



3R PETROLEUM ÓLEO E GÁS S.A.
CNPJ/ME nº 12.091.809/0001-55
NIRE 33.300.294.597

FATO RELEVANTE

RECEBIMENTO DE CARTA DA ENAUTA PARTICIPAÇÕES

A **3R PETROLEUM ÓLEO E GÁS S.A.** (“3R” ou “Companhia”) (B3:RRRP3), nos termos da Resolução CVM Nº 44, comunica aos seus investidores e ao mercado em geral que recebeu, em 01 de abril de 2024, carta anexa da Enauta Participações S.A. (“Enauta”), direcionada ao Conselho de Administração da 3R, apresentando proposta de combinação de negócios com a Companhia (“Proposta”).

Diante do potencial mérito da transação sugerida pela Enauta, o Conselho de Administração da 3R deliberou que: (i) os esforços internos para possível combinação de negócios entre a Companhia e a PetroReconcavo S.A. fossem momentaneamente suspensos; e (ii) a Diretoria direcionasse esforços para avaliação da combinação de negócios com a Enauta no prazo de até 30 dias corridos, conforme sugerido na Proposta, durante os quais haverá exclusividade entre as partes. Após tal deliberação, a 3R imediatamente comunicou a PetroReconcavo acerca da proposta recebida e da decisão tomada pelo Conselho.

A Companhia analisará o conteúdo da carta dentro do seu fluxo de governança corporativa, sem alterar sua atual estratégia de negócios, e manterá os seus investidores e o mercado em geral devidamente informados, em linha com as melhores práticas de governança corporativa e em estrita conformidade com a legislação em vigor.

Rio de Janeiro, 01 de abril de 2024

Rodrigo Pizarro

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Rio de Janeiro, 01 de abril de 2024.

À

3R PETROLEUM ÓLEO E GÁS S.A.

A/C Srs. Membros do Conselho de Administração:

Harley Lorentz Scardoelli

Fábio Vassel

Guilherme Affonso Ferreira

Paula Kovarsky Rotta,

Paulo Thiago Arantes Mendonça.

c.c. Srs. Matheus Dias, Diretor Presidente; Rodrigo Pizarro Lavalle da Silva, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; e, Maurício Diniz, Diretor de Exploração e Produção.

Assunto: Combinação de negócios entre a Enauta e a 3R Petroleum.

A **Enauta Participações S.A.**, sociedade devidamente organizada e constituída sob as leis do Brasil, com sede social na Avenida Almirante Barroso, n.º 52, sala 1101, Rio de Janeiro - RJ, Brasil, e inscrita no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda ("CNPJ/MF") sob o n.º 11.669.021/0001-10 ("ENAUTA"), vem, respeitosamente, apresentar proposta para combinação dos negócios da Enauta com a 3R Petroleum Óleo e Gás S.A. ("3R") ("Operação" ou "Transação") conforme termos a diante descritos.

1. Contexto Histórico e Econômico

O surgimento das empresas privadas brasileiras de exploração de petróleo e gás é recente. Data do final da década de 1990, da quebra do monopólio. Em um primeiro momento, as companhias que listaram o capital em bolsa, impulsionadas pela euforia gerada pela descoberta do pré-sal e pelos preços altos, optaram por replicar o que faziam as grandes empresas do setor: buscar petróleo em regiões de fronteira atrás de



prêmios elevados. Os resultados são conhecidos. A exploração de alto custo não combina com a realidade das empresas de médio porte, as chamadas independentes.

O advento do *shale* nos EUA, a queda dos preços do petróleo em 2014 e a crise enfrentada pelo Brasil criaram um novo ciclo de oportunidades. A Petrobras, a partir do programa de desinvestimentos iniciado em 2016, passou a vender ativos maduros, prática raramente adotada até então, mas muito comum a empresas do seu porte. Esse movimento provocou uma mudança na estratégia das companhias, que passaram a focar nessas oportunidades. Ganhou força a tese de que operar campos em declínio, sem exposição a atividade exploratória, apresenta riscos gerenciáveis, especialmente em momento de juros baixos e de recuperação cíclica de preços.

O plano de desinvestimentos da Petrobras pulverizou ativos. No processo, foram criadas várias empresas. Poucas, no entanto, com escala suficiente para operar com eficiência e acessar capital de forma competitiva. Houve casos em que campos de petróleo foram adquiridos antes que equipes e estruturas para operar fossem montados. Ocasionalmente, o modelo da Petrobras foi replicado, inclusive com a contratação de equipes oriundas da própria estatal. Adicionalmente, foram negligenciados os desafios associados às cadeias de suprimentos necessárias para atender à demanda desse novo setor em formação, prejudicando o desempenho. Em um dado momento, o sucesso de algumas empresas junto a investidores, combinado aos ciclos de juros e de preços de petróleo, inflacionou os valores.

Passada a fase inicial de aquisição de ativos e de formação das novas companhias, os resultados sinalizados precisam ser entregues, tornando inevitável que a consolidação em busca de escala, em um setor em que tamanho é fundamental para manter a eficiência, a sustentabilidade e a competitividade no longo prazo, venha a ocorrer.

A tendência de consolidação não é exclusiva do Brasil. Em tempos de transição energética e de volatilidade nos preços, a conscientização de que o petróleo ainda será relevante por décadas, combinada à inflação de produtos e serviços, tem levado as companhias a buscarem recompor suas reservas, reduzir custos de operação, enquanto minimizam emissões de carbono. Exemplos dessa estratégia podem ser identificados nos



movimentos de consolidação conduzidos por grandes empresas que integraram operações *onshore*, *offshore* e de GNL (gás natural liquefeito). Esse tipo de portfólio tem se mostrado vencedor, ao ampliar a eficiência e a capacidade de reação aos ciclos do petróleo. Um caso de sucesso é o da Exxon, que adquiriu a XTO e, recentemente, a Pioneer, ampliando sua presença no *shale* americano, enquanto cresceu a exposição ao *offshore* no Brasil e na Guiana. Outro caso bem-sucedido é o da Chevron, que procura comprar participação no *offshore* da Guiana para equilibrar sua significativa presença no *shale*. Ou a Equinor, tradicional operadora *offshore*, que também tem atividades no *shale*.

A produção de petróleo de uma empresa pode aumentar inorganicamente, via fusões ou aquisições, ou organicamente através do desenvolvimento de recursos e de exploração. No caso de companhias com modelo de negócio baseado na aquisição de campos maduros, o crescimento depende de oportunidades não aproveitadas pelo operador anterior, geralmente uma companhia de maior porte. Para ter sucesso no desafio de estimular campos em fim de vida útil, é essencial ter acesso a recursos financeiros e operacionais, a tecnologias de recuperação secundária e terciária, (bombeio, injeção de vapor etc.) e, particularmente, a melhores práticas gerenciais. No entanto, independente do sucesso alcançado na revitalização, campos em final de vida continuam declinando. Não raramente, as inovações introduzidas traduzem-se, simplesmente, na redução da taxa de depleção.

Por isso, companhias expostas exclusivamente a ativos maduros apresentam dificuldades de manter uma trajetória de crescimento. Para essas empresas, sem geração de caixa suficiente e experiência para bancar projetos exploratórios de capex e prazos de retorno maiores, o barril mais “barato” é aquele que já foi achado, ou seja, é decorrente do aumento da recuperação de petróleo em um reservatório.

No entanto, companhias de campos maduros precisam ganhar escala e diversificar para entregar rentabilidade com sustentabilidade e perenidade. Isso só é possível quando passam a desenvolver um portfólio balanceado, com produção diversificada (*onshore*, *offshore* em águas rasas, *offshore* em águas profundas), de perfil diverso (óleo leve e pesado, com diferentes conteúdos de enxofre e possibilidades de *blend*, além de gás não

associado) e ativos em diferentes graus de maturidade, composto de campos em produção, projetos de crescimento de curto e médio prazos e, como todo barril a ser produzido um dia foi descoberto, exposição à atividade de exploração de baixo risco. Dessa forma, empresas que operam campos em final de vida útil precisam passar a desenvolver novos projetos de expansão orgânica. Assim, o próximo barril a ser perseguido é aquele a ser encontrado com a melhor relação custo/benefício, tanto do ponto de vista de *opex* quanto em relação às emissões. Isso, para uma empresa independente de petróleo e gás, traduz-se em investimentos em *near-field exploration* (exploração em regiões com descobertas) e *infrastructure-led exploration* (exploração conduzida no entorno de infraestrutura existente), viabilizando *tie-backs* (conexões) que aproveitem capacidade de produção disponível em plataformas e outras instalações existentes.

É com base nessas convicções que definimos o planejamento da Enauta e que identificamos oportunidades no curto prazo. A companhia conta com um portfólio que proporciona forte crescimento em 12 meses, no médio e no longo prazos. A entrada em operação do FPSO Atlanta e a conclusão das aquisições de Uruguá-Tambaú e da participação no Parque das Conchas (BC-10) elevarão significativamente a produção a partir de meados do ano. O Sistema Antecipado de Oliva e o aproveitamento de outras acumulações no polo de Atlanta contribuirão nos resultados no médio prazo. A atividade nas variadas frentes exploratórias proporcionará alternativas de crescimento no longo prazo.

No entanto, a Enauta precisa ganhar escala e continuar balanceando seu portfólio de oportunidades. Seu histórico de mais de 20 anos de sucesso, sua equipe diferenciada, com experiência local e internacional, em operações no mar e em terra, sua organização e sistemas formam a base para a ampliação das suas operações, adicionando importantes sinergias operacionais, financeiras e comerciais. A conclusão de sua reorganização societária e a adoção de incentivos associados à geração de valor ao acionista no longo prazo amplificam esse potencial.

2. Geração de Valor e Sinergias – Empresa Independente de Óleo e Gás Mais Diversificada da América Latina

Identificamos que uma fusão da Enauta com a 3R é a alternativa que produz maiores e melhores resultados, no menor espaço de tempo. A integração das duas companhias cria uma das principais e mais diversificadas empresas independentes atuando na cadeia de petróleo e gás na América Latina, com escala, portfólio diversificado, balanceado e de alto crescimento nos próximos cinco anos, com resiliência a ciclos de preço e alta competitividade para expansão, orgânica e inorgânica, permitindo o nascimento de uma empresa com real potencial de consolidação.

Uma análise da combinação da Enauta com a 3R teria as seguintes vantagens:

a) Do ponto de vista operacional:

- Produção potencial da combinação supera 100 mil barris de óleo equivalente em com oportunidade de crescimento composto nos próximos 5 anos, e reservas operadas superiores a 770 milhões de barris;
- Alta diversificação, com dezenas de campos, grande número de poços, equilíbrio na distribuição de produção (87% de petróleo e 13% de gás natural; 49% em terra e 51% no mar);
- Fortalecimento do crescimento nos próximos cinco anos, com a combinação de ativos estratégicos em bacias terrestres e marítimas, com destaques para Atlanta, Oliva, Uruguá-Tambaú, Papa-Terra, Malombe e Polo Potiguar, considerando que os principais polos *offshore* têm características semelhantes e compõem portfólio único na região;
- Capacidade para ampliar a produção de forma competitiva, beneficiando-se da escala e previsibilidade do portfólio com ativos em fases distintas;
- Possibilidade de otimizar campanhas de *workover* e de perfuração, apoio logístico e a contratação de investimentos, com redução de *lifting cost* e significativos ganhos de escala;
- Otimizações na comercialização e no compartilhamento de tecnologias de extração de petróleo pesado;
- Presença nos três principais polos de crescimento offshore das Bacias de Santos e Campos, acesso a oportunidades de consolidação e expansão, com

posicionamento estratégico diferenciado e possibilidades para exploração *near-field* e *infrastructure-led* de baixo risco e alto retorno;

- Potencial para, de forma simples, objetiva e rápida, sem elevados custos de reestruturação, *waiver fees* e *carve-outs*, buscar parcerias que permitam a captura de sinergias operacionais com outras empresas que operam em terra, especialmente nas Bacias do Recôncavo e Potiguar.

b) Do ponto de vista comercial:

- Disponibilidade de mais de 70 mil barris por dia de *Very Low Sulphur Fuel Oil* (VLSFO), considerando os volumes de Atlanta, Parque das Conchas, Fazenda Belém e de Refinaria Clara Camarão, o que permitiria a comercialização em condições superiores;
- Sendo um dos três maiores produtores de gás e o maior de gás não-associado no Sistema Integrado, com ativos de infraestrutura, capacidade de armazenagem e acesso direto aos mercados do Sudeste e do Nordeste, buscar desenvolver novos negócios nesses segmentos (comercialização, estocagem, suprimento direto via contratos de longo prazo a indústrias etc.), com potencial de consolidação e valor de múltiplo superior ao atualmente atribuído em atividade cíclicas;
- Possibilidades de aumentar suas operações no segmento de *midstream*, diante da significativa demanda reprimida por infraestrutura e energia no Brasil.

c) Do ponto de vista financeiro:

- Balanço sólido, com rápida desalavancagem, elegibilidade a *rating* em níveis de *investment grade*, acesso competitivo a capital e alta capacidade de alavancagem;
- Posicionamento diferenciado junto aos mercados de capitais e bancário, local ou internacional, com maior flexibilidade para acomodar e acelerar investimentos em crescimento de produção e infraestrutura;

- Sinergias muito relevantes de alocação de capital, dado elevado custo (e impacto) e a diversificação de exposição fiscal do portfólio, considerando *royalties*, participações especiais e incentivos regionais como os da SUDENE;
- Possibilidade de gerar ganhos significativos através da captura de sinergias operacionais, financeiras e comerciais, em especial associadas à alocação de capital;
- Aumento da liquidez da ação resultante e do ADTV (*average daily trading volume*), alcançando posição de destaque na B3, com potencial ingresso em índices globais, facilitando acesso de investidores de longo prazo em busca de oportunidade de alocação em portfólios com crescimento e eficiência operacional;
- Potencial para alcançar rápida reprecificação do papel, em valor superior ao obtido pela soma do valor atual das duas empresas, diante das elevadas sinergias, do custo de capital competitivo, da liquidez das ações, das oportunidades de crescimento composto com alto retorno e de governança;
- Por operar ativos estratégicos e dispor de escala, vantagens competitivas para liderar a consolidação de oportunidades nos segmentos de atuação na América Latina.

d) Dos pontos de vista de governança, risco e administrativo

- Governança no estado da arte, com acionistas de referência diversificados, sob a forma de uma verdadeira corporação com conselho de administração majoritariamente independente e um time executivo experimentado;
- Equilíbrio entre operações *offshore* e *onshore*, mitigando riscos operacionais, geológicos e políticos, enquanto melhora a capacidade de reação aos ciclos de juros e de commodities;
- Complementaridade das equipes, que permite otimizar custos com vendas, gerais e administrativos, aumentar a diversidade e a representação de minorias;
- Capacidade de atração e retenção de talentos, de geração de oportunidades internas de crescimento e de estímulo ao empreendedorismo;



- Alta aderência a princípios de ESG a partir da posição da Enauta, única integrante do setor no Índice de Sustentabilidade da B3, e com nota superior no CDP (avaliação do tratamento dado às emissões) e diversidade em suas equipes;
- Potencial para acelerar o desenvolvimento de projetos para redução das emissões de gases efeito estufa;
- Escala para se beneficiar mais rapidamente de inovações associadas a tecnologia da informação e inteligência artificial.

3. Estrutura da Operação

Quanto à implementação da presente proposta, acreditamos que a incorporação de ações de emissão da Enauta pela 3R, sujeita à realização da diligência confirmatória, representaria a melhor alternativa para a operação por se tratar de transação simples, sem necessidade de *carve-outs*, *waiver fees*, e reestruturação de garantias. A conclusão da diligência possibilitará identificar eventuais otimizações na estrutura sugerida.

A proposta contempla a emissão de novas ações da 3R e troca por ações da Enauta, resultando em nova empresa com composição do capital social de 53% dos acionistas atuais da 3R e de 47% dos atuais acionistas da Enauta, representando prêmio aos acionistas de 3R de 12% ao valor de mercado. Adicionalmente, destacamos que o prêmio é superior a 30% se comparado somente ao valor implícito atribuído aos campos de Atlanta e Oliva e à opção de venda das ações da subsidiária da empresa AFBV (detentora do financiamento de longo-prazo ao FPSO Atlanta), na transação recentemente anunciada de parceria via participação minoritária de 20%, sem considerar outros ativos da Enauta.

O prêmio proposto a acionistas da 3R está associado ao volume superior de reservas certificadas da empresa, sua complementaridade com as reservas da Enauta e a capacidade da empresa resultante de acelerar seu desenvolvimento. Da mesma forma, incorpora os benefícios compartilhados aos acionistas, com elevado volume de sinergias, posicionamento estratégico e oportunidade de reprecificação na nova companhia.



A Relação de Troca ora proposta estará sujeita a ajustes usuais de mercado para esse tipo de transação, em especial dividendos e juros sobre o capital próprio declarados pelas companhias, alterações em seus respectivos capitais sociais ou eventos fora do curso ordinário dos negócios das empresas ocorridos a partir da presente data.

A nova Companhia deverá possuir uma estrutura de governança forte, capaz de entregar de forma eficiente os projetos diversificados que integram os portfólios da Enauta e da 3R, no *onshore*, no *offshore* e nas linhas de negócios em desenvolvimento (energia, *midstream*, *downstream*). A estrutura corporativa e administrativa deverá garantir a adequada integração das atividades, a maximização das sinergias, o fortalecimento do pilar ESG, com um olhar especial para a valorização dos colaboradores e talentos de ambas as empresas.

Essa combinação de negócios foi avaliada com base em dados e informações disponíveis publicamente. Por isso, em certas áreas, devem ser realizadas diligências confirmatórias, para validar as premissas utilizadas.

Nesse sentido, gostaríamos de propor um período de exclusividade de 30 (trinta) dias, visando a conclusão das diligências confirmatórias de ambas as partes, de maneira a possibilitar que as empresas foquem na efetivação da transação e gerem o maior valor possível aos seus acionistas. Dessa forma, entendemos que o período de exclusividade se iniciará com a confirmação pela 3R da intenção de iniciar as tratativas entre as administrações das Companhias em relação à possível Transação.

A implementação dessa operação está condicionada às condições precedentes usuais para transações da mesma natureza e outras que venham a ser acordadas pelas companhias, tais como, mas não limitadas, a (i) negociação satisfatória dos documentos definitivos da transação, os quais deverão incluir os termos e condições habituais; (ii) a aprovação da transação pelos acionistas de ambas as companhias em suas respectivas assembleias gerais extraordinárias; e (iii) a obtenção das aprovações legais e regulatórias, incluindo, do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE.

4. Considerações finais

A combinação das operações entre Enauta e 3R caracteriza uma transação superior àquela apresentada pela Maha Energy em carta pública aos acionistas da 3R, seja pelo posicionamento estratégico da empresa resultante, pela complementaridade de governança, pelo elevado volume de sinergias quantificáveis e pelo ponto de vista de diversificação a riscos. Os resultados serão compartilhados, de forma rápida e objetiva, por todos os acionistas de ambas as empresas, sem que essa união inviabilize, no futuro, após a conclusão da operação, a busca das sinergias operacionais identificados pela Maha em otimizações junto à PetroRecôncavo ou outros operadores, em um modelo mais simples e objetivo, que mitigue ineficiências.

Além disso, cabe ressaltar que a realização desse negócio não inviabilizará novas transações com outras empresas do setor, capazes de acelerar a criação de valor a todos os acionistas.

A presente proposta tem validade até às 18hs do dia 08 de abril de 2024.

DocuSigned by:
Mateus Tessler
CFF3400A98E4457...

Mateus Tessler
Presidente do Conselho de Administração
Enauta Participações S.A.

DocuSigned by:
Décio Oddone
53D150CD897D451...

Décio Oddone
Diretor Presidente
Enauta Participações S.A.