

Webcast - Resultados do 4º trimestre de 2020 25 de fevereiro de 2021

Carla Albano:

Bom dia a todos. Bem-vindos ao *webcast* da Petrobras com analistas e investidores sobre os nossos resultados do 4T20.

Gostaríamos de informar que todos os participantes acompanharão a transmissão pela Internet, como ouvintes. Depois da nossa introdução, teremos uma sessão de perguntas e respostas. Vocês podem enviar perguntas pelo e-mail: petroinvest@petrobras.com.br.

Estão presentes conosco, hoje: Roberto Castello Branco, Presidente da Petrobras; Andrea Almeida, Diretora Executiva, Financeira e de Relacionamento com Investidores; André Chiarini, Diretor Executivo de Comercialização e Logística; Carlos Alberto Pereira de Oliveira, Diretor Executivo de Exploração e Produção; Marcelo Zenkner, Diretor Executivo de Governança e Conformidade; Nicolás Simone, Diretor Executivo de Transformação Digital e Inovação; Roberto Ardenghy, Diretor Executivo de Relacionamento Institucional e Sustentabilidade; Rodrigo Costa Lima e Silva; Diretor Executivo de Refino e Gás Natural; e Rudimar Lorenzatto, Diretor Executivo de Desenvolvimento da Produção.

Informamos que a apresentação permanecerá disponível ao longo do *webcast* no nosso site de Relações com Investidores, iniciaremos agora ouvindo o Presidente da Petrobras, Roberto Castello Branco.

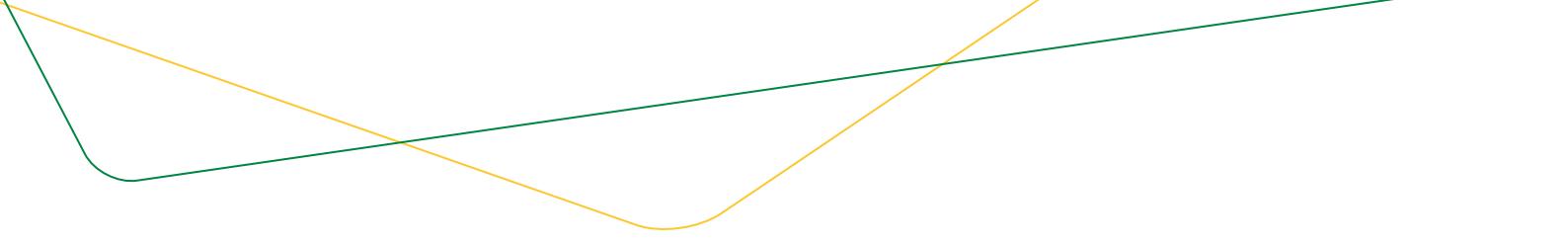
Por favor, Roberto.

Roberto Castello Branco:

Obrigado, Carla, e bom dia a todos. Desde janeiro de 2019, quando eu tomei posse na presidência da Petrobras, começamos a implementar uma estratégia que foi seguida à risca, rigorosamente. Não nos desviamos em nenhum momento dela.

Nossa visão estratégica é baseada no lema *Mind the Gap* como está escrito na minha camisa. Pedimos emprestado ao *underground* de Londres o *Mind the Gap*. Por quê? Em lugar de ter uma visão interna, ou seja, nos compararmos com nós mesmos, queremos nos comparar com os melhores e sermos o melhor ou, pelo menos, uma das melhores empresas de petróleo do mundo.

Quando formos atingidos pela crise da covid e, consequentemente, por um forte choque sobre indústria do petróleo, nosso compromisso foi de estruturar uma recuperação *J-shaped*, quer dizer, terminar melhor do que começamos.



Isso também foi perseguido com muito trabalho, com muito entrosamento, aceleração da estratégia, aceleração da transformação digital, da transformação cultural, formação de equipes multidisciplinares ágeis, capazes de diagnosticar problemas e prover soluções rapidamente e eu acho que conseguimos entregar um bom resultado.

Eu creio que a Petrobras de hoje é melhor do que era a Petrobras de um ano atrás. Muito mais do que lucro, lucro é uma variável contábil, somos orientados por valor e valor, geração de caixa, é muito importante.

Conseguimos uma geração de caixa operacional bastante robusta, bastante forte. Fomos a única empresa, nos comparando com as *major oil companies*, a conseguir crescer a geração de caixa operacional, em termos de fluxo de caixa livre, nosso, da ordem de US\$ 24,1 bilhões se incluirmos os desinvestimentos, ou US\$ 22,1 bilhões sem incluir os desinvestimentos.

Foi maior do que qualquer *major oil company*. Isto sendo a Petrobras uma empresa estatal e menor do que elas. É como você entrar em uma briga com os braços amarrados para trás. Mesmo assim, conseguimos entregar um bom resultado.

Em várias dimensões, reduzimos significativamente os custos *across-the-board*. Iniciativas se multiplicaram em todas as áreas da Companhia. Áreas corporativas, na exploração e produção de petróleo, no refino, no gás e energia. O objetivo é reduzir custos e ganhar eficiência, isso foi feito com um resultado muito bom.

Em termos de segurança, tivemos zero fatalidades, a taxa de acidentes registráveis por milhão de homens-horas trabalhadas foi de 0,56. Estabelecemos um novo *benchmark* global para a indústria do petróleo. Em termos de redução de emissões de gases de efeito estufa, também fomos muito bem.

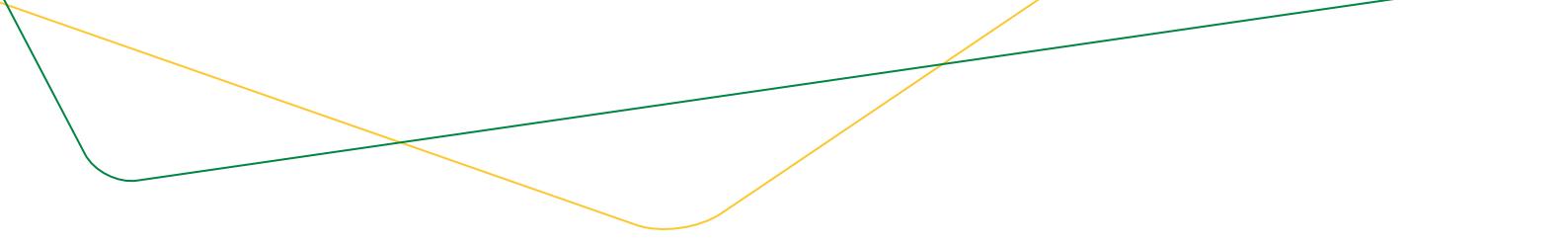
Programas sociais foram desenvolvidos, combate à covid na nossa Companhia, adotamos o *home office*. *Home office*, não é uma invenção da Petrobras, muitas empresas no mundo adotaram o *home office*, e continuam em *home office*.

Algumas, inclusive, já declararam o *home office* permanente. Nós vamos migrar, assim que a vacinação da população brasileira avançar, assim que tivermos um percentual significativo da população vacinada, o plano seria de migrar para um regime híbrido, parte presencial, parte *home office*.

E foi aprovado pela imensa maioria dos nossos empregados nas pesquisas de opinião que realizamos. O *home office* não só reduziu a taxa de contaminação pelo vírus, como também contribuiu para reduzir custos e para aumentar significativamente a produtividade.

Inclusive vários estudos apontam nessa direção, não foi somente a Petrobras que se beneficiou, as empresas como um todo se beneficiaram dessa nova maneira de trabalhar. O mundo é muito dinâmico e muda muito mais rapidamente nos dias de hoje, vivemos um mundo que é movido pela inovação tecnológica e temos que nos adaptarmos rapidamente aos novos tempos.

O vencedor não é quem é maior, o vencedor é quem sabe mudar rapidamente, de forma inteligente. Isso a Petrobras está conseguindo fazer. Voltando, para citar uma velha questão suscitada acerca da IBM há cerca de quase 40 anos, vem a pergunta: *can elephants dance? Yes, they can and, even fly*. É o caso da Petrobras.



Muita gente cética a respeito da Petrobras, nós conseguimos mostrar que o elefante, uma empresa gigante, que muitos pensam que é um paquiderme lento, nós conseguimos fazê-lo dançar e fazer voar.

Reduzimos significativamente custos administrativos, lançamos o Programa de Demissão Voluntária, ao qual aderiram mais de 11 mil empregados da Petrobras e de suas subsidiárias. Dentro da Petrobras, 6,1 mil já saíram, outros milhares sairão esse ano, quase 5 mil.

Em todas as áreas, os custos foram reduzidos e continuamos, o custo, eu costumo dizer, como unha, você está sempre, permanentemente aparando. Ninguém corta a unha uma vez por ano, temos que permanentemente estar vigilantes.

Esse assunto de paridade de preço de importação, para mim, é surpreendente. Em pleno século XXI ainda dedicarmos tanta atenção para isso. Os combustíveis são *commodities*, assim como a soja, o minério de ferro, o açúcar, o café, o trigo, o cobre e vários outros, são *commodities* cotadas em dólares.

Seus preços são formados pela oferta e demanda global e não há como se desviar deles. A experiência com inovações, de fugir da regra da paridade de preços de importação, a Petrobras já provou, foi desastrosa, a Petrobras perdeu US\$ 40 bilhões e tem um outro impacto.

A Petrobras é uma empresa, nós reduzimos a dívida em quase US\$ 36 bilhões em dois anos, mas ainda é uma empresa muito endividada, quem deve US\$ 75,5 bilhões não pode negar isso.

E a nossa dívida é majoritariamente em dólares. Como é que se vai conciliar obrigações em dólares com receitas em reais? Outro efeito perverso do descolamento da paridade dos preços de importação.

No fim das contas, o Brasil não é um país onde os preços de combustíveis são caros, eu não estou dizendo isso meramente por um achismo. Eu estou falando baseado em estatísticas disponíveis para qualquer um, públicas, a respeito de uma coleta de preços para 163 países, divulgada pela GlobalPetrolPrices.com, em que se vê que a média dos preços do Brasil, seja em diesel, seja gasolina, estão abaixo dos preços globais.

No caso do diesel, mais de uma centena de países tem preços acima dos preços do Brasil. Mesmo se nós corrigirmos pela renda per capita, o Brasil ainda fica ligeiramente abaixo da média global. Então não existe nenhum exagero no Brasil, por isso, embora alguns impostos sejam elevados, por exemplo, comparando com os Estados Unidos, onde os impostos são baixos, o Brasil tem preços mais elevados.

Como eu sempre repito, o preço não é caro nem barato, preço é o preço de mercado. E se o Brasil quiser ser uma economia de mercado, tem que ter preços de mercado. Preços abaixo do mercado geram muitas consequências, algumas previsíveis outras imprevisíveis, mas todas negativas.

A Petrobras, nós propusemos, a Diretoria Executiva propôs e o Conselho aprovou ontem uma distribuição de dividendos da ordem de R\$ 10,3 bilhões a serem pagos no dia 29 de abril. O retorno total para os acionistas da Petrobras nos últimos tempos tem sido muito pobre, mas esse é no momento o que nós podemos fazer.

Pagar dividendos porque nós não só conseguimos reduzir a dívida, conseguimos reduzir a alavancagem, mesmo em um ano extremamente desafiador e, ainda assim, com um estoque de caixa que é superior ao caixa mínimo estimado pela Diretoria Financeira.

É um caixa que, ao longo do tempo, deve ser reduzido para melhorar a eficiência na alocação de capital. Uma das ações para melhorar o retorno sobre o capital investido é o foco na redução da necessidade de capital de giro, não só através da administração do caixa, como da gestão de estoques.

Nós avançamos com a criação da Diretoria Executiva de Comercialização e Logística, avançamos muito isso. A Petrobras tem futuro como produtor de petróleo, temos recursos vastos para explorar.

Estamos trabalhando em inovações tecnológicas, algumas em estágio avançado para reduzir os *breakeven prices*, para ter a possibilidade de acessar campos que possuem alta concentração de CO₂, reduzir significativamente os custos de perfuração e completação de poços, estamos atuando em todas as áreas.

O Plano Estratégico 2021-2025 prevê a entrada em operação de 13 novos FPSOs. No ano passado, mesmo em meio à pandemia, nosso time foi capaz de colocar em operação a P-71, duas plataformas completaram seu *ramp-up* em 2020, mesmo com as limitações impostas pela pandemia, em que fomos forçados a reduzir o pessoal a bordo.

Temos inúmeras inovações tecnológicas na Companhia já implementadas. Por exemplo, o aeroporto virtual reduziu os custos de transporte aéreo. A Petrobras é uma companhia que tem 50 mil voos mensais.

A implementação do *digital twins*, reforçamos nossa infraestrutura de computação de alta capacidade, com um aumento dramático do número de PetaFLOPS, que nos proporciona resolver algoritmos mais complexos. *Machine learning*, aplicação de inteligência artificial, o que estamos fazendo em todas as áreas da Companhia, corporativas e operacionais.

Enfim, eu fico muito feliz de entregar esse resultado e de ter uma equipe tão boa, unida, times não só da Diretoria Executiva, mas com gerentes e pessoas de um escalão mais inferior serem dedicados e competentes, trabalhando de forma colaborativa entre eles.

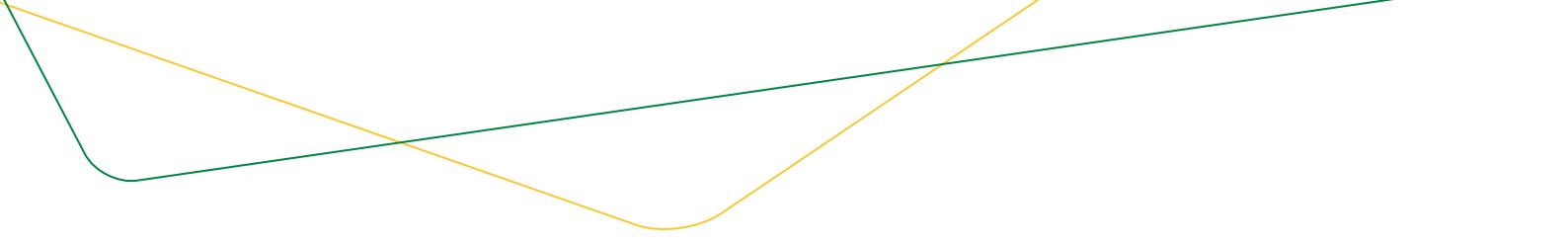
A integração foi um dos focos da nossa gestão. Então acho que a Petrobras está numa trajetória excelente para cumprir nosso objetivo de ser a melhor companhia de petróleo e gás do mundo, em termos de geração de valor para o acionista.

Evidentemente, com respeito às pessoas, ao meio ambiente, foco na segurança de suas operações, que é muito caro para nós. E continuar a ser um fornecedor confiável de produtos de alta qualidade para os nossos clientes.

Muito obrigado, vou passar a palavra agora para Andrea para que dê início à apresentação.

Andrea Almeida:

É até difícil de falar depois dessa declaração emocionante do Roberto. Muito feliz de estar aqui também apresentando os resultados. Nós todos estamos muito felizes com



os resultados que trazemos hoje para apresentar para vocês. E se começarmos pelo cenário macroeconômico, mostramos que realmente tivemos um ano desafiador.

Uma redução de 35% do preço do Brent, uma desvalorização de 31% do real frente ao dólar, são cenários, de fato, desafiadores, mas, ainda assim, conseguimos, de fato, apresentar resultados sólidos por conta da nossa reação rápida com a implementação das medidas de resiliência que foram adotadas para enfrentar a crise provocada pela covid.

Nós nunca saímos da nossa agenda. A nossa agenda transformacional sempre foi focada nos nossos cinco pilares estratégicos e vamos mostrar nos próximos slides como cumprimos cada uma das nossas promessas, ou como que entregamos dentro de cada um dos pilares.

No próximo já vemos que, apesar da crise, tivemos, como o Roberto falou, uma forte geração de caixa. Em 2020, alcançamos um fluxo de caixa operacional de US\$ 29 bilhões e fluxo de caixa livre de US\$ 22 bilhões. Apresentamos um ótimo desempenho operacional, com recorde de produção e exportação de petróleo.

Também tivemos uma gestão ativa de portfólio muito pujante, com 17 operações de desinvestimentos assinadas ou concluídas em 2020, que totalizaram US\$ 4,67 bilhões, com entrada de caixa de US\$ 2 bilhões.

Quando olhamos para o 4T, começamos a ver uma recuperação dos preços do petróleo no mercado interno, com maiores vendas. Também houve mais maiores margens de GLP e nafta e melhores margens na exportação de petróleo e óleo combustível, reflexo do que estava acontecendo no mercado internacional.

Conseguimos alcançar um fluxo de caixa operacional de US\$ 7,1 bilhões e um fluxo de caixa livre de US\$ 5,7 bilhões. Só no 4T vemos uma entrada de caixa de US\$ 1 bilhão com os desinvestimentos.

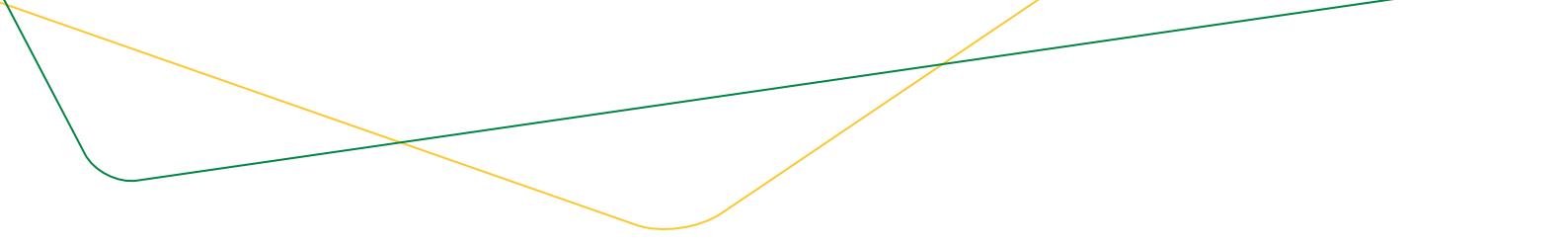
No próximo, já focamos na redução do custo capital. Tínhamos uma meta, em 2020, de manter a dívida bruta no mesmo patamar de 2019, que era de US\$ 87 bilhões, mas conseguimos reduzir em US\$ 11,6 bilhões, atingindo o patamar de 76. Também reduzimos a dívida líquida em US\$ 15,7 bilhões e, com isso, conseguimos uma redução expressiva também no pagamento de juros, cerca de US\$ 1,3 bilhões no ano.

Também acho que vale destacar aqui que em outubro, quando fizemos uma emissão de 10 anos, de *bonds*, conseguimos atingir a menor percepção de risco da Empresa. Ou seja, foi a menor taxa histórica de emissão de um *bond* de 10 anos, a 4,4% a.a.

Como o Roberto falou, no próximo slide, continuamos buscando incessantemente custos baixos. Em 2020, conseguimos reduzir em 33% o custo de extração e em 31% o custo de refino.

As despesas gerais e administrativas diminuíram 38%, sempre buscando eficiência. Também reduzimos o nível de estoque operacional em 8 milhões de barris de petróleo. Continuamos com o programa de desligamento voluntário, alcançando, em 2020, a adesão de 11 mil empregados.

O destaque do 4T foi ganho com a revisão atuarial do plano de saúde dos empregados, que teve um impacto positivo de US\$ 2,5 bilhões. Também queria destacar a otimização



dos prédios. Concluímos três processos de hibernação e devolvemos cinco imóveis alugados, o que vai trazer economia já este ano, no que diz respeito à nossa ocupação de prédios.

O Roberto mencionou a importância que a meritocracia tem para nós e, de fato, implementamos iniciativas com foco nesse objetivo, buscando formar uma cultura de valor na Companhia.

Iniciamos a remuneração variável baseada no mérito, com um plano efetivo de metas baseadas em geração de valor. Na saúde e segurança, que é o próximo slide, ficamos muitíssimo felizes de atingir a menor taxa histórica de acidentados registrados por milhões de homem-hora, que ficou em 0,56.

Isso reforça nosso compromisso com o respeito à vida e ao meio ambiente, incluindo métricas de topo relacionadas à sustentabilidade. Pelo sexto ano consecutivo reduzimos as emissões absolutas operacionais de gases de efeito estufa.

Em novembro, também criamos a Gerência Executiva de Mudança Climática, integrada à nova Diretoria Executiva de Relacionamento Institucional e Sustentabilidade, tocada pelo Roberto Ardenghy.

Atuamos no combate à covid, com a implementação do teletrabalho, testagem maciça, quarentena, ajustes nas rotinas operacionais e avaliação contínua. No 4T, demos continuidade às doações de combustíveis também para abastecer ambulâncias, veículos das áreas de saúde e geradores. E realizamos ações especiais no Estado do Amazonas, para tentar atenuar os efeitos da crise.

Como falamos antes, continuamos na nossa trajetória de redução de dívida. A forte geração de caixa e os desinvestimentos já nos ajudaram a desalavancar ainda mais a Empresa.

Já falamos que reduzimos em 11,6 a dívida bruta e continuamos firmes no propósito de reduzir essa dívida bruta para US\$ 67 bilhões, que é a nossa meta no final desse ano.

No próximo slide, mostramos a nossa geração de caixa, medida pelo EBITDA ajustado, que reduziu apenas 13%, mesmo com a expressiva desvalorização do preço do Brent. Quando comparamos trimestralmente, houve um crescimento significativo, principalmente por conta do ganho da revisão atuarial no plano de saúde, como já falamos, além dos maiores preços do Brent e o aumento da demanda por energia termelétrica.

Quando olhamos o EBITDA por segmento, no 4T verificamos que o E&P teve uma redução de 9% em relação ao 3T, principalmente em função do menor volume produzido, compensado pela valorização dos preços do Brent.

Já no refino, o EBITDA ajustado reduziu em apenas 5% em relação ao 3T. Se tirarmos o efeito estoque, houve um crescimento de EBITDA, em função das menores despesas operacionais.

Também tivemos melhores margens de derivados no mercado interno, principalmente GLP e nafta, e maior volume de vendas, principalmente querosene de aviação, porque observamos uma recuperação do setor, principalmente nos voos domésticos, e de óleo combustível, devido ao aumento da demanda termelétrica.

Também tivemos melhores margens nas exportações de petróleo e óleo combustível, reflexo da elevação das margens internacionais.

No segmento de Gás e Energia, vimos um crescimento de 3%, em função da maior geração de energia associada ao maior preço da energia gerada, além do aumento do volume comercializado de gás natural nos mercados térmico e não térmico.

Mais uma vez, nosso fluxo de caixa aí, despontando, acho que talvez esse seja o grande ponto marcante do nosso resultado, conseguimos atingir US\$ 28,9 bilhões de fluxo de caixa operacional, que quando descontamos os investimentos, chegamos a um fluxo de caixa livre de US\$ 22 bilhões.

E essa forte geração de caixa e desinvestimentos possibilitaram que continuássemos com os pré-pagamentos e as amortizações, dando continuidade ao nosso compromisso de desalavancagem da Empresa.

Mesmo num cenário desafiador, como já falamos, conseguimos fechar diversas operações de desinvestimento, totalizando US\$ 4,15 bilhões. E assinamos 12 contratos de compra e venda de ativos até o momento. Desses 25 transações, já entraram em caixa US\$ 2,16 bilhões.

No próximo slide mostramos como está a atualização da evolução das fases dos projetos de desinvestimento. É importante destacar aqui o trabalho da gestão do passivo da Empresa, sempre falamos que não importa só a dívida, temos uma outra dívida que está nas outras obrigações, que diz respeito ao nosso passivo, temos aqui um slide para falar do passivo atuarial.

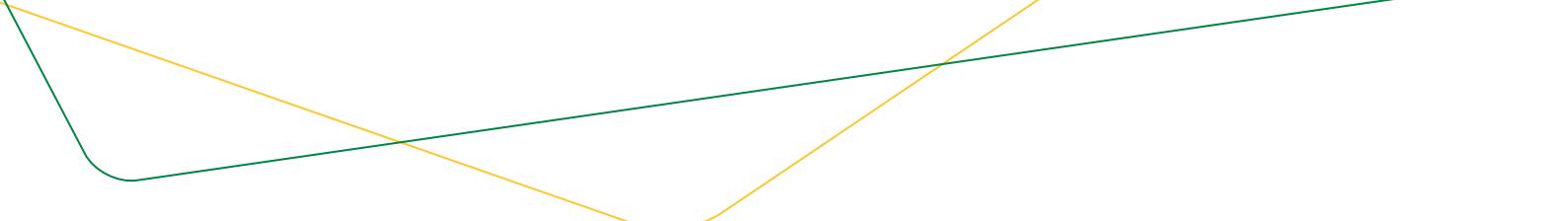
Tivemos ações tanto no plano de pensão quanto no plano de saúde. Na Petros, conseguimos aprovar a implementação do novo PED, o Plano de Equacionamento do Déficit, reduzindo o impacto financeiro das contribuições extraordinárias.

Obtivemos também a aprovação do Plano Petros 3, com a previsão de abertura para as inscrições a partir de março desse ano. E nos planos Pré-70, também realizamos a liquidação parcial antecipada de uma obrigação que tínhamos com o plano, reduzindo garantias reais, despesas com juros e melhorando a liquidez dos planos.

Em relação ao plano de saúde, como já comentamos, houve a revisão atuarial, alterando as premissas de custeio do plano. No 4T, tivemos uma reversão relevante do *impairment*, de US\$ 6 bilhões, que foi fruto da melhoria do preço do petróleo que observamos, e que mudamos os preços no plano estratégico 2021-2025.

E também pela revisão do nosso portfólio de projetos. O maior impacto se deu realmente nos ativos de água profunda. No 4T, também apresentamos um resultado líquido recorde, principalmente pela reversão do *impairment*, um ganho significativo com a revisão atuarial do plano de saúde e a variação cambial também, devido à valorização do real frente ao dólar.

Também contribuíram para esse resultado a valorização do Brent, a melhora de margem dos derivados e maior demanda por energia termelétrica. Como o Roberto mencionou, pelo terceiro ano consecutivo vamos realizar a distribuição de dividendos e estimamos o pagamento em torno de US\$ 2 bilhões referentes aos resultados de 2020. Estamos propondo o pagamento do mesmo valor para as ações preferenciais e ordinárias.



E em relação à geração de valor para a nossa sociedade, todo ano somos o maior pagador de tributos e esse ano contribuímos com R\$ 129 bilhões no Brasil, de tributos, o que mostra a nossa relevância também nessa área. Com isso, muito feliz, eu passo a palavra para o meu amigo Capo.

Carlos Alberto Pereira de Oliveira:

Bom dia a todos. Muito obrigado, Andrea. Pode passar o próximo slide, por favor. Vemos ali, na capa vimos a plataforma P-77, que é onde tivemos o recorde de produção anual no poço Búzios 12.

Eu queria começar rapidamente. Vou dar um detalhe operacional um pouco maior sobre a produção. Vimos aí um ano de grandes desafios, decorrentes da pandemia, em que nós conseguimos obter um desempenho operacional excepcional, com recordes históricos de produção total e de óleo, isso aí suportados por uma maior participação dos nossos ativos do pré-sal.

Obtivemos recorde de produção anual, com 2,28 milhões de barris diários de petróleo e LGN, e de 2,84 milhões de barris de óleo equivalente por dia de produção total, superando as marcas que existiam desde 2015, que eram de 2,23, 2,79.

Mas o que é importante destacar é que esses recordes de agora, que são maiores que os valores anteriores, estão sustentados em uma carteira com maior participação da produção do pré-sal. Então saltamos de uma participação de 26% de participação do pré-sal em 2015, quando aconteceram aqueles recordes, passamos para 49% em 2018, como estamos vendendo no slide.

E agora estamos com 68% em 2020. Nossa melhor performance do ano. Tínhamos previsto originalmente produzir 2,70 milhões de barris de óleo equivalente por dia, mas com a maior produção das plataformas que vimos no campo de Búzios, com o menor número de intervenções que acabamos fazendo para combate à corrosão por CO2 nos dutos de injeção, isso foi menor que o previsto, e com o menor declínio de produção dos campos Tupi e Sapinhoá, com o melhor desempenho de reservatório nesses campos.

Também o fato de termos tido maior eficiência de produção, com otimização de paradas, de plataformas. Apesar do cenário de restrições, acabamos conseguindo fazer uma produção de 2,84, bem superior à que era a previsão original do ano, de 2,70.

Próximo slide, por favor. O que vemos aqui nesse slide, o que estamos vendo aqui quando focamos agora no 4T20, a nossa produção média de óleo, LGN e gás natural alcançou 2,68 milhões de barris de óleo equivalente por dia. Foi menor que a produção do 3T, mas basicamente porque retomamos a campanha de paradas programadas que nós tínhamos interrompido durante o 2T e o 3T, como consequência da pandemia.

Retomamos essas paradas e, em janeiro de 2021, já tivemos um menor número de paradas em relação ao último trimestre e, com isso, estamos registrando uma produção de 2,81.

Para o ano de 2021, estamos mantendo a nossa expectativa de produzir em média 2,72 milhões de barris de óleo equivalente por dia. E aí já estamos descontando o impacto devido aos desinvestimentos que aconteceram tanto final de 2020 quanto aqueles que vão acontecer agora em 2021.

E estamos considerando, nesse 2,72 de meta e projeção para o ano, estamos considerando que o acordo de coparticipação de Búzios, devemos concretizá-lo em setembro desse ano.

Indo para o próximo slide, por favor. Vamos falar agora do custo de extração. Vemos que no ano foi de US\$ 5,2 por barril, o que representa uma redução de 33% em comparação com o custo de extração do ano anterior.

Cerca de 50% dessa queda é explicada pela depreciação do real frente ao dólar, mas os outros 50% estão associados a desinvestimentos, hibernações em águas rasas, aumento da produção, que nós tivemos, e menores custos, nossa maior eficiência em conseguir realizar as atividades com menores custos, mas também associado à redução de atividades em função do cenário de pandemia.

Essa redução acontece em todas as categorias, como vemos do lado direito do slide, na comparação com o ano de 2020, comparando o ano de 2020 com 2019. Mas eu quero chamar atenção, em particular, para a redução no pré-sal, de 28%, que no ano 2020 alcançamos a marca de US\$ 2,5 por barril, uma marca também bem representativa, particularmente porque o nosso foco tem sido muito no pré-sal e justificando até o nosso foco no pré-sal.

Indo para o próximo slide, por favor. Continuamos avançando nos ativos de classe mundial, em particular no desenvolvimento da produção no campo de Búzios, que é o nosso melhor ativo, é o maior campo já descoberto no mundo em águas profundas.

Em 2018 apenas 2% da nossa produção vinha do campo de Búzios e agora, em 2020, esse número subiu para 23% da nossa produção. E a alta produtividade desse campo nos fez obter sucessivos recordes de produção em 2020. Dos nossos 10 maiores poços produtores, nove estão no campo de Búzios e temos o recordista mensal, que é o poço Búzios 10, que produziu quase 70 mil barris de óleo equivalente por dia em setembro de 2020.

E o nosso recordista anual, que é o poço Búzios 12. Considerando todos os efeitos de eficiência, inclusive da plataforma, produziu 52,4 mil barris de óleo equivalente por dia em 2020.

Nos próximos cinco anos planejamos investir cerca de US\$ 20 bilhões no desenvolvimento de Búzios. Ao longo dessa década, pretendemos ampliar as atuais quatro plataformas para ter 12 plataformas em Búzios. O óleo é mais leve, tem um maior valor, o custo de extração no campo é mais baixo.

O resultado é um campo de alto valor, alta resiliência econômica. É um cenário de preços baixos de petróleo. Temos aí um super-ativo e uma base muito importante para o nosso futuro. E é com essa perspectiva inspiradora de futuro sobre o campo de Búzios que eu passo nesse momento a palavra ao Diretor Rudimar.

Rudimar Lorenzatto:

Obrigado, Capo, meu grande, inestimável colega no segmento E&P, obrigado. Bom dia a todos e espero que todos estejam bem e com saúde. Dando prosseguimento à fala do Capo, nosso Diretor de Exploração e Produção, vou trazer aqui neste slide uma

atualização da implantação dos próximos módulos de Búzios, nosso super-ativo, como disse o Capo.

O FPSO Almirante Barroso para Búzios 5, que está em construção na China, deve iniciar sua operação em 2022. Está previsto o início do *lifting* dos módulos ainda nesse semestre na China. Para as instalações submarinas, finalizamos a contratação do EPCI dos dutos rígidos em junho e já temos quatro poços perfurados e um completado.

Nesta semana, é destaque importante, assinamos a carta de intenção do afretamento do FPSO Almirante Tamandaré com a SBM e será a nossa sexta unidade no campo de Búzios e é a maior unidade de Búzios e da Petrobras. Terá uma capacidade de processamento de 225 mil barris por dia e deve iniciar a operação em 2022.

Em relação à contratação das duas unidades próprias de Búzios, a de número 7, a P-78, e a oitava, a P-79, recebemos as propostas comerciais agora em fevereiro e iremos iniciar a etapa de negociação da licitação, conforme a legislação, e a nossa expectativa é de encerrar a contratação ainda neste semestre de 2020.

Estamos avançando nas contratações de sistemas submarinos e dos serviços e equipamentos de poços para os módulos de Búzios 6, 7 e 8. A contratação das Árvores de Natal Submarinas está em andamento e há previsão de assinatura ainda no 2T21.

Também é importante destacar que temos agora em fevereiro o início da contratação das sondas que atenderão os novos projetos de Búzios. Gostaria de enfatizar, neste momento, que nossa experiência de mais de 10 anos em projetos do pré-sal, nós melhoramos, revisamos nossa estratégia de ida ao mercado, notadamente no que se refere à pré-qualificação dos nossos fornecedores.

Muito importante na qualidade dos investimentos, bem como nos nossos processos internos de contratação, buscando mais agilidade e, por consequência, termos menor tempo de implantação dos projetos, muito importante na captura de valor.

Próximo slide, por favor. Nesse slide, temos os principais destaques dos demais projetos de desenvolvimento da produção. À esquerda vemos as unidades que entraram em operação nos últimos dois anos, de 2018 a 2020, com destaque para as principais realizações que ocorreram ao longo do ano de 2020.

Como comentei nos *webcasts* anteriores, apesar das restrições impostas pela covid, no que se refere a número de pessoas embarcadas nas unidades, tivemos avanços no comissionamento e na interligação dos poços. E, em 2020, interligamos mais nove poços produtores, para compor esses 36 poços que hoje estão em produção nessas unidades.

Em junho tivemos o primeiro óleo da P-70, quinta unidade replicante, que está instalada no campo de Atapu. E em outubro tivemos o primeiro gás dessa unidade. Em 2020, mais duas unidades atingiram o topo de produção. Em janeiro, a P-77, e em julho, a P-67. Neste momento, somente, como mostra o slide, somente a P-68 e a P-70 ainda não atingiram o topo de produção, mas deve ocorrer ao longo deste ano.

Em Búzios tivemos um excelente desempenho operacional das unidades, com a ampliação da capacidade de produção dessas unidades, conforme nossos melhores estudos de engenharia. E, claro, pelo alto potencial de produção dos poços e do reservatório, como destacou o Capo no slide final dele.

As quatro unidades de Búzios representam cerca de 23% da produção da Petrobras em 2020. É importante também destacar nesse momento que os resultados positivos que atingimos no nosso programa de integridade de dutos, devido ao desenvolvimento de novas ferramentas e tecnologias de inspeção de dutos submarinos suscetíveis ao efeito do CO2.

E tivemos, em 2020, com isso, menor número de intervenções em relação ao previsto, o que impactou positivamente a nossa produção. Para 2021, temos a expectativa de novas tecnologias desenvolvidas em conjunto com os nossos fornecedores nessa área.

No quadro à direita, mostro novamente o cronograma de entrada em operação das 13 unidades nos próximos cinco anos, destacadas pelo Roberto na sua abertura, sendo 11 no pré-sal e duas no pós-sal. Para este ano, temos prevista a entrada de duas unidades, Sépia e Mero 1.

A unidade Sépia, o FPSO Carioca já chegou da China e está hoje no estaleiro Brasfels em Angra dos Reis, onde nós estamos finalizando as atividades de integração e comissionamento.

E, a seguir, haverá o deslocamento dessa unidade para alocação. Mero 1 está iniciando as atividades de comissionamento na China e tem previsão de iniciar a produção somente no final de 2021.

Também neste ano temos a expectativa de encerrar a fase de contratação do FPSO do Integrado e Parque das Baleias e Mero 4, previsto assinatura no 2S21.

Por fim, tivemos recentemente a aprovação do projeto conceitual do módulo 1 do Sergipe Águas Profundas, e devemos iniciar a contratação desse novo FPSO ainda este ano. Obrigado a todos pela atenção. Estejam bem. Vou passar a palavra para o Diretor André Chiarini, do EDCL.

André Chiarini:

Muito obrigado, Rudimar. Bom dia a todos. Também estou muito feliz em dividir com vocês alguns dos resultados que tivemos na Diretoria de Comercialização e Logística. A Diretoria de Comercialização e Logística foi criada a partir da aprovação do Conselho de Administração em março de 2020, já durante a pandemia, com o objetivo de contribuir comercialmente para o aumento da competitividade da Petrobras.

E em garantir uma maior integração da cadeia, o que em ano normal já seria um enorme desafio e, em um ano como 2020, posso garantir para vocês que foi bastante especial. Por favor, o próximo slide.

A mensagem já extremamente importante, seguimos bastante alinhados aos preços internacionais em 2020, assim como foi em 2019 e assim como estamos fazendo em 2021. Praticamos preços em equilíbrio com o mercado internacional, acompanhando as variações de valor do produto, do câmbio, tanto para cima quanto para baixo.

Por exemplo, na gasolina demos 38 reajustes, 19 reajustes para baixo e 19 para cima. Chegamos a operar na gasolina com preço 20% mais barato do que o de 2019, de fechamento, no 1S. E depois, no 2S, recuperamos, subindo de acordo com a volta da

demanda, outros 20%, fechando o ano, portanto, com 4% abaixo do preço praticado em 31 de dezembro de 2019.

No diesel, mesma coisa, 28 reajustes, 15 para baixo, 13 para cima, chegando a reduzir 30% no 1S, em função da queda da demanda, da queda do Brent, da queda, também, dos *track spreads*. E fechamos, depois de aumentar 24% no 2S, com uma redução de 13% em relação ao preço de fechamento em 31 de dezembro de 2019.

Mesma coisa no GLP. Em 2021, já realizamos ajustes adicionais na gasolina, como todos sabem, no diesel e no GLP, em linha com a política adotada ao longo de 2020. E antes de passar para o próximo slide, eu queria reforçar uma mensagem que o Conselho de Administração passou e nós divulgamos no dia 23 à noite, que vai zelar com grande vigor pelo cumprimento da política de preços de paridade internacional.

Por favor, o próximo. Tivemos um excelente resultado também no 2S porque, em geral, no 4T a sazonalidade deveria levar os nossos volumes para baixo e, mesmo assim, conseguimos, com a atuação do time comercial do mercado interno, elevar as vendas de derivados no país, tanto de diesel quanto de outros derivados.

Ficamos muito bem em relação também ao 3T20, mas também em relação ao 4T19. Com relação às exportações, mantivemos o nível de exportações de óleo combustível e reduzimos as exportações de petróleo, como é natural, dado que já foi apresentado pelo Capo, em função da redução de produção por conta das paradas.

Pode seguir. Foi um ano de muito foco no mercado e muita busca por eficiência operacional. Aumentamos o volume de diesel, a partir já de setembro de 2020, em relação ao mesmo período de 2019. Uma atuação muito mais competitiva, como era previsto, com os leilões que passamos a realizar de forma rotineira, reposicionamento dos estoques, um grande foco em diesel com um baixo teor de enxofre, diesel S10 e, principalmente, foco grande no nosso cliente.

Obtivemos também, revisando a nossa forma de atuação, maiores margens em contratos de coque, propano, etano e nafta. Diversificamos clientes e geografias no mercado externo. Para vocês terem uma ideia, tivemos 199 operações de venda no ano passado, para 39 clientes, em 17 países e em três continentes.

Redução dos estoques, como já dito pelo Roberto, foi muito interessante, conseguimos operar atualmente com 8 milhões de barris abaixo dos níveis iniciais pré-crise. Os recordes de exportação de petróleo são bem conhecidos. No óleo combustível, nós dobramos as exportações em relação a 2019.

E as entregas de diesel S10 estão crescendo cada vez mais com a abertura de novos polos de venda. Chegamos também ao menor nível de estoques de bens desde 2011 e reduzimos os custos fortemente também, sendo a maior parte na logística de E&P.

Não poderia ser diferente, com tudo o que foi apresentado pelo Capo e pelo Rudimar, dos times de E&P e desenvolvimento da produção, também entendo que da nossa parte aqui no desenvolvimento de Búzios, e conseguimos um expressivo crescimento na produção e exportação de Búzios, que hoje já representa a maior participação na cesta de petróleo nosso, da exportação, 41% da cesta.

Em relação a 2019, crescemos a exportação em 188%, de Búzios. E colocamos, no ano passado também, 14 novos clientes na carteira, em diferentes geografias.

O óleo combustível de baixo teor de enxofre foi o maior derivado exportado, com grande crescimento em volume e rentabilidade. A exportação cresceu 74%, assim como o *Crack spread* teve uma resposta muito boa também, com crescimento acentuado.

Esse crescimento foi sustentado pela atuação comercial, apoiada na diversificação de clientes e dos nossos mercados diversos. Pode seguir. Também é importante ressaltar o forte desempenho das nossas subsidiárias ligadas à logística.

A Transpetro teve os melhores resultados de sua história. Maior geração de caixa na história da Companhia, com US\$ 819 milhões de fluxo de caixa operacional. Teve também uma forte redução do custo unitário associado à operação de dutos e terminais, com redução de 17% frente a 2019.

Batemos recordes operações de transbordo/*ship-to-ship*, com incremento de 66% em relação a 2019, além do aumento da disponibilidade de navios, para 99,2% como média no 2S20.

Já em relação a PBLOG, gostaria de destacar também o aumento no número de dias de atendimento em logística. É extremamente importante porque isso passa pelo atendimento também de novos projetos exploratórios, quatro novos projetos exploratórios.

E a mensagem principal que eu gostaria de deixar aqui sobre a PBLOG é: tem uma equipe muito focada, uma estrutura muito focada em prestar serviços logísticos complementares aos ativos de E&P, com flexibilidade e segurança operacional, com foco em eficiência na gestão de custos.

Pode seguir. Tudo isso também com uma criação de valor relevante para o futuro, com a estruturação de projetos inovadores, muito em parceria com outras áreas, como a de DTDI, sob a direção do Nico.

Mais inovação, estrutura de carteira de projetos específicos para logística. Estruturamos, realmente, uma carteira muito interessante, que não existia antes. Evolução dos processos de planejamento operacional, associados às iniciativas de transformação digital, preparando de fato o sistema para um mercado mais competitivo.

Tivemos diversas iniciativas ligadas à gestão de estoques, como o Roberto já comentou, implantação também de aeroporto virtual e, recentemente, também contratamos nosso CRM para a área comercial e a estruturação do V360, uma plataforma muito interessante de inteligência de mercado, que nos posiciona de forma bastante diferenciada para seguir adiante. Muito obrigado. Gostaria de passar a palavra para o Diretor Rodrigo Costa.

Rodrigo Costa Lima e Silva:

Obrigado, André. Bom dia a todos. Vou iniciar aqui com o desempenho operacional do Refino. Podemos avançar para o próximo slide. E aqui podemos ver no canto esquerdo que ao longo dos últimos anos a disponibilidade operacional do parque apresentou um aumento significativo, resultado das ações de predição de falhas e implementação do sistema de monitoramento de saúde dos nossos ativos.

Este nível de disponibilidade que nós alcançamos em 2020, no patamar de 96,7% posiciona a nossa Companhia no primeiro quadrante dos melhores refinadores do mundo. Vemos aqui também que o fator de utilização do nosso parque, a despeito da sua significativa redução no 2T, em função dos efeitos da pandemia, retornou para o patamar de 80%, em média, no 2S.

Dessa forma, nós fechamos o ano de 2020 em 79%, e isso representa 2 p.p. acima do ano de 2019. Vemos aqui também nesse slide que em 2020 alcançamos o patamar de 94% de processamento de óleo nacional. E aqui é muito importante destacarmos o recorde de processamento do óleo do pré-sal, que nós alcançamos 52% da carga total do refino em 2020.

Se compararmos com o ano de 2019, isso representa um acréscimo de 10 p.p. Isso aqui é resultado de muito esforço de todo o nosso time do refino, para adequar o nosso parque ao perfil da nossa produção do nosso segmento de E&P, o que favorece nossa margem, uma vez que o óleo do pré-sal vai ter um maior rendimento, que permite maiores produções de diesel e de gasolina.

Se avançarmos para o próximo slide, podemos ver que toda essa elevada disponibilidade, com o perfil flexível do nosso parque, nós temos como consequência o aumento da produção de derivados com maior valor agregado e uma oportunidade de venda, como o Diretor André comentou na sessão anterior.

A aqui temos um destaque no 4T20, que é o crescimento da produção de diesel, em 10%, e de óleo combustível, em 20%, em relação ao 4T19. Como podemos ver no gráfico aqui da produção de diesel S10, vemos um patamar de 368 mil barris por dia, 28% acima do mesmo período do ano anterior e em linha com o 3T20.

No ano, a produção alcançou o patamar de 331 mil barris por dia, o que representa aproximadamente 50% da nossa produção de diesel, do nosso parque. Desde julho temos tido recordes sucessivos na produção de diesel S10 e aqui no 4T alcançamos o recorde de 408 mil barris por dia, no mês de outubro, com destaques para Replan, para Refap, para a RPBC e a Regap.

Quando nós olhamos nosso perfil na produção de óleo combustível, podemos observar um aumento na produção de Bunker de baixo teor de enxofre, bem como de óleo combustível de exportação de baixo teor de enxofre. E aqui, mostramos que nós estamos em sintonia com a captura da oportunidade da regulação internacional, que limita o teor de enxofre para combustíveis de transporte marítimo, que entrou em vigor em janeiro de 2020.

Se nós avançarmos para o próximo slide, aqui podemos ver a nossa performance em termos de custo operacional do refino. E aqui vemos que processamos um maior volume de carga fresca, cerca de 2% a mais, com um custo 9,4% menor comparado ao ano anterior.

E aqui, essa redução, podemos destacar que ela foi ancorada principalmente por menores custos de pessoal, fruto das nossas ações de redução de horas extras e de otimização de efetivo.

Então se pudermos resumir o nosso desempenho do refino em 2020, operamos com uma maior eficiência dos nossos ativos e, ao mesmo tempo, nós atingimos um menor nível de taxa de acidentes registrados nas nossas operações.

Alcançamos o patamar de 0,34 quando nós olhamos a nossa taxa de acidentes registrados. Isso é um novo marco em termos de segurança e, como o nosso Presidente, Roberto, falou, a segurança operacional é o valor, é a base para todas as nossas operações.

Avançando para o próximo slide, agora eu comento um pouco sobre o desempenho das nossas operações de Gás e Energia. Aqui, tivemos uma forte recuperação da demanda no 4T, o Diretor André também comentou isso, que foi principalmente puxada pelo maior volume no mercado termelétrico.

Aqui nós vimos que o Sistema Interligado Nacional apresentou uma elevação da carga, de 66 GW para 71 GW no 4T, em função de uma baixa e associada a uma baixa afluência em relação aos reservatórios do país.

Além disso, vimos uma recuperação da atividade industrial, que elevou o consumo no mercado não termelétrico. E quando olhamos o comportamento do nosso portfólio de oferta, aqui observamos que a flexibilidade foi fundamental para atender os nossos compromissos diante de um cenário de extrema volatilidade nesse segmento.

No 1S tivemos uma queda de quase 30% no mercado de gás, o que nos fez nos movimentar muito rápido, zerando as nossas importações de GNL e reduzindo a importação aos mínimos contratuais da Bolívia.

Já quando olhamos no 2S, fomos para um outro extremo, onde tivemos uma subida forte do mercado e retornamos a nossa importação da Bolívia para os máximos contratuais e aumentamos a importação de GNL, atingindo um pico de 23 cargas no 4T.

Com isso, nós conseguimos manter uma vantagem competitiva que é fundamental para a nossa Companhia, que é o índice de confiabilidade de entregas, onde alcançamos o patamar de 99%.

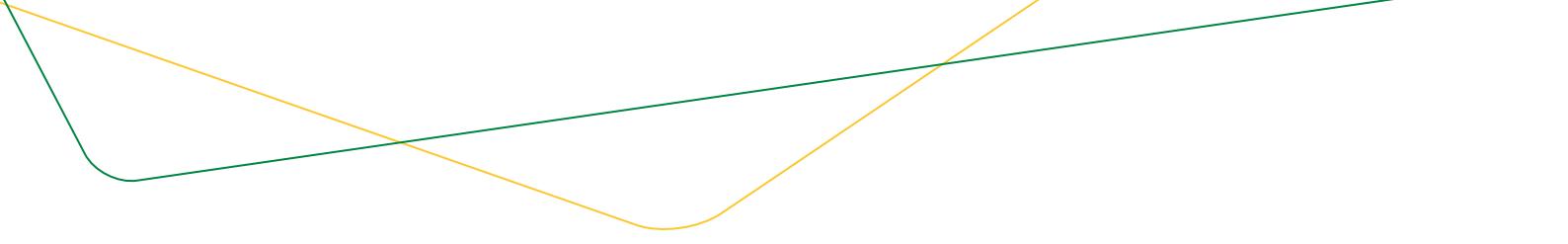
É isso aqui que eu gostaria de compartilhar com os senhores. Aqui, devolvo a palavra para a Carla.

Carla Albano:

Muito obrigada, Rodrigo. Obrigada a todos. Agora daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Rodolfo de Angele, JPMorgan (via webcast):

Antes de mais nada, acho importante apenas fazer uma consideração aqui. Em dois anos, mesmo enfrentando uma crise de petróleo que viu os preços da *commodity* ficarem negativos, e também uma pandemia global, a administração atual conseguiu transformar a Petrobras, mesmo nesse curto período de tempo.



Hoje a Empresa tem um balanço mais saudável, gera muito caixa e tem retornos elevados. Isso sem falar na maior transparência e proximidade com os mercados de capitais. Parabéns pelo trabalho, Roberto e time.

Roberto, você poderia comentar sobre como será o processo de transição para a nova Administração da Companhia?

Roberto Castello Branco:

Rodolfo, em primeiro lugar, muito obrigado. Em meu nome e dos meus colegas, das mais de 40 mil pessoas que trabalham na Petrobras, nosso muito obrigado. Suas palavras, tratando-se da pessoa que você é, do profissional competente e experiente que você é, nos deixam muito felizes e lisonjeados.

Até agora, eu não tenho nenhuma informação sobre o processo de transição, mas sem dúvida nenhuma estaremos dispostos a fazer com que a transição se processe da maneira mais suave, mais eficiente possível porque nosso compromisso não é com o nosso emprego, nosso compromisso é com a Petrobras, com o Brasil. Então estamos disponíveis para ajudar.

Luiz Carvalho, UBS (via webcast):

Antes de entrarmos nas perguntas, eu gostaria de aproveitar a oportunidade para reforçar nossa visão positiva sobre o trabalho que foi feito em termos de estratégia e governança conduzido pelo Roberto nesses últimos dois anos. Muito bem feito, o seu trabalho, na nossa visão.

A primeira pergunta, Roberto, é: a Empresa tem sido capaz de acompanhar a qualidade de importação, mesmo com a depreciação cambial e o *rally* de preços do petróleo. Você poderia, por favor, compartilhar mais detalhes sobre como o processo de tomada de decisão funciona à luz de ângulos de finanças e governança corporativa?

Roberto Castello Branco:

Luiz, agradeço também a suas palavras elogiosas, em meu nome, da Diretoria e de todos que trabalham nessa companhia, na Petrobras.

O processo de decisão a respeito de preços é extremamente simples, fácil e obedecendo aos padrões de governança. Nós temos um time dedicado que analisa diariamente os mercados no Brasil e no mundo. Todas as nossas decisões são *data-driven*, nós não tomamos decisões com base no achismo.

Nós vemos a evolução dos preços comparativamente com os preços domésticos, as tendências. A Petrobras não é monopolista, embora o Brasil contenha uma anomalia, uma única empresa responsável por 98% da capacidade de refino. Nem a China, que é supostamente um país comunista, tem isso. E nós temos competidores que são importadores de grande porte, como grandes *tradings* globais, de grandes distribuidoras nacionais e também pequenos importadores.

É um mercado muito vibrante, muito ágil e que nós acompanhamos a nossa competição com muita atenção. Nós temos uma política comercial que engloba correntemente 36 pontos de venda.

Nós estamos em um esforço, como mostrou o Chiarini, de ampliar esses pontos de venda, com preços diferentes. Levamos, com alguma frequência, leilões para entrega futura de combustíveis, procurando dar aos nossos clientes um maior número de opções.

Nós somos focados na clientela e queremos que eles tenham opções para poderem decidir livremente. Então não procedemos mecanicamente, como já falei várias vezes, se não, mandaríamos esse pessoal embora, colocaríamos um robô, que faria a nossa tarefa automaticamente, sem precisar de tanta inteligência, de tanto capital humano.

Evidentemente não é o que acontece. Ninguém fica sentado em casa aumentando preço. Isso é fruto de um trabalho de uma equipe. E nós temos um Grupo Executivo de Mercado, de Produtos, o GEMP, em que participam os gerentes executivos de comercialização, o Diretor Executivo de Comercialização e Logística e a Diretora Financeira.

Eles fazem um julgamento, analisam o mercado com base nos *inputs* que eles recebem da equipe, analisam os mercados e decidem ou não dar os reajustes. Se houver alguma discussão maior, mais profunda, divergências, eu sou chamado a opinar e a decidir. É basicamente isso.

André Hachem, Itaú BBA (via webcast):

Em primeiro lugar, gostaria de parabenizar o Roberto e toda a equipe pela gestão nos últimos dois anos. A Empresa fez grandes avanços em seu esforço de desalavancagem, no programa de venda de ativos e na transparência. E transparência como um todo, melhorou tremendamente.

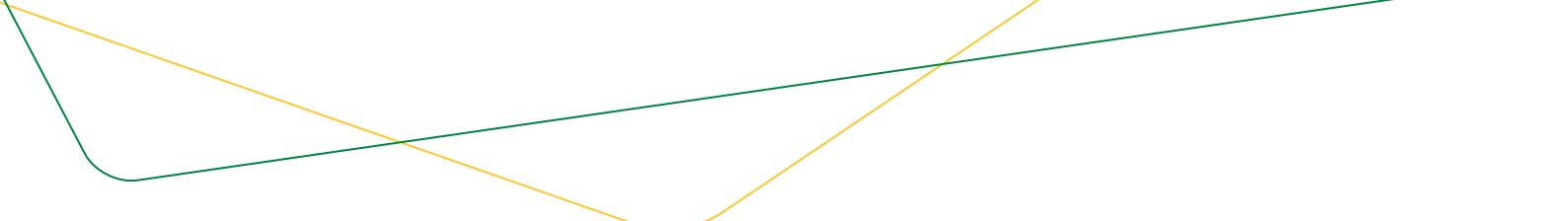
Roberto, minha pergunta é em relação ao futuro da Petrobras. Você poderia comentar quais são as suas expectativas em relação ao um programa de venda de ativos e, mais especificamente, as refinarias? Ainda sobre esse assunto, você poderia comentar se alguma das partes interessadas cancelou, alterou seu lance inicial ou interesse nas últimas semanas?

Roberto Castello Branco:

Muito obrigado pela suas palavras. Eu digo em meu próprio nome, da Diretoria e dos empregados da Petrobras. Quanto ao futuro, não devo nem posso opinar. Agora em março eu deixarei o cargo de presidente da Petrobras, cabe aos que me sucederem definir e tomar ações para o futuro.

Eu prefiro não opinar em nada. Quais são os desafios, o que deve ser feito, o que não deve ser feito. Absolutamente. Isso não é assunto meu. Eu apenas, como brasileiro, continuarei, como uma pessoa que gosta muito dessa Companhia, que conhece seu potencial, continuarei a torcer para que ela se mantenha numa trajetória virtuosa.

Quanto aos proponentes para comprar as refinarias, eu vi manifestações de preocupação apenas, mas, até o momento, não houve nenhuma desistência.



Regis Cardoso, Credit Suisse (via webcast):

Roberto, essa gestão soube reconhecer as conquistas das gestões que lhe antecederam. Soube aprofundar e dar continuidade sem ruptura ao plano de gestão da Empresa. Nesses últimos dois anos, a Petrobras teve grandes conquistas, iniciou processos importantes, como a abertura do mercado de refino e gás.

Também atravessou ilesa a maior crise da história do petróleo, inclusive com surpreendente geração de caixa e redução de endividamento. Tudo isso, a despeito dos grandes desafios de gestão impostos pela pandemia para preservar a saúde das pessoas e a continuidade das operações. Parabéns pelos excelentes resultados.

Roberto, a Diretoria ficará pelo menos até o final do mandato, em março? Há algum risco de ruptura?

Roberto Castello Branco:

Regis, muito obrigado pelas suas palavras. Você disse uma coisa que eu concordo plenamente. A nossa visão sempre é e será, assim como dos mercados, *forward-looking*. Infelizmente existe um costume da América Latina dos incumbentes atuais criticarem seus antecessores.

O que passou, passou. Nós temos que olhar para o futuro. Com respeito à sua pergunta, a Diretoria não sairá. Ela cumprirá até o fim de seu mandato. Não há debandada, os Diretores são pessoas altamente responsáveis, são profissionais reconhecidos pelo mercado, têm um forte compromisso com a Petrobras, não vai haver isso. Todos continuarão a trabalhar como sempre trabalharam com o mesmo ânimo de sempre.

Depois, eles aguardarão as decisões que forem tomadas.

Bruno Montanari, Morgan Stanley (via webcast):

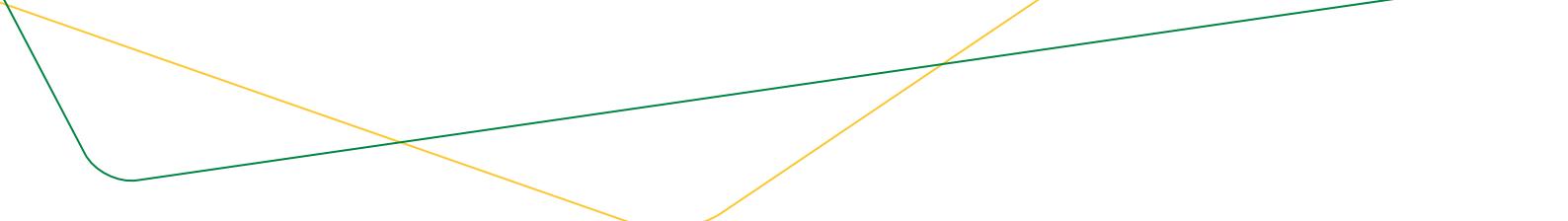
Parabéns por um ano sólido e de forte geração de caixa. Acho que essa conquista espelha o sucesso da estratégia traçada pelo *management* da Companhia sob a liderança do Roberto e implementada por uma Diretoria de primeira linha.

Roberto, pensando na estratégia que você traçou para a Petrobras quando chegou à Companhia, em que etapa você diria que a Companhia está? Entendo muita coisa boa já foi feita, mas que tem também muitos projetos ainda que levarão a Petrobras para um patamar diferenciado.

Você diria que está no meio do caminho, mais perto do final ou ainda há um longo caminho para a Companhia percorrer?

Roberto Castello Branco:

Bruno, muito obrigado pelas suas palavras elogiosas, esses comentários feitos por vocês são uma das melhores recompensas que eu, os Diretores e as equipes da Petrobras podem obter.



Eu diria que a estratégia está traçada há bastante tempo, foi apenas acelerada a sua execução no ano passado, mas em termos de execução, eu acho que ainda existe muita coisa a ser feita.

Como eu disse na minha carta, existem 50 ativos à venda, alguns deles muito importantes, como as refinarias, a BR Distribuidora, a Braskem, ainda há alguns campos de petróleo, a TBG. Como eu falei, o corte de custos é algo que tem que ser contínuo. Tem que ser perseguido incessantemente, não há como parar, dizer, não, já está bom, vamos relaxar. Não vamos.

Não se deve fazer isso, sob risco de se desfazer ou compensar tudo o que foi feito anteriormente, destruindo um trabalho. Existe muita coisa a ser feita também na transformação digital. Ela está em plena execução, rapidamente, mas ainda falta muito.

Eu não vejo necessidade de mudanças no plano estratégico. A execução, sim, se for respeitada a mesma estratégia, a sua execução terá que continuar a ser levada a efeito em ritmo acelerado.

No que diz respeito ao meio ambiente, nós temos planos, temos estudos, que nós devemos divulgar no futuro, no sentido de avançar muito mais na transição energética, para nos proteger da mudança climática.

A mudança climática é algo que deve ser levado a sério, mas deve ser conduzida de forma responsável porque o petróleo é ainda uma alavanca muito importante da economia global e isso não pode ser desprezado.

O petróleo ainda continuará a ser importante por muitos anos. A Petrobras dispõe de um potencial de crescimento fantástico, que poucas companhias de petróleo no mundo têm.

E nós vamos continuar os programas sociais que nós começamos, desviamos a Petrobras de patrocínios equivocados, de baixo ou nenhum retorno social, para focar-nos assuntos ligados a meio ambiente e educação.

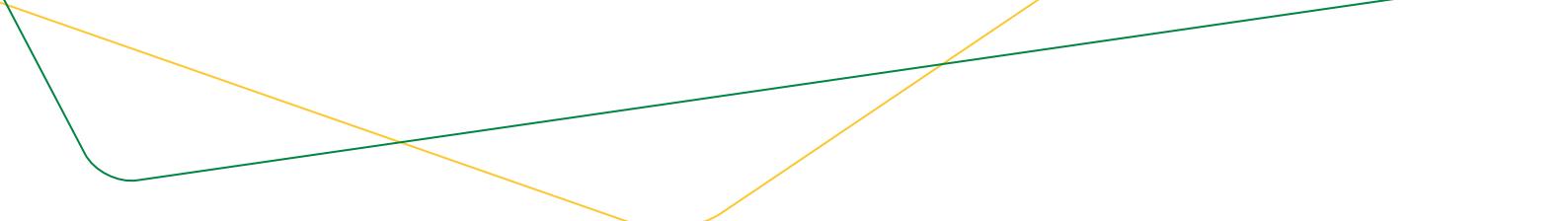
A educação é uma das grandes fraquezas do Brasil, nós temos focado na educação da primeira infância e, agora, com o Programa Educação Digital para a Prosperidade, a Companhia pretende dar uma contribuição importante para que crianças e jovens estudantes do ensino médio possuam uma forte educação digital, extremamente necessária no mundo moderno.

E, aliás, conta com um mercado enorme no Brasil. Nós temos deficiências na oferta de profissionais de tecnologia da informação e isso é evidente. Então a nossa contribuição para dar um futuro melhor para crianças de famílias de baixa renda. É isso.

Bruno Amorim, Goldman Sachs (via webcast):

Antes da minha pergunta, gostaria de agradecer ao Roberto e ao time pelo bom trabalho e pela transparência com o mercado durante a sua administração.

A minha primeira pergunta é para o Roberto: os acontecimentos recentes mudam o *status* do processo de venda de ativos? A Empresa seguirá com tais processos até a escolha do novo CEO?



Roberto Castello Branco:

Bruno, muito obrigado pelas suas palavras. Novamente, agradeço em meu nome, da Diretoria e dos empregados da Petrobras.

Nós continuaremos a trabalhar normalmente pelo menos até o dia 20 de março. O que estávamos fazendo não mudará. Nós continuaremos a trabalhar normalmente, inclusive no que diz respeito à manutenção da paridade dos preços de importação. Não se atende aos melhores interesses da sociedade subsidiando preços de combustíveis.

Nós optamos, sim, por ter uma visão social baseada em projetos que possuem alta taxa de retorno social, seja na educação, seja no meio ambiente, seja no combate à covid. A Petrobras, mesmo no auge de uma crise que ameaçava uma perda de US\$ 1 bilhão de caixa por mês, nós, com recursos muito pequenos, dedicamos esforços, doando testes, equipamento médico, de higiene, cestas básicas, milhões de litros de combustível, capacidade de pesquisa, capacidade de computação de alta capacidade.

Quando houve a crise no Amapá, nós imediatamente nos mobilizamos para fazer a doação de cestas básicas para famílias isoladas que estavam passando fome. Programas voltados para a infância, para educação digital para prosperidade. Acho que isso ajuda não só a remediar o sofrimento dos mais vulneráveis, como também preparar as gerações futuras.

Eu estava fazendo uma comparação, no passado, a Petrobras patrocinava uma artista bem-sucedida com um patrocínio de R\$ 2 milhões por ano. Para instalar uma planta de oxigênio em Manaus, com capacidade para abastecer continuamente 92 leitos, o gasto total foi de um R\$ 1,6 milhão. Então uma iniciativa que tem um retorno social muito, incomparavelmente mais elevado, salvar vidas, e é esse o nosso propósito.

Gabriel Fonseca, XP (via webcast):

Antes de tudo, queria deixar registrado meus parabéns ao Roberto e ao time que ele teve capacidade de formar e liderar pelo excelente trabalho no comando da Petrobras e pelo legado que deixam para a Companhia.

Chiarini e Rodrigo, vocês poderiam comentar sobre o balanço de oferta e demanda de derivados de petróleo? Em particular, em que nível está a taxa de utilização do parque de refino? Podemos afirmar que já ocorreu normalização dos impactos da covid-19 sobre a demanda de combustíveis no mercado brasileiro?

A Companhia está tendo que realizar importações de derivados, como gasolina e óleo diesel? Se sim, poderia comentar sobre a magnitude dessas importações quando comparadas aos resultados recentes divulgados pela Companhia?

Roberto Castello Branco:

Eu queria agradecer ao Gabriel pelos comentários em meu nome, da Diretoria e dos empregados. Este tema que ele toca é interessante porque é alvo de muitas *fake news*, que nós exportamos petróleo para importar combustíveis, de propósito. Então eu peço ao Chiarini e ao Rodrigo que respondam.

André Chiarini:

Perfeito, Roberto. Gabriel, também muito obrigado por suas palavras e obrigado pela pergunta.

Eu vou começar abordando a pergunta sobre normalização das vendas pré-pandemia. Sobre a demanda de combustível no mercado brasileiro, já superamos, certamente, os níveis pré-covid. Segundo dados da ANP, no comparativo entre o 4T20 e o 4T19, houve crescimento de 4,2% nas vendas de diesel B no mercado distribuição.

Para a gasolina C, o aumento foi de 2,2%. No caso já da Petrobras, em janeiro de 2021, nossas vendas de diesel A foram de 18,8 maiores do que em janeiro de 2020, com destaque para as vendas de diesel A, S10, com baixo teor de enxofre, que cresceram 37,5% em relação ao ano anterior.

No caso da gasolina A, em janeiro de 2021, nossas vendas foram 8,5% maiores do que em janeiro de 2020, um belo crescimento. O lado negativo, por enquanto, de retorno de demanda fica com o querosene de aviação. Tivemos um aumento de 78,1% das vendas de QAV em relação ao 3T20, em decorrência, sobretudo, da recuperação da movimentação aérea, após flexibilização de algumas das restrições impostas pela covid.

No entanto, as vendas de dezembro de 2020 ainda foram equivalentes a 64,2% de dezembro de 2019. E, sim, estamos complementando nossa oferta no mercado interno com importados, muito em função do impacto das paradas obrigatórias para manutenção.

Eu vou passar a palavra para o Rodrigo complementar a resposta falando um pouco da utilização das refinarias. Obrigado.

Rodrigo Costa Lima e Silva:

Ok, André. Gabriel, nesses dois primeiros meses de 2021, nós aumentamos a utilização do nosso parque de refino. Agora em fevereiro nós alcançamos a média de 86%, um aumento se compararmos ao que foi apresentado aqui, de 79% de média de 2020.

Carla Albano:

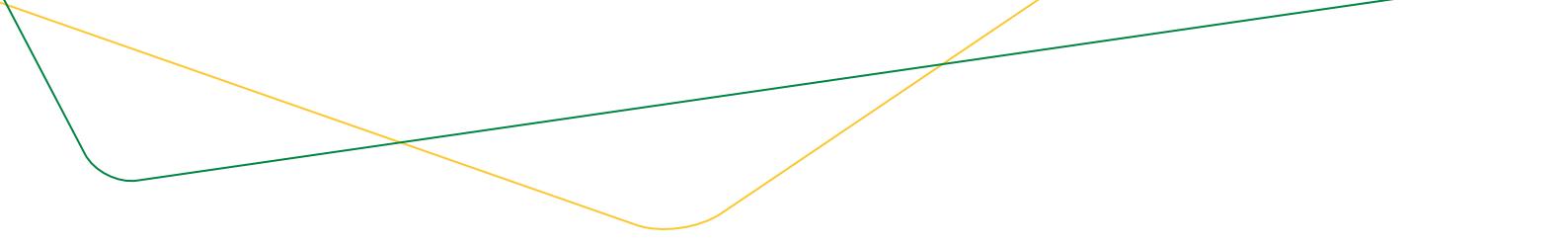
Obrigada. Com a pergunta do Gabriel, encerramos agora essa sessão de perguntas e respostas. Caso existam perguntas adicionais, elas podem ser enviadas ao nosso time de RI.

Passo a palavra agora para o Roberto para os seus comentários finais. Por favor, Roberto.

Roberto Castello Branco:

Muito obrigado, Carla. Só me resta agradecer aos analistas e investidores que sempre nos acompanharam. Sua contribuição foi muito importante ao longo destes dois anos, com observações, com sugestões, com críticas.

Nós sempre procuramos manter um diálogo franco, com o máximo de transparência possível. Fomos acusados injustamente de falta de transparência porque não revelamos um item da nossa política comercial e, eu repito o que disse, nenhuma empresa privada



no mundo revela detalhes de sua política comercial publicamente porque os principais interessados em sabê-los são os concorrentes. Trata-se de um problema de teoria dos jogos.

Não é um problema trivial. O básico da transparência, nós temos. Os preços de combustíveis nos 36 pontos de venda da Petrobras são divulgados prontamente para quem interessa, que são os clientes, aqueles que vão comprar os nossos produtos. Nenhuma empresa divulga fórmulas, como ajuste de preço.

Eu espero viver um dia em que o assunto de preços de combustíveis deixe de ser relevante, como deixaram de ver todos os demais preços da economia, até mesmo a taxa de juros do Banco Central deixou de ter aquela especulação.

Eu acho que tinha espaço para cair menos, não, o Banco Central tem que cair, tem que subir a taxa de juros. Não se transformou mais em palpitar jogo de futebol. Infelizmente o preço dos combustíveis ainda é alvo disso. E eu espero viver o bastante para que um dia não se discuta mais isso e tenhamos maior normalidade.

Mas muito obrigado a todos vocês, foi um prazer muito grande, uma satisfação, ter esse contato com vocês durante esses dois anos. Sua contribuição foi sempre positiva. Meu até logo para todos.