

Webcast - Resultados do 4º trimestre de 2021 24 de fevereiro de 2022

Carla Albano:

Bom dia a todos. Bem-vindos ao webcast da Petrobras com analistas e investidores sobre os nossos resultados do 4T21. É um prazer estar com vocês aqui.

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 suas perguntas por e-mail para o e-mail petroinvest@petrobras.com.br. Informamos ainda que todos os executivos estão participando do evento remotamente, em suas salas individuais, respeitando todos os protocolos de segurança.

Estão presentes hoje conosco: Joaquim Silva e Luna, Presidente da Petrobras; Cláudio Mastella, Diretor Executivo de Comercialização e Logística; Fernando Borges, Diretor Executivo de Exploração e Produção; João Henrique Rittershausen, Diretor Executivo de Desenvolvimento da Produção; Juliano Dantas, Diretor Executivo de Transformação Digital e Inovação; Rafael Chaves, Diretor Executivo de Relacionamento Institucional e Sustentabilidade; Rodrigo Araújo, Diretor Executivo Financeiro e de Relacionamento com Investidores; Rodrigo Costa, Diretor Executivo de Refino e Gás Natural; e Salvador Dahan, Diretor Executivo de Governança e Conformidade.

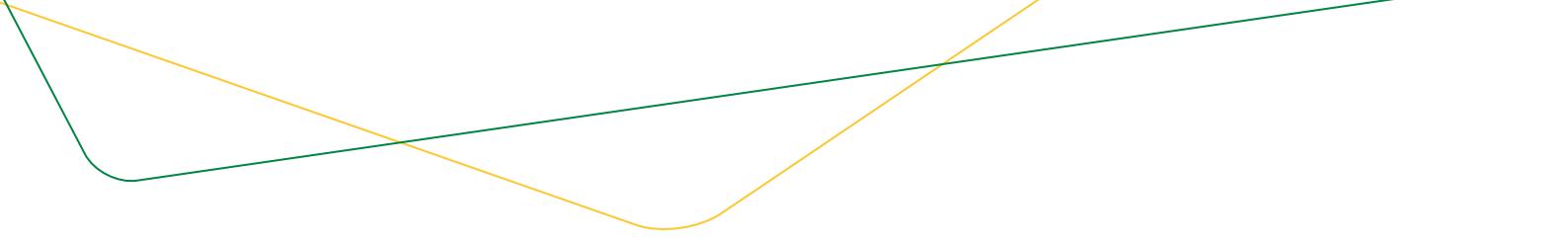
Para iniciar, passamos a palavra ao Presidente da Petrobras, Joaquim Silva e Luna, para as suas considerações iniciais. Por favor, Presidente, pode prosseguir.

Joaquim Silva e Luna:

Obrigado, Carla. Prezados investidores, bom dia. É um prazer enorme estar reunido mais uma vez com vocês para apresentar desta feita os excelentes resultados operacionais e financeiros da Petrobras no 4T21.

Os números do 4T21 reforçam a nossa trajetória de sucesso. Alcançamos um fluxo de caixa livre de US\$ 7,5 bilhões, um EBITDA recorrente de US\$ 1,2 bilhões e um lucro líquido recorrente de US\$ 4,3 bilhões.

Com relação ao ano, conseguimos atingir as nossas métricas de topo e todas as metas de produção do ano, entregando uma produção total de óleo e gás de 2,77 milhões de barris de óleo equivalente por dia, tendo o pré-sal representando 70% do volume produzido. Este fato é importante sob a ótica de geração de valor para os nossos acionistas e para a sociedade, uma vez que a produção do pré-sal é mais competitiva e possui alta qualidade, além de apresentar baixa intensidade de emissões de carbono.



Iniciamos em agosto a operação de uma nova unidade no pré-sal, o FPSO Carioca, e em dezembro adquirimos os direitos de exploração e produção dos campos de Sépia e Atapu, também no pré-sal. Estes eventos nos trazem ainda mais confiança de que continuaremos a entregar consistente crescimento de produção no pré-sal, de modo a gerar cada vez mais valor.

No segmento de refino, transporte e comercialização, o fator de utilização médio das nossas refinarias atingiu uma média de 88% no 4T21, e 83% no ano, o maior índice dos últimos 5 anos. No 4T21, o volume de vendas de derivados aumentou 5% em relação ao mesmo período de 2020. No ano, o aumento foi de 8,5%, e batemos recorde de vendas de produção de diesel S-10. As vendas aumentaram 35% e a produção 10% em 2021.

Esse movimento ocorre em conjunto com a modernização da frota, trazendo melhores resultados ambientais e econômicos para os usuários.

Expandimos nossa atuação comercial em exportações, aumentando a participação da corrente de Atapu e exportando a primeira carga de Sépia, ao mesmo tempo em que Búzios continua como o principal destaque. Também batemos recorde em operações “*ship to ship*”, o que nos confere maior flexibilidade e agilidade nas nossas operações.

Sob a ótica financeira, sem dúvida, o maior destaque foi o atingimento da meta de dívida bruta com antecipação de 15 meses, resolvendo assim um problema que perseguia a Petrobras durante vários anos, e que havia sido gerado por decisões empresariais equivocadas. Temos hoje uma dívida bruta de US\$ 58,7 bilhões no 4T21. Somos uma Companhia muito mais sólida, investindo de forma responsável e capaz de gerar e distribuir riquezas para os nossos acionistas e para a sociedade.

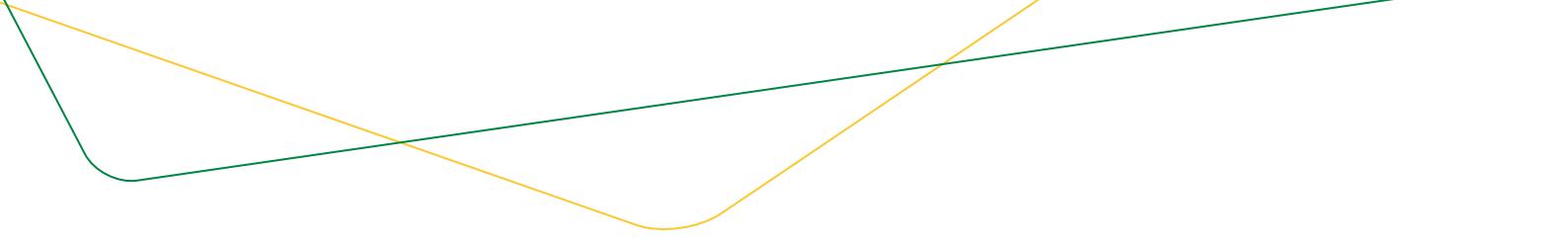
Na gestão de portfólio, concluímos a venda de 21 ativos até o mês de fevereiro de 2022, e avançamos, já tendo chegado à assinatura de mais 14. No 4T21, destacamos a conclusão da venda da RLAM. Outros avanços importantes foram a assinatura da venda da Reman e da SIX, além do progresso nos demais compromissos assinados com o CADE para a abertura dos mercados de refino e gás natural.

Praticamente dobramos em 2021 a nossa geração de energia elétrica. No leilão de reservas de capacidade de dezembro, contratamos 1,3 gigawatts de potência, algo fundamental para a complementação energética do Sistema Interligado Nacional.

Aumentamos o volume de vendas de gás natural em 25%, com destaque para a oferta de GNL, com o aumento de 188% ante 2020, viabilizado pela ampliação da capacidade do Terminal de Regaseificação da Baía de Guanabara.

Outro grande destaque de 2021 foi a consolidação do nosso Sistema de Integridade e Governança. Com o encerramento do acordo com o Departamento de Justiça Norte-americano, é possível afirmar que temos um sistema robusto de controle e medidas anticorrupção, que vão além das exigidas pela legislação.

Todas essas conquistas são resultado de trabalho árduo, e não seriam possíveis sem o pleno engajamento e competência da nossa força de trabalho. Se hoje temos a Petrobras capaz de alcançar resultados consistentes, o que é evidenciado, por exemplo, pela perspectiva de retornar para a sociedade 58% da nossa geração de caixa nos próximos 5 anos, isso obviamente só é possível porque imprimimos racionalidade tanto



no nosso plano estratégico quanto na nossa gestão financeira e operacional, com todos os processos reforçados com muita inovação e tecnologia, e seguindo uma sólida governança.

Esses são os nossos principais resultados de 2021 que queríamos apresentar. Muito obrigado a todos.

Rodrigo Araújo:

Bom dia a todos. É um prazer estar com vocês aqui hoje falando sobre os nossos resultados do 4T21.

Vamos começar falando um pouquinho sobre as nossas entregas em termos da nossa agenda ESG. Como sempre comentamos, a segurança é um valor fundamental para nós, e nós prezamos pela segurança máxima das nossas operações. Nós trabalhamos com a ambição de zero fatalidades. Infelizmente, no ano de 2021 tivemos 3 fatalidades, mas trabalhamos para que seja zero.

Atingimos a nossa meta de taxa de acidentes registráveis por milhão de horas-homem, que era ficar dentro do limite de 0,7 no ano. Ficamos em 0,54, mas seguimos sempre tentando maximizar o nosso respeito à segurança, o nosso zelo pela segurança, para que nós consigamos sempre atingir a nossa ambição de não ter nenhuma fatalidade nas nossas operações.

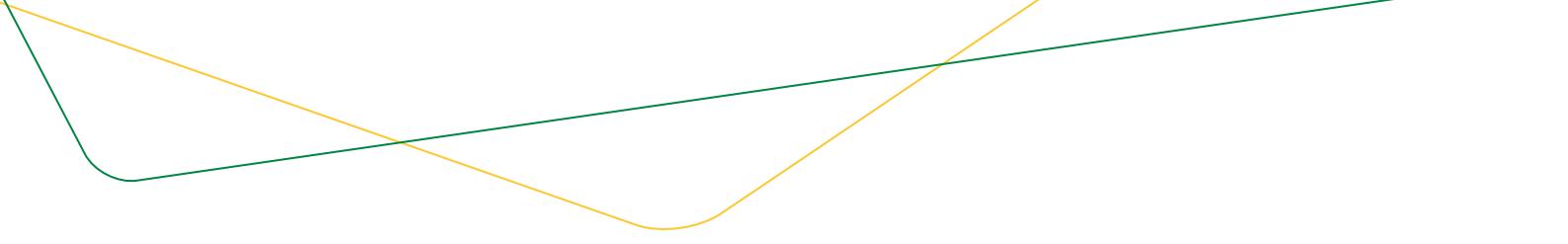
Acho que vale destacar, em termos da nossa contribuição para a sociedade, como o Presidente falou muito bem, nós divulgamos recentemente o nosso planejamento estratégico e reforçamos que cerca de 58% daquilo que nós geramos retorna para a sociedade das mais diversas formas. No ano de 2021 não foi diferente. Temos um total de R\$ 230 bilhões, basicamente 57% daquilo que nós geramos.

Aqui vale destacar que estamos falando em regime de caixa, então não se incluem os dividendos adicionais que nós anunciamos ontem, que o retorno para o grupo de controle é da ordem de R\$ 13,7 bilhões que serão pagos em 2022. De qualquer forma, é um valor bastante expressivo e reforça a importância de uma gestão eficiente e racional, de uma Petrobras sólida contribuindo para a sociedade brasileira.

Aproveito também para destacar que nós divulgamos ontem, junto com o nosso pacote de divulgação de demonstrações financeiras, relatório de desempenho, relatório anual, nós divulgamos também o nosso relatório fiscal, que é uma prática que nós adotamos desde 2019. Acho que é um material bastante interessante e traz muitas informações detalhadas sobre a importância e a contribuição da Petrobras.

Em termos de atuação social, acho que vale destacar o nosso compromisso e a abrangência dos programas de responsabilidade social da Petrobras. Este ano vale destacar a parceria que a Petrobras tem feito com outras empresas e outros atores. Recentemente, fizemos anúncios junto com a Fundação Banco do Brasil e outras empresas da indústria também em um programa de GLP que vai abranger um público de mais de 4 milhões de pessoas ao longo do ano de 2022, um investimento de R\$ 300 milhões.

Também tivemos mais recentemente doações importantes para os estados de Minas Gerais e Bahia, assim como Petrópolis, dados os eventos que ocorreram, mas reforço



também a continuidade dos nossos programas, dos nossos pilares do Programa Petrobras Socioambiental, com foco em educação, em desenvolvimento econômico e sustentável, oceanos e florestas, que são as quatro vertentes que nós trabalhamos.

Temos um público bastante abrangente sendo atingido, diversas famílias sendo beneficiadas pelos importantes programas de responsabilidade social da Petrobras, então reforça também um pouco da nossa atuação e da nossa contribuição.

Entrando um pouco nos nossos indicadores de emissão, vale destacar que no ano de 2021 nós atingimos as metas de intensidade de carbono tanto no segmento de *upstream* quanto no segmento de *downstream* no refino. Nós tínhamos um limite admissível de 17 kg de CO₂ por barril produzido no LP e de 40 kg de CO₂ por tonelada ponderada por complexidade no refino. Atingimos as duas metas no ano, com uma emissão total absoluta de 62 milhões de toneladas de CO₂ no ano.

Lembrando o nosso compromisso de petróleo de baixo custo e baixa pegada de carbono, então acho que essa é uma parte importante da nossa estratégia e da nossa gestão de portfólio, e nós seguimos comprometidos no atingimento das metas que nós definimos no planejamento estratégico com relação à descarbonização das nossas operações e foco em operações mais limpas e sempre mais geradoras de valor.

Falei um pouco do nosso comprometimento, mas é sempre bom lembrar: nós temos metas ambiciosas não só no horizonte até 2025, como no *upstream* e no *downstream* em 2030 em termos de emissões absolutas, mas também divulgamos em setembro do ano passado a nossa ambição alinhada à janela de tempo do Acordo de Paris de *net zero* no escopo 1 e escopo 2 das nossas operações.

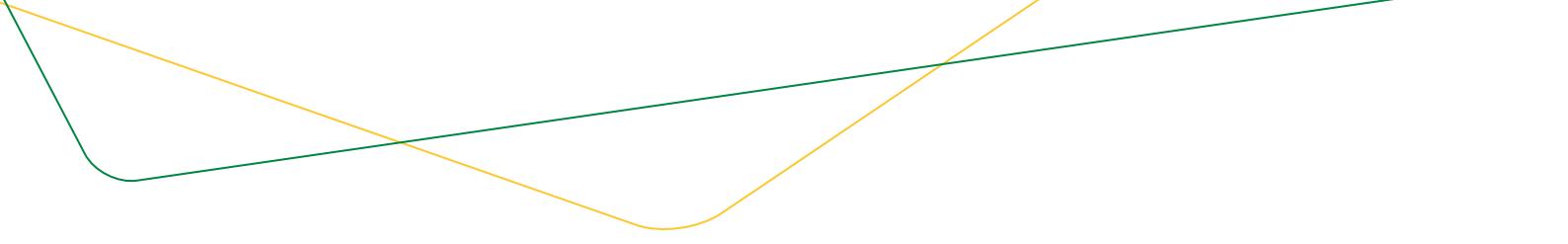
Nós temos um foco bastante importante no desenvolvimento de projetos para a descarbonização. Separamos no plano estratégico um fundo específico para isso, investimentos relevantes da ordem de US\$ 2,8 bilhões voltados à questão da transição energética e da descarbonização. Mas é sempre bom lembrar o belo desempenho dos ativos do pré-sal neste contexto.

Nós temos, a despeito de uma média do nosso portfólio de 15,7 kg de CO₂ por barril de óleo equivalente, um pré-sal com um desempenho bastante importante, com o Campo de Búzios trabalhando ao redor de 10, Tupi em 9,1. Quer dizer, temos um portfólio bastante competitivo.

No ano passado também anunciamos um programa chamado RefTOP focado em eficiência energética na área de refino, para que nós consigamos vir para o primeiro quartil da Solomon em termos de eficiência na área de refino. Acho que essa é a nossa grande ambição, e reforça o nosso compromisso com a transição energética e com a descarbonização das nossas operações.

Também em 2021, nós tivemos uma atuação importante em termos de fixação de carbono e também na recuperação de hectares de floresta, direta e indiretamente. Como eu falei mais cedo, temos alavancas importantes para a excelência em carbono, que nós divulgamos no nosso plano estratégico mais recente. Seguimos cumprindo as metas que definimos em termos de atuação ambiental.

No que diz respeito à governança, acho que vale sempre destacar que a Petrobras está não só nessa importante trajetória de virada financeira, mas também de melhoria da sua



governança. Tivemos premiações importantes no ano de 2021. Recebemos o troféu de Empresa Pró-Ética concedido pela CGU; o Nível 1 do Índice de Governança da SEST de Empresas com Participação do Estado. Tivemos também uma recuperação importante de R\$ 1,3 bilhão referente a achados associados à Lava-Jato no passado e que foram recuperados pela Companhia no ano.

Tivemos também, no último trimestre de 2021, os Diálogos Petrobras de Integridade e ESG. Foi um recorde em termos de palestrantes e participantes, um evento extremamente importante para divulgar todo o nosso foco em governança, *compliance* e toda a trajetória que a Companhia tem feito, e trazer também melhores práticas e aperfeiçoamento para o futuro da Companhia.

Em termos de destaques financeiros e operacionais para o ano de 2021, acho que foi um ano bastante positivo para a Companhia e de resultados muito importantes, de diversos recordes batidos. Começo falando na incorporação de reserva: 1,97 bilhão de barris de óleo equivalente incorporados em 2021, um recorde de incorporação de reserva na história da Companhia.

Tivemos avanços importantes na conclusão do sistema de produção, a entrada do FPSO Carioca, o *ramp-up* da P-70 também contribuindo importantemente para o desempenho da Companhia no ano de 2021.

Tivemos em dezembro o leilão dos excedentes de cessão onerosa para os campos de Sépia e Atapu, reforçando o compromisso da Companhia de investir e atuar em ativos de água profunda e ultraprofunda de baixo custo e baixo carbono no pré-sal brasileiro. Foi um leilão que trouxe competitividade, trouxe a atuação de outros *players*, a Petrobras atuando em parceria com outras empresas relevantes do setor de petróleo mundial. Foi uma parceria bastante importante.

Em termos de fator de utilização, tivemos uma utilização média de 83% no ano de 2021 e 88% no último trimestre. É o maior índice dos últimos 5 anos e, mais importante de tudo, um fator de utilização associado à geração de valor, associado a uma rentabilidade importante no nosso parque de refino.

Aí eu destaco o que tem acontecido desde 2020 com a entrada da IMO 2020 em relação ao teor de enxofre no óleo combustível e como a Petrobras tem conseguido produzir produtos de baixo teor de enxofre e baixa pegada de carbono que são cada vez mais competitivos no mercado internacional. Isso reforça a utilização do nosso refino e gera valor com a utilização do nosso parque de refino.

Atingimos as metas de produção do ano de 2021 e já vemos o pré-sal representando 70% da nossa carteira. Tivemos movimentos importantes de recontratação dos nossos ativos de geração de energia, dos ativos termelétricos. Vale destacar que, no último leilão de 2021, apenas a receita fixa contratada remunera adequadamente o nosso parque termelétrico, então garante oportunidades de colocação das nossas unidades, especialmente aquelas em que temos focado, que são aquelas movidas a gás natural.

Conseguimos também avançar na gestão de portfólio de térmicas a diesel e óleo combustível, então acho que é um movimento importante também de gestão de portfólio na área de energia.

Tivemos recorde na produção de S-10: 38% de aumento nas vendas e 10% de aumento na produção. Estamos vendo rapidamente o *phase out* do S-500 e a entrada do S-10 com uma menor pegada de carbono, e a capacidade da Petrobras de produzir o diesel S-10 com eficiência e excelência.

Finalmente, em termos de abertura de mercado, acho que um movimento importantíssimo que o Presidente ressaltou no início foi o *closing* da RLAM, já operando a partir de 1º de dezembro de 2021 como um novo ator no Brasil.

Também tivemos o *signing* da Reman e da SIX dentro do nosso acordo com o CADE. Acho que é um movimento importantíssimo de abertura do mercado. Nós começamos a ter outros *players* atuando em competição com a Petrobras, gerando uma dinâmica diferenciada de concorrência, gerando valor para o mercado de combustíveis no Brasil e forçando também a Petrobras a se adaptar a um novo ambiente de competitividade e a melhorar as suas estratégias em termos de concorrência. Ganha o setor como um todo, ganha o país e ganha a Petrobras, obviamente.

Em termos de realizações, tanto financeiras quanto de governança e diversas outras, tivemos o atingimento da nossa meta de endividamento bruto de US\$ 60 bilhões com 15 meses de antecedência. Fechamos o ano um pouco abaixo destes US\$ 60 bilhões.

Seguimos, como falamos durante o plano estratégico... O *range* ótimo de alavancagem da Companhia entre US\$55 e US\$65 bilhões, nós não esperamos reduzir a alavancagem da Companhia para muito mais que isso. Sempre vale lembrar a trajetória de uma dívida que chegou a mais de US\$160 bilhões há 6 anos, então acho que temos uma trajetória muito sólida de desalavancagem e conseguimos virar a página de desalavancagem da Companhia e focar nos seus investimentos relevantes e na distribuição do valor importante que a Petrobras gera.

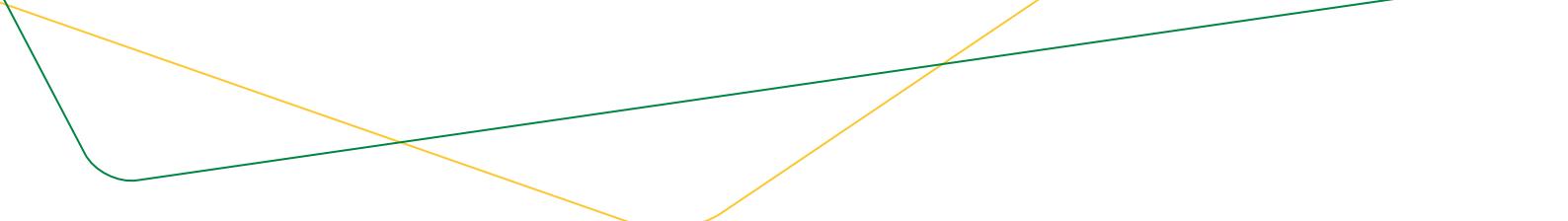
Tivemos também a elevação da nota de crédito pela Moody's, entradas importantes no ano da gestão de portfólio, com óbvio destaque para a RLAM e para as transações de governo da BR Distribuidora, o nosso *follow-on* da parcela remanescente que nós tínhamos das ações da BR, atual Vibra.

Também cumprimos o acordo com o DOJ, então mais um marco de virada importante da Companhia, não só financeira, mas de *compliance* também. Retornamos ao índice Dow Jones de sustentabilidade, aprimoramos junto com o plano estratégico a nossa política de dividendos, trazendo mais previsibilidade, trazendo um compromisso sólido da Companhia de distribuir aquilo que ela gera.

Em termos de resultados anuais, acho que vale destacar, obviamente, a nossa sólida geração de caixa e o fluxo de caixa livre bastante robusto que a Companhia gerou no ano de 2021.

Finalmente, em termos de transparência, a Companhia foi mais uma vez premiada pela qualidade das suas demonstrações financeiras. Acho que é um marco importante, não só para a Companhia mas para a credibilidade perante o mercado como um todo.

No que diz respeito ao ambiente externo, vale destacar que tivemos um ano onde a Petrobras se programou para preços de petróleo muito mais próximos de US\$ 45 por barril, e o que nós vimos foi um ano de uma média acima de US\$ 60 o barril. Aqui, acho que vale um destaque: nós já vivemos no passado momentos em que o petróleo tinha



preços até superiores a esse em média, e acho que a grande diferença é que a Companhia está preparada e com uma sólida eficiência operacional e robustez para poder, com seus ativos resilientes, capturar valor com cenários que são favoráveis.

Nós não nos preparamos para um cenário de US\$ 70 o barril, nós nos preparamos para cenários muito mais desafiadores, como a nossa aprovação de projeto que envolve um equilíbrio de US\$ 35 o barril no longo prazo. Mas, obviamente, precisamos estar preparados para gerar valor quando o cenário é mais favorável, e acho que foi isso que a Companhia fez no ano de 2021, e teve resultados importantes neste ano.

Em termos de taxas de câmbio médias no ano, nós temos do 3T21 para o 4T21 uma apreciação de 7% e, no ano, um câmbio médio apreciando 4,7%. A apreciação do USD frente ao BRL traz algum impacto nas operações, não é uma variação tão relevante como vimos, por exemplo, no ano de 2020, mas temos efeitos no ano de 2021 também.

Em termos de evolução do EBITDA da nossa *proxy* de geração de caixa, nós temos uma redução de 8% no 4T2, especialmente dado o cenário desafiador dos preços de GNL no mercado internacional. Nós conseguimos capturar uma valorização importante do Brent no trimestre, mas também tivemos impactos de uma concentração de paradas de produção no IP no 4T21, em que termos uma exportação de petróleo menor.

Então, temos um trimestre em que acabamos tendo um pouco menos de volume chegando no resultado, e isso impactou também o nosso 4T21. Mas fica como destaque a questão dos custos de GNL, que tiveram uma alta muito expressiva no 4T21 e afetaram o nosso resultado operacional do trimestre.

Na visão por segmento de negócio, como eu comentei, no *upstream* nós temos um impacto importante da valorização do Brent. Nós também temos um aumento de *spread* dos nossos óleos, e aqui eu destaco também a nossa atuação comercial de marcar as nossas carteiras de petróleos, não só Tupi, mas também o óleo de Búzios e mais recentemente de Atapu como correntes de petróleo cada vez mais conhecidas e marcadas no mercado internacional como um óleo de baixa pegada de carbono. Isso favorece a nossa colocação de petróleo, favorece o nosso *spread* em relação ao Brent, mas tivemos efeitos de menor produção, fruto de paradas no 4T21.

No segmento de RTC, destacamos as menores margens de derivados no mercado interno e também temos um pouco de efeito mix no trimestre. É um trimestre em que historicamente temos uma demanda maior de gasolina e uma demanda menor de diesel, então isso também afeta o nosso trimestre. Quando nós olhamos o resultado sem ser a custo de reposição, nós temos o efeito positivo do giro dos estoques contribuindo para o 4T também.

No segmento de gases e energia, eu já tinha comentado que temos um aumento de custo decorrente do aumento dos custos de GNL no mercado internacional. Obviamente, nós temos uma dinâmica contratual com contratos de longo prazo, contratos que têm a previsão de reajuste trimestral, então temos alguma defasagem no acompanhamento dos preços em termos de GNL no mercado internacional.

A dinâmica, especialmente no ano passado, foi uma dinâmica de níveis elevados de importação de GNL, dado todo o cenário que tivemos de despacho elevado de térmicas. Foi um momento que combinou um volume elevado de importação de GNL com preços

bastante desafiadores e uma marcação contratual que nós sabemos que tem alguma defasagem nos contratos trimestrais, então isso afetou o nosso desempenho em gás e energia no 4T21.

Olhando para a nossa geração de caixa, acho que vale destacar mais um trimestre importante de geração de caixa operacional. Tivemos um fluxo de caixa operacional de US\$ 37,8 bilhões, que resultou em um fluxo de caixa livre de US\$ 31,5 bilhões também. Quando nós olhamos a movimentação do ano de 2021, nós tivemos uma redução de alavancagem bastante importante.

Reduzimos a dívida em US\$ 19,5 bilhões em termos de pré-pagamentos, além, obviamente, do serviço natural da dívida, e tivemos ao longo do ano pagamentos importantes de dividendos. Foram US\$ 13,1 bilhões pagos em 2021, o que resulta em uma redução de caixa no ano de US\$ 1,3 bilhão. Acho que vale destacar, como já tinha falado mais cedo, as entradas de caixa importantes que são fruto da nossa gestão de portfólio, operações relevantes que conseguimos concluir no ano de 2021, destacando a BR Distribuidora e a RLAM, que são as operações de maior porte que concluímos ao longo de 2021.

No que diz respeito ao endividamento, eu já tinha comentado um pouco da nossa trajetória. Nós fechamos o ano abaixo da nossa meta de US\$ 60 bilhões, atingindo com 15 meses de antecedência. Acho que vale destacar também, em termos de gestão de caixa, que fazemos um processo importante de renovação das nossas linhas de crédito, das *revolving credit facilities* que nos permitem trabalhar com o nível de caixa um pouco mais baixo, dada a disponibilidade de crédito via RCF.

Nós também fizemos um trabalho importante de *liability management*, inclusive fomos premiados pela Latin Finance na categoria Liability Management no ano de 2022, conseguindo não só reduzir o nosso endividamento, mas também alongar o perfil do nosso endividamento. Hoje, temos um prazo médio de 3,4 anos, o que nos permite ter um prazo mais adequado ao prazo médio de fluxo de caixa dos nossos projetos.

Esse é um trabalho importante que nós fizemos no ano de 2021; não só de redução, mas também de melhoria do perfil da nossa dívida, nos deixando com um perfil de dívida bastante confortável em termos de prazos ao longo dos próximos anos. Também vale destacar, em junho do ano passado, a emissão do *bond* de 30 anos com o menor custo da história da Companhia, também realizado em 2021.

Com relação à gestão de portfólio, o Presidente comentou no início que tivemos assinaturas e fechamentos bastante relevantes ao longo do ano. Não vou passar por todos, mas acho que vale destacar, principalmente, o importante movimento que nós fizemos, não só no TCC do refino, mas também do gás natural. Operações importantes avançando ao longo do ano e, como falei mais cedo, também tendo o *follow-on* bem sucedido da BR Distribuidora ao longo do ano, que eu acho que foi um destaque relevante.

Nós conseguimos também no *upstream* avançar na nossa estratégia de focar em ativos de água profunda e ultraprofunda, então conseguimos entregar investimentos relevantes de ativos de terra e águas rasas, que contribuíram também para a nossa gestão de portfólio ao longo do ano. Em termos de gestão de portfólios, acho que foi um ano bastante bem-sucedido, com a entrada de caixa da ordem de US\$ 5,6 bilhões e assinaturas da ordem de US\$ 6,8 bilhões ao longo do ano de 2021.

Em termos de resultado, nós tivemos um resultado com um lucro líquido recorrente 28% superior no 4T21, de US\$ 4,3 bilhões, e um resultado líquido de US\$ 5,6 bilhões no 4T21, bastante em linha com o resultado do 3T21.

Como eu já tinha destacado mais cedo, isso foi fruto basicamente do nosso resultado operacional, com destaque para o impacto de custos com importação e de participação governamental ao longo do 4T21, dados os maiores preços do petróleo e também, obviamente, os maiores preços de vendas realizadas no trimestre e um efeito menor de variação cambial de marcação da nossa dívida de final de período no 4T também afetando o nosso resultado e impactando menos no nosso resultado do 4T.

Nós anunciamos ontem a distribuição de um dividendo adicional de R\$ 2,86 por ação preferencial e ordinária. Acho que isso é um reforço do nosso compromisso de distribuir o valor que nós geramos, de distribuir o resultado que nós geramos, totalmente alinhado com a nossa sustentabilidade financeira e totalmente alinhado com o movimento de desalavancagem que a Companhia fez. O nosso foco passa a ser, cada vez mais, em fazer investimentos resilientes e distribuir o valor que nós geramos.

Lembrando que tivemos a aprovação de aprimoramentos na nossa política de dividendos junto com o nosso planejamento estratégico do ano passado para o período 2022-2026, mas aqui, ainda falando da distribuição do ano de 2021, encerramos o ano com esse pagamento complementar da ordem de R\$ 37,3 bilhões, pagamento a ser feito no dia 16 de maio, após a realização da assembleia. Obviamente, totalmente alinhado à sustentabilidade financeira da Companhia e ao crescimento de retorno e distribuição do valor que nós geramos e a melhor alocação de capital da Petrobras. Acho que esse é o nosso grande foco em distribuir o valor que nós geramos.

Finalmente, acho que vale destacar... Falei bastante hoje da nossa agenda ESG, falei também do nosso relatório fiscal que saiu ontem, mas acho que é bem importante destacar que nós fizemos o lançamento ontem do nosso Caderno de Mudança do Clima, tratando da nossa gestão de mudança climática, dando mais transparência à nossa estratégia em termos de transição energética, da resiliência do nosso portfólio.

Estamos mostrando um pouco da nossa atuação, e acho que aqui fica um convite: nós vamos fazer um webinar no dia 14 de março. Vão colocar ainda no nosso site de relação com investidores, mas aqui já ficam todos convidados a acompanhar o nosso webinar que será conduzido pelo nosso Diretor Rafael Chaves a respeito do Caderno de Mudança do Clima e a respeito da estratégia de transição energética da Petrobras. Acho que é bastante importante, e mostra um pouco do excelente trabalho que temos feito nessa frente. Convido todos a não só conhecer o nosso Caderno do Clima, mas a participar do nosso webinar no dia 14 de março.

Finalmente, só para pontuar já que eu já tinha falado do nosso relatório fiscal, acho que vale a pena trazer também um último ponto no nosso relatório de administração. Um destaque do que nós trouxemos neste ano foi também falar um pouco do nosso sistema de gestão EVA, do nosso sistema de gestão focado em geração de valor, tentando trazer e dar um pouco mais de cara para cases de valor, para o que temos feito em termos da geração de valor e do foco da Companhia em ter a geração de valor como um de seus pilares fundamentais em gerar e distribuir valor de forma relevante. Convido todos também a conhecerem um pouco do que trouxemos em relação ao nosso foco na geração de valor.

Eu devolvo para a Carla para irmos à nossa sessão de perguntas e respostas. Obrigado a todos e um bom dia.

Carla Albano:

Muito obrigada, Rodrigo. Vamos então iniciar a sessão de perguntas e respostas.

Luiz Carvalho, UBS:

Agora, após três meses da conclusão da venda da RLAM, o que muda ou tem mudado para a Petrobras no sentido de abertura do mercado de refino no país?

Com relação às refinarias que continuam, a Petrobras historicamente tratou as distribuidoras comercialmente e contratualmente de forma similar, independente do tamanho e relevância. A Companhia tem estudado mudanças na forma de venda de seus produtos domesticamente? Ainda neste ponto, a Companhia enxerga os temas de comercialização noticiados em novembro e dezembro em relação a cotas para distribuidoras como o novo normal para 2022?

Das refinarias que não foram vendidas ainda, há alguma atualização sobre o que poderia ser esperado para o relacionamento dos processos? A Companhia tem discutido mudanças no formato dessas vendas?

Cláudio Mastella:

Obrigado pelas perguntas. Eu vou tentar não me perder nas suas questões. A primeira, com relação à conclusão da venda da RLAM e o que tem mudado no mercado de refino da região, o que temos observado é que o novo refinador está todo como se esperava, ou seja, fazendo as suas escolhas e compromissos na compra de petróleo e na venda de derivados. Pelo que nós observamos, o novo refinador continua atendendo o mercado local, como a RLAM naturalmente faria na área que ela tem mais competitividade, e parte do nordeste sendo atendida também através de cabotagem. Nada diferente do que se poderia esperar de um novo refinador naquela região.

A segunda pergunta que você fez com relação ao tratamento similar dos nossos clientes e sobre a possibilidade de avaliarmos mudanças na forma de venda para os diversos clientes, ela é uma pergunta muito interessante. E a resposta é sim.

Nós temos, sim, avaliado isso, e os nossos novos contratos, os maiores e principais contratos, já possuem embutidos neles cláusulas que permitem que tenhamos operações comerciais flexíveis e adaptáveis à necessidade de cada cliente. É natural que a diferenciação, o nível de flexibilidade, a adaptação desses diversos contratos vai evoluir de acordo com a evolução da própria condição de competição do mercado brasileiro, assim como a evolução da regulação no Brasil.

Com relação à terceira, você perguntou sobre comercialização em novembro e dezembro em relação a cotas para distribuidoras ser o novo normal.

Eu não posso falar pelas distribuidoras, mas o que eu posso comentar é que a demanda continua robusta, ou seja, o que aconteceu em novembro e dezembro se repetiu

basicamente em janeiro e fevereiro. O nosso comportamento segue basicamente o mesmo. Seguimos atendendo o compromisso com os nossos clientes, e compartilhamos o papel e a responsabilidade de atender o conjunto do mercado com os demais agentes que já atuam no Brasil há diversos anos. Com relação a isso não há nada de novo. Obrigado.

Rodrigo Araújo:

Em relação à última pergunta dos ativos em que nós não concluímos as vendas de refino, acho que vale destacar que nós seguimos no processo, tanto com relação à Lubnor quanto com relação à Regap. Nós seguimos no processo de negociação em relação a esses dois ativos.

No que diz respeito a Refap, Repar e RNEST, que foram os dois ativos em que a nossa primeira tentativa não foi bem-sucedida, nós temos conversado com o CADE e também prospectado o mercado, falado com os potenciais compradores a respeito do *timing* para o relançamento, qual é o melhor *timing* para o relançamento dos processos, e esperamos evoluir ainda ao longo de 2022 com relação ao melhor momento para relançar as operações. Acho que é isso que temos hoje de atualização. Obrigado pela pergunta.

Luiz Carvalho, UBS:

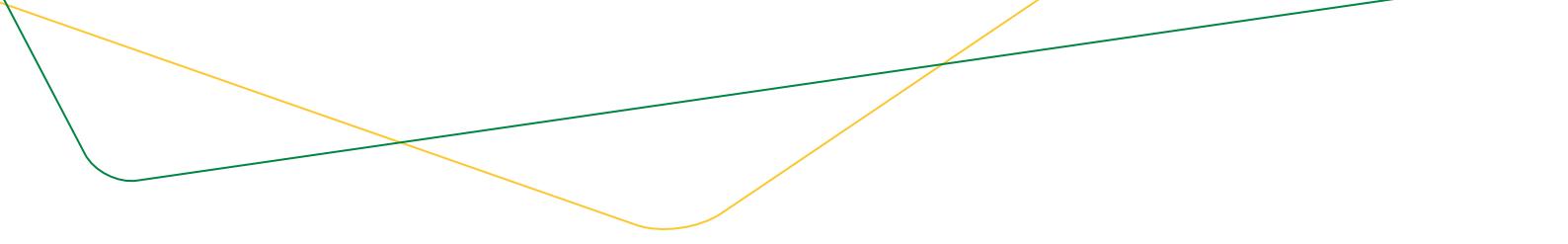
A Companhia deu uma importante indicação de preocupação com questões ambientais e de transição energética no seu último plano estratégico com a introdução de novos instrumentos de governança para analisar uma potencial diversificação para além do petróleo e derivados. A Companhia pode dar uma atualização de como esses primeiros meses têm evoluído e de que tipo de oportunidades têm sido consideradas? Há alguma limitação no escopo do que pode ser analisado nesse sentido? Projetos de eólicas offshore, biorefino, hidrogênio, entre outros estão sendo considerados?

Rafael Chaves:

É uma pergunta inteligente. As oportunidades que serão consideradas pela Petrobras serão aquelas que têm aderência à vocação da Petrobras. Acho que isso é uma forma também de limitar quais projetos nós vamos analisar. Qual é a vocação da Petrobras? Tem que ter um autoconhecimento para depois ver o que vamos fazer.

A Petrobras é uma empresa muito bem controlada, com uma governança centralizada e que tem uma história de sucesso em projetos que são intensivos em desafio tecnológico, intensivos em capital, intensivos em riscos, intensivos em processamento de informação submarina, intensivos em processamento industrial em terra. Eu tive o privilégio de ajudar na coordenação dos três últimos planos estratégicos, e posso dizer que esses planos têm muita discussão com a Diretoria Executiva e com o Conselho de Administração.

Foi demandado que no próximo plano seja avaliada a possibilidade de um segundo motor de geração de valor para a empresa, e neste processo, se você conversar com os altos executivos isoladamente, você vai notar que existem determinadas preferências. Vai ter um diretor que acha que talvez não tenha que ter um segundo motor e persistir na estratégia de um petróleo de baixo carbono e de baixo custo de



tração. Vai ter um outro diretor ou conselheiro que prefere a nuclear, ou hidrogênio, ou geotermia, mineração submarina, eólica, solar.

O que estamos fazendo dentro dessa governança para chegar a alguma conclusão? Estamos com um grupo multidisciplinar olhando todas essas possibilidades. Tem um time de engenheiros; o time da comercial; o time de finanças com um olhar pragmático; o time do centro com um olhar otimista com relação à inovação; tem o nosso time de clima que avalia impactos em emissão; o time da estratégia, para ver como isso tem sinergia com o nosso portfólio.

Só depois desse olhar multidisciplinar e muito debate teremos maturidade para concluir sobre ter ou não um segundo motor e, se for ter, qual seria esse segundo motor de geração de valor. Eu aguardaria até o final do ano o próximo plano estratégico. É o locus natural de discussão com a consultoria, com os conselheiros, de qual seria uma eventual adição na estratégia da Petrobras de um segundo motor.

Com relação ao BioRefino, ele já está sendo executado. Nós consideramos que essa não é uma estratégia de segundo motor, é uma estratégia de dar vida longa ao petróleo com uma menor emissão de escopo 3 em terra. O país é extremamente dependente do modal rodoviário, é importante do ponto de vista econômico e social o modal rodoviário, então vemos o Brasil com o consumo em longo prazo baseado em combustível fóssil combinado com combustível renovável, que é inclusive a indicação de política pública que observamos do Ministério de Minas e Energia. Obrigado pela pergunta.

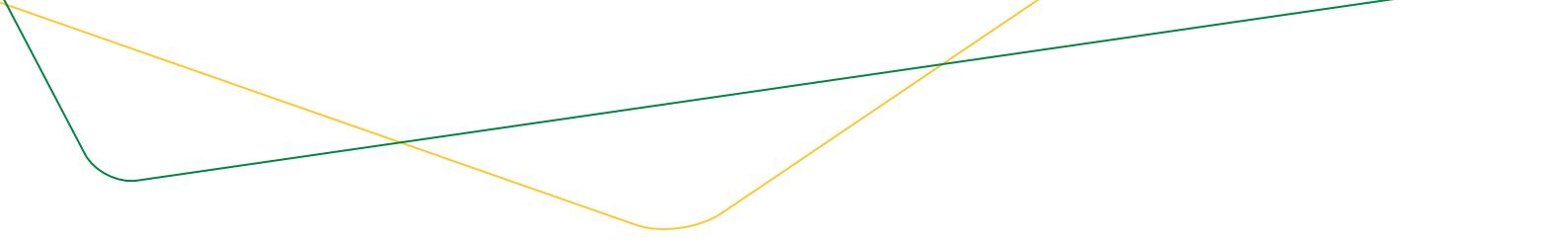
Bruno Montanari, Morgan Stanley:

Mastella, o preço dos combustíveis praticado pela Companhia em comparação ao PPI mais alto por algumas semanas, enquanto o preço do petróleo se consolida em um patamar alto, e potencialmente subindo ainda mais. Como a Companhia enxerga essa questão de descontos por períodos longos? No 4T21, apesar da Petrobras ter tentado reduzir a volatilidade do repasse dos preços para o consumidor final, parte das distribuidoras acabou importando e repassando de qualquer forma o aumento do preço para o consumidor final. A empresa teria uma postura diferente hoje para capturar uma margem adicional que acabou ficando em outro elo da cadeia? Existe uma estratégia mais efetiva para reduzir a volatilidade ao consumidor?

Cláudio Mastella:

Você está traçando um quadro bem amplo e bem interessante do que está acontecendo hoje no Brasil. É um mercado que está amadurecendo ao longo do tempo. Uma coisa importante a se colocar aqui é que o comportamento dos outros atores que estão compartilhando o atendimento do mercado brasileiro com a Petrobras é escolha de cada um deles. Cada um tem a sua lógica, a sua estratégia de precificação, e isso faz parte do jogo competitivo.

A Petrobras segue praticando preços que nós julgamos competitivos, em equilíbrio com o mercado internacional, mas evitando repassar volatilidade para o mercado interno. Esse equilíbrio entre o preço interno e o preço internacional é o que garante o atendimento ao mercado interno sem risco de desabastecimento pelos diversos atores, sejam os refinadores, sejam os produtores nacionais, sejam importadores ou distribuidores.



Com relação à defasagem de preço, o que temos observado nos últimos tempos? Em função de diversas tensões geopolíticas, nós temos observado elevação nas últimas semanas nos preços, e em paralelo o dólar se desvalorizando. Ou seja, com esses dois movimentos em contraposição, nós pudemos manter os nossos preços, estamos mantendo os preços de gasolina e diesel inalterados desde 12 de janeiro.

No momento atual, falando de hoje em particular, naturalmente trouxe uma volatilidade muito mais elevada para os mercados que ainda estamos observando. Com relação aos preços ao consumidor, eu tenho um longo caminho entre o preço do importador ou o preço do refinador até o consumidor final. É preciso que nós entendamos como funciona a chegada desse preço ao consumidor final.

Os consumidores consomem no posto revendedor, no posto de serviço. Esse posto de serviço recebe de uma distribuidora, que compra derivados, por sua vez, seja da Petrobras ou seja de outro fornecedor, outro refinador ou importador. No caso da gasolina, por exemplo, a Petrobras vende a uma parcela equivalente a R\$ 2,37 por litro, que é a nossa parcela. A partir daí até chegar ao consumidor final ainda temos todas as parcelas de custos e margens de distribuição e revenda; os tributos federais e estaduais; as parcelas de biocombustível, no caso da gasolina 27% de etanol, que tem outra dinâmica de preço e de formação e de dinâmica de equilíbrio com o mercado, internacionais inclusive... Até chegar à ponta.

Cada um desses agentes tem liberdade de precificação, e cada parcela tem sua dinâmica de formação, o que faz com que o preço no final tenha uma dinâmica muitas vezes bem diferente da dinâmica de preços na porta da refinaria ou na porta do importador. Isso precisa ser bem entendido por todo mundo, e é muito relevante. Obrigado.

Bruno Montanari, Morgan Stanley:

Em linha com o pré-pagamento da dívida da Petros anunciada recentemente, a Companhia poderia aproveitar esse excesso de caixa que possui hoje para saldar outras contingências, tanto *on-balance* como *off-balance*, e reduzir esse potencial risco futuro de maneira vantajosa, ou seja, com descontos relevantes em comparação aos pleitos brutos?

Rodrigo Araújo:

Pergunta excelente. Nós com certeza monitoramos isso o tempo todo. Nós olhamos. Comentei mais cedo sobre *liability management*, mas nós fazemos *liability management* de uma perspectiva mais ampla.

Nós olhamos não só dívida financeira e arrendamentos, mas também contenciosas, a própria questão atuarial, como você citou bem do pré-pagamento que fizemos recentemente da Petros, até identificar dívidas mais caras que eventualmente podemos reduzir, como foi o caso da Petros, uma dívida que é substancialmente mais cara do que o nosso portfólio de dívida financeira.

Por outro lado, também a questão da mitigação de risco através de contenciosos. Nós somos bastante ativos com relação a isso. Obviamente, qualquer processo de encerramento via acordo etc. são processos mais demorados, não são processos tão

céleres e dependem das condições de momento, mas com certeza monitoramos isso o tempo todo e a nossa ideia é, como você colocou muito bem, capturar essas oportunidades e sermos ativos nesse tipo de coisa para capturar oportunidades de mitigação de risco também.

Eu comentei mais cedo sobre o nosso *range* de dívida ótima entre US\$ 55 e US\$ 65 bilhões, e obviamente estou falando basicamente de dívida financeira e arrendamentos, mas com certeza estamos sempre olhando para oportunidades de liquidar outros passivos mais caros, eventualmente não necessariamente só financeiros e de arrendamentos, e também de mitigar riscos. Obrigado pela pergunta.

Bruno Amorim, Goldman Sachs:

A utilização da capacidade de refino da empresa está abaixo das máximas históricas, mas subiu ao longo de 2021. Seria possível esclarecer a estratégia da empresa quanto ao volume e utilização da capacidade instalada no refino? O PIB e o consumo de combustível não devem crescer este ano. Neste cenário, vocês pretendem aumentar a produção e ganhar participação de mercado com relação às importações de terceiros?

Rodrigo Costa:

Como foi mostrado na apresentação, o nosso 4T21 no refino teve um resultado bastante forte. Nós alcançamos a marca de 88% de fator de utilização média do parque. Essa marca nós não alcançávamos desde o 3T15.

Quando pegamos a média do ano, performamos no entorno de 83%. Essas marcas nos posicionam perto da performance do primeiro quadrante quando olhamos o refino norte-americano e o refino do Canadá, que é o nosso alvo. Estamos sempre olhando os *benchmarks* do primeiro quadrante em relação a esses refinadores posicionados neste país. Isso reflete a performance do nosso programa RefTOP, onde estamos buscando ampliar a nossa confiabilidade e ampliar a nossa disponibilidade.

Ano passado nós batemos o recorde de investimentos em paradas programadas, foram cerca de R\$ 2,3 bilhões investidos em mais de 4 mil equipamentos. Movimentamos cerca de 19 mil pessoas para realizar todas essas atividades de manutenção dos nossos equipamentos, o que se traduz nessa maior confiabilidade e disponibilidade do parque.

A lógica de processamento da Companhia segue com o conceito de geração de valor. O que queremos dizer com isso? Que para definir qual é a nossa capacidade de processamento e qual é a nossa utilização, nós olhamos os seguintes elementos: olhamos o perfil de demanda; perfil de especificação dos mais de 50 produtos que nós produzimos; a disponibilidade dos equipamentos do parque; o perfil de rendimento de cada planta de processamento dentro de cada refinaria; e olhamos também a disponibilidade logística, onde nós também temos intercorrências e temos gargalos.

A soma de todos esses fatores nos leva à programação mensal, semanal, diária de cada uma das nossas unidades de processos. Quando olhamos 2022, olhamos um cenário de um processamento forte, seguindo essa tendência do 4T21. Nós fechamos janeiro com um patamar de 86%. Estamos em fevereiro, no acumulado, com cerca de 87%, e vemos essa tendência se manter ao longo dos próximos meses.

Bruno Amorim, Goldman Sachs:

Seria possível esclarecer como a empresa fará o cálculo de dividendo a cada trimestre? Será basicamente uma função da posição de caixa no dia do anúncio de dividendo? A empresa pode pagar dividendo referente ao fluxo de caixa livre gerado nos trimestres seguintes quando houver uma boa previsibilidade ou a empresa vai pagar apenas o dividendo referente ao trimestre anterior?

Rodrigo Araújo:

É importante esclarecer que a nossa ideia é trabalhar com foco na nossa política de distribuição de 60% do fluxo de caixa livre em uma visão de competência, digamos assim. Encerrado o trimestre, nós apuramos os 60% do fluxo de caixa livre e fazemos o pagamento logo em seguida. Acho que esse é o mecanismo de aplicação da política que nós temos no radar.

Com relação à questão de geração de fluxo de caixa prospectiva e de posição de caixa, obviamente levamos isso em conta para a questão da sustentabilidade financeira, que acho que com a posição atual estamos bem confortáveis em relação a isso. Acho que a distribuição que anunciamos ontem reforça isso. Esse é o nosso compromisso.

Obviamente, a nossa preocupação para 2022 é já começar o ano cumprindo a nossa política que foi publicada junto com o nosso plano estratégico. É claro que, ao longo do ano, vai depender da situação de caixa. Nós temos também entradas de caixa vindas da nossa gestão de portfólio que são mais espaçadas, que acontecem ao longo do ano e não têm uma periodicidade definida ou fixa para acontecer.

Nós vamos avaliar isso também e eventualmente, a depender do cenário, mais para o final do ano avaliar alguma distribuição extraordinária. Mas acho que o nosso foco hoje é cumprir a política nesse regime que eu falei de ter os 60% aplicáveis sempre ao encerramento de cada trimestre com competência, sempre com o pagamento vindo logo em seguida. Obrigado pela pergunta.

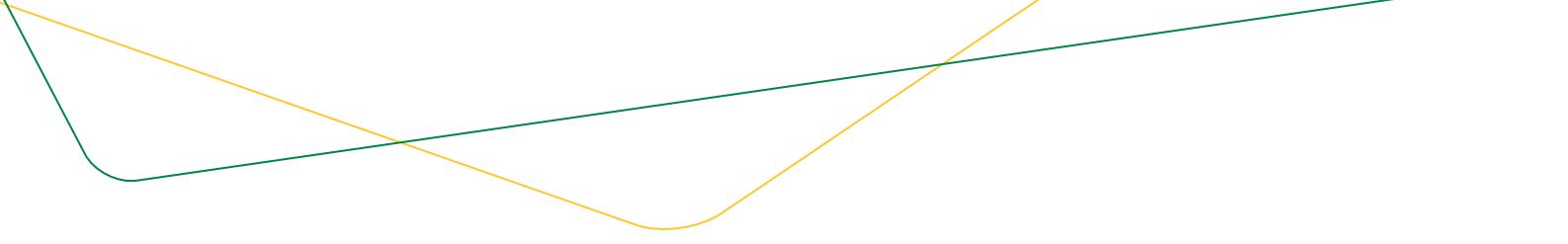
Rodolfo Angeli, JP Morgan:

A Petrobras historicamente espera ter mais visibilidade em movimentos bruscos no preço das commodities antes de reajustar os preços domésticos de combustível? O petróleo hoje está por volta de US\$ 100 o barril, e pode ser que o prêmio de risco nas commodities continue por meses. Como vocês veem essa dinâmica de preços do petróleo e qual seria o limite para isso ser repassado aos preços domésticos?

Cláudio Mastella:

Realmente, estamos em um momento difícil. O mercado já vinha com volatilidade alta, como eu comentei agora há pouco, e os eventos recentes geraram um pico de volatilidade. Estamos em um momento de extrema incerteza. Na verdade, precisamos continuar observando um bocadinho. Eu não tenho uma resposta fácil ou simples para dar a você neste momento.

O fato é que devemos continuar observando o mercado por mais algum tempo, e observando também em paralelo a evolução do câmbio no Brasil, que vinha nas últimas



semanas tendo um comportamento em contraposição à evolução das cotações de petróleo e derivados. No caso particular de agora, o último movimento de até ontem pelo menos, foi de uma subida mais forte do petróleo do que de derivados. Isso nós temos que continuar observando.

Vicente Falanga, Bradesco:

Como anda a negociação com os consumidores para o repasse do preço de GNL importado?

Rodrigo Costa:

Ao longo do ano de 2021, nós participamos de um conjunto grande das chamadas públicas de distribuidoras de gás, onde nós pudemos ofertar produtos com prazos, indexadores, flexibilidades diferenciadas para buscarmos atender os nossos clientes da melhor forma possível.

Fruto dessa participação é que nós assinamos novas condições comerciais com 10 clientes nossos. Isso é importante dentro da nossa reconstrução da nossa carteira comercial, principalmente neste momento de abertura de mercado, onde já temos no país cerca de 9 empresas também comercializando o seu portfólio com novos *players*.

Dentro dessas condições de contorno, nós tivemos algumas judicializações, em particular com 4 distribuidoras e 2 estados, onde primeiro entendemos que esse caminho judicial não é o mais adequado para esse momento de mercado que nós estamos vivenciando no país. Ou seja, ele cria condições artificiais de preço, condições estas temporárias, porque efetivamente esses processos estão sendo diligenciados pela Companhia, pela nossa área jurídica. Onde, seguramente, terá seu curso normal dentro das esferas competentes.

Apesar disso, entendemos que a via negocial é a via preferencial que a Companhia sempre adota. Estamos buscando perseguir essa via, buscando convergir com esses clientes que efetivamente moveram esses processos.

Acreditamos que vamos conseguir superar esse momento e, tão longo superemos, seguiremos adiante com a nossa carteira e com o nosso relacionamento, buscando prover confiabilidade, qualidade dos nossos produtos e buscando também convergir com eles em uma visão de precificação em que sempre estamos olhando a convergência ao nosso custo de oportunidade da Petrobras no médio prazo.

Vicente Falanga, Bradesco:

Quando a Companhia deve receber o primeiro reembolso do leilão da cessão onerosa?

Fernando Borges:

Imagino que você esteja falando de Sépia e Atapu. A nossa expectativa é para o recebimento em abril. No caso de Atapu, nós já temos negociado a data de 15 de abril; no caso de sépia, estamos ainda em negociação com os sócios, porém temos via edital a data limite de assinatura do acordo de participação estabelecida para 29 de abril. A nossa expectativa é que todos esses valores sejam recebidos ainda dentro do mês de abril.

Regis Cardoso, Credit Suisse:

Qual a expectativa da data de fechamento da transação da opção de compra do *stake* de 5% em Búzios pela CNOOC? Quais são as condições precedentes para o fechamento?

Fernando Borges:

A nossa expectativa para esse fechamento com a CNOOC é a partir do 2T22, e as condições precedentes com aprovações pelo CADE, ANP e Ministério de Minas e Energia.

Regis Cardoso, Credit Suisse:

Qual a visão da Companhia acerca da possibilidade dos investimentos das ações preferenciais da Braskem ainda em 2022? E a respeito dos investimentos das ações ordinárias?

Rodrigo Araújo:

Nós fizemos uma tentativa de realizar a operação agora em fevereiro em relação às ações preferenciais. O ambiente de mercado é bastante desafiador, e foi algo que trouxe dificuldades para a realização da oferta.

De qualquer forma, nós seguimos comprometidos em gerar valor através da nossa saída da participação. O que temos feito agora é, além de avaliar o melhor momento de mercado... Hoje especificamente é um dia bastante volátil, mas temos avaliado o melhor momento de mercado. E também o que nós podemos, junto à Novonor , que é o sócio relevante, tomar de passos em relação à governança e outras ações que podemos tomar ao longo desse período para fortalecer a governança da Companhia.

Acho que os sócios seguem alinhados nessa estratégia de saída. Hoje é difícil dar uma precisão em termos de data, precisamos acompanhar o cenário de mercado e ver como vai evoluir em relação ao que temos hoje e o que temos visto.

Pedro Soares, BTG Pactual:

Os preços do petróleo continuam subindo e estão muito acima dos patamares esperados pela própria Companhia nos seus *guidances* recentes. Existe alguma possibilidade de que o caixa extra derivado desse incremento do preço seja direcionado a investimentos que possam ser antecipados, E&P principalmente? Ou a curva de CAPEX se mantém intacta e isso deveria se converter em dividendos adicionais?

Rodrigo Araújo:

Acho que, até pela própria dinâmica da nossa indústria e pelo prazo de maturidade dos investimentos, nós sabemos que a curva de CAPEX, especialmente a parte mais curta do plano — foi até algo que nós incluímos no nosso plano estratégico de 2022-2026, um detalhamento do nível de comprometimento do CAPEX para cada um dos períodos ao longo do ano —, a curva de CAPEX tem um nível de comprometimento bastante elevado no começo do plano. Não vemos muito espaço para antecipação.

Acho que a expectativa é, de fato, realizar o que está comprometido para o horizonte do plano. Obviamente, a depender do cenário de preços, o nosso compromisso é cumprir a política e, eventualmente, tendo espaço para alguma distribuição adicional, o nosso entendimento é de que a melhor alocação de capital é neste momento fazer alguma distribuição adicional.

Com relação ao CAPEX, vou passar para o João Henrique complementar também, por favor.

João Henrique Rittershausen:

Eu acho que é importante, como o Rodrigo já falou um pouco, nós entendermos a dinâmica de aprovação de um projeto de E&P. Nós temos uma fase de estudos que nós não podemos atropelar, pelo grande risco que temos atropelando essa fase do insucesso, e depois nós entramos na fase de um grande projeto do caminho crítico e a construção do FPSO. Nós temos cerca de 4 anos para a construção de um FPSO, de 3 a 4 anos. Isso impede que nós tenhamos um planejamento de aumento de produção vinculado ao preço do petróleo de hoje.

Esse é um dos motivos pelos quais temos o nosso cenário e sempre aprovamos os projetos que têm de ser resilientes ao *brent* de US\$ 35 porque nós não sabemos, nunca teremos como saber do projeto que eu aprovo hoje qual é o preço do petróleo que estará no mercado no dia que iniciar a produção.

A influência do preço do petróleo acontece mais quando eu tenho um projeto complementar de um campo em produção, se eu vou colocar um poço a mais. Seria nesse caso que teríamos alguma flexibilidade, mas isso tem um impacto muito pequeno na curva de produção total da Companhia.

Pedro Soares, BTG Pactual:

Minha última pergunta se refere ao segmento de refino. Ainda que a estratégia da Companhia seja continuar desinvestindo no segmento de refino nos próximos anos, vocês entendem como provável a adição relevante de capacidade pela iniciativa privada refletindo um aumento esperado nos últimos meses no país e, por consequência, a maior necessidade de importação?

Rodrigo Costa:

Com relação à sua pergunta, eu vou aproveitar para colocar o que está no planejamento estratégico da Petrobras e que nós estamos seguindo de forma bem disciplinada.

O planejamento estratégico da Petrobras de 2022-2026 prevê um investimento no refino de cerca de US\$ 6,1 bilhões nos próximos 5 anos, nesse horizonte de tempo, o que representa um incremento significativo se comparado com o plano anterior, que era de US\$ 3,4 bilhões. Esses US\$ 6,1 bilhões que estamos investindo, ou seja, já é uma realidade, estamos ampliando em cerca de 220 mil barris por dia de capacidade de hidrotratamentos, com destaque para Replan, Reduc e Revap; 160 mil barris por dia de conversão, e aqui o destaque fica para as novas unidades de conversão na integração entre Reduc e GasLub, com novas unidades de hidrocraqueamento, de hidrotratamento e uma unidade de lubrificantes avançados; e 130 mil barris por dia de

destilação, e aqui o destaque é a busca pela conclusão do Trem 2 da RNEST, a implementação da SNOX e o *revamp* do Trem 1.

É um plano bastante agressivo, uma expansão que nós entendemos que agrupa bastante valor à Companhia, ao mercado, aos nossos clientes naquela lógica que eu comentei em relação a um processamento de refino que gera valor. E também, como o Rafael destacou, o BioRefino já é uma realidade na Companhia.

No plano, estamos com um investimento previsto de US\$ 600 milhões, e daí essa realidade, quando falamos que já ocorre, é que na Repar nós estamos agora já em um teste com a Vibra, que é a nossa parceira na distribuição e a Viação Redentor em Curitiba, já vendo a performance do diesel R-5. Aí vemos o avanço significativo do coprocessamento na Repar, e vamos seguir avançando na refinaria de Cubatão e na refinaria de Paulínia. Essas são ações, projetos e execuções bastante concretas que a Petrobras está realizando.

Com relação à dinâmica em relação aos outros atores, o que nós estamos fazendo é seguir os compromissos que assumimos com o CADE, e isso vai se reverter em uma dinâmica mais competitiva e mais competitiva no mercado de refino no Brasil.

Carla Albano:

Muito obrigada, Rodrigo. Obrigada a todos. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Caso vocês tenham perguntas adicionais, eu peço que enviem para o nosso time de RI.

Passarei a palavra ao Presidente da Petrobras, Joaquim Silva e Luna, para seus comentários finais. Por favor, Presidente.

Joaquim Silva e Luna:

Obrigado, Carla. Queria tão somente cumprimentar a todos, agradecer aos nossos investidores pelas perguntas que nos foram endereçadas e aos nossos diretores pelas respostas que foram dadas.

Sabemos que muitas perguntas deixaram de ser respondidas em função do tempo, mas servem como um termômetro para a Companhia de como estamos sendo percebidos, quais são as informações que precisamos reforçar ou até colocar ainda à disposição dos nossos investidores que ainda não estão claras, ou então confirmar as ações que estamos fazendo.

Agradecemos a todos pela participação e ficamos à disposição nas outras oportunidades. Seguimos conduzindo a nossa Petrobras com segurança, com tranquilidade, com equilíbrio. Seguimos com um planejamento estratégico bastante sólido, com disciplina de capital, de investimento, tudo aquilo que os nossos diretores já afirmaram que as senhoras e senhores bem conhecem.

Muito obrigado pela participação e um bom dia a todos.