI da Petrobras. Muito obrigado e boa tarde a todos.

Divulgação de Resultados de 2016  
Transcrição da Teleconferência / Webcast  
22 de março de 2017

**Operadora:** Obrigada senhoras e senhores. O áudio desta teleconferência para *replay* e apresentação de slides estarão disponíveis no site de investidores da companhia, no endereço: [www.petrobras.com.br/ri](http://www.petrobras.com.br/ri).

Isto conclui este webcast e teleconferência. Muito obrigada pela sua participação. Por favor, desconectem suas linhas agora e tenham um bom dia.