

Operador: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da **ENAUTA**, para discussão dos resultados referentes ao **Quarto trimestre de 2020 e ano de 2020**.

Estão presentes hoje conosco o **Sr. Décio Oddone, Diretor Presidente**, a **Sra. Paula Costa Côrte-Real, Diretora Financeira e de Relações com Investidores**, e o **Sr. Carlos Mastrangelo, Diretor de Produção**.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da **ENAUTA**, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da **ENAUTA** e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra para a **Diretora Financeira e de Relações com Investidores** da Companhia a **Sra. Paula Costa Côrte-Real**, que dará início à apresentação.

Por favor, **Sra. Paula**, pode prosseguir.

Paula Costa Côrte-Real: Olá, bom dia a todos. Muito obrigada por estarem hoje conosco aqui na nossa conferência de resultados para a gente discutir os resultados do quarto trimestre e do ano de 2020.

Primeiro, eu espero que estejam todos bem nesse momento, a gente ainda está passando por uma fase delicada da pandemia, na Enauta a gente recentemente voltou para o *home office* depois das últimas restrições impostas e na operação a gente

continua seguindo há mais de um ano todos os protocolos de segurança implementados para reduzir o risco de propagação da COVID-19.

Vamos começar no slide 2 com os destaques do período. A gente encerrou o ano com uma posição de caixa bastante relevante de R\$1.7 bilhão e pretendemos usar boa parte destes recursos na reconstrução do nosso portfólio. O objetivo é diversificar a receita e criar valor para os nossos acionistas.

A produção total no quarto trimestre deste ano foi de 1,3 milhão de barris de óleo equivalente, o que equivale a uma produção média próxima a 14 mil barris de óleo equivalente e representa uma redução de 49% em relação ao mesmo período do ano passado. Os 2 ativos quando a gente compara em bases anuais, tanto Manati quanto Atlanta, apresentaram uma redução de produção, e por razões diferentes: em Manati a gente acabou chegando bem próximo do *guidance* que a gente tinha passado para o ano e a gente alcançou esse valor principalmente por uma recuperação na produção ao longo do último trimestre do ano, no segundo semestre do ano, já que na primeira metade do ano a gente acabou passando pelos efeitos da redução de demanda de gás em função da pandemia; e do lado de Atlanta, no ativo de Atlanta, a produção ela acabou ficando abaixo do *guidance* do intervalo estimado, principalmente por razões operacionais e performances do FPSO – a gente vai discutir esse tema um pouco mais para frente.

Bom, no trimestre a gente teve definições relevantes no Campo de Atlanta. Em dezembro a gente assinou um acordo com a Barra Energia para assumir 100% de participação no campo. Essa transação já foi aprovada pelo CADE e está aguardando a aprovação da agência, da ANP.

Do ponto de vista operacional, a gente retomou a produção do campo com um poço em fevereiro deste ano, o segundo poço deve voltar ainda neste mês de abril, e a gente está trabalhando para que os 3 poços do Sistema de Produção Antecipado estejam em operação em meados deste ano.

Em março, a gente deu início ao processo de licitação do FPSO para o Sistema Definitivo do Campo de Atlanta, e isso vai ser falado um pouco mais para frente na nossa apresentação.

Com relação ao portfólio exploratório, é importante destacar a previsão de a gente perfurar o primeiro poço exploratório na bacia de Sergipe-Alagoas, que está prevista para o segundo semestre deste ano, e o incremento do nosso portfólio exploratório com a aquisição de 30% de participação em 4 blocos da bacia terrestre do Paraná na oferta permanente da ANP.

No slide seguinte, no slide 3, vocês podem ver em maior detalhe o desempenho da produção este ano. Como eu comentei, e a gente já vinha divulgando, em Atlanta a gente teve algumas questões operacionais no FPSO e, portanto, a gente operou com apenas um poço durante a maior parte do quarto trimestre de 2020, chegando a ter uma interrupção preventiva da produção em novembro para reparo. Por essa razão, no quarto trimestre a produção do campo ela ficou aproximadamente 7 mil barris de óleo por dia, o que representa uma redução de aproximadamente 76% quando

comparado com o mesmo período de 2019. Comparando ano a ano, a produção de Atlanta foi 9,5% inferior a 2019, totalizando uma média de 17.2 mil barris por dia.

A produção anual ela ficou um pouco abaixo, ela ficou bem próxima do nosso limite de projeção, o limite inferior do nosso intervalo de projeção era 18 mil barris e a gente atingiu 17.2 mil barris por dia como média.

A boa notícia em relação à Atlanta é que as questões relacionadas à operação elas já estão endereçadas e sendo resolvidas. A gente realizou a troca dos tubos de um dos aquecedores e um dos poços já retomou a produção em fevereiro e está produzindo em torno de 10 mil barris por dia, e os outros 2 poços estão programados para retornar ainda neste segundo trimestre.

No ano, a gente tem uma estimativa de produção de 14 mil barris de óleo por dia com uma variação positiva ou negativa de 10%.

Em Manati, além do declínio natural do campo, a gente teve uma menor demanda, como eu comentei, uma menor demanda de gás no primeiro semestre de 2020 em função da pandemia. A redução de Manati foi da ordem de 20% quando a gente compara o quarto trimestre de 20 com o quarto trimestre de 2019, totalizando 3,6 milhões m³ por dia, enquanto no acumulado do ano a gente está falando de uma queda de 34% totalizando 2.4 milhões m³/por dia.

Essa média de produção ela já era esperada e por isso ficou dentro do intervalo da faixa estimada que a gente tinha passado para o campo, que era entre 2.1 e 2.5 milhões m³/por dia como média diária de produção.

É importante lembrar aqui também que a Enauta assinou um contrato de venda da sua participação de 45% no campo de Manati para Gas Bridge por R\$56 milhões, esse valor ele pode ser aumentado em função de alguns eventos e condições regulatórias e comerciais. Como parte do acordo de venda, que foi assinado em agosto de 2020, a gente continua recebendo o resultado apurado no campo até 31/12/2020. A partir de 01/01/2021, até a conclusão da transação, caso a transação venha a ser concluída, esse ajuste pelo resultado contábil de Manati vai ser ajustado no valor total da venda, no preço da venda de Manati.

No slide 4, como vocês podem ver no *release* de resultados que a gente divulgou, a gente fez uma reapresentação espontânea das nossas demonstrações financeiras de 2019 e em breve a gente vai fazer dos 9 primeiros meses de 2020 retificando a forma como a gente vinha contabilizando o arrendamento mercantil em função da interpretação das regras contábeis do IFRS 16 e o impacto da contabilização dos planos de *stock option* outorgados pela companhia até 2016.

Basicamente a gente teve 2 impactos dessa reapresentação: o primeiro deles foi em relação ao IFRS 16. O que mudou foi porque a gente atualizava o valor dos contratos pela variação cambial, o IFRS 16 é a norma onde a gente ativa o direito de uso do bem, e, por outro lado, a obrigação de pagamento assumida na contratação daquele bem, e diversos dos nossos contratos são dolarizados. Especialmente em 2020 a gente teve uma volatilidade muito grande da moeda, do câmbio, e o impacto dessa

volatilidade do câmbio em contratos dolarizados, a forma como a gente vinha contabilizando essa variação cambial, era capitalizando no ativo, e ele impactava o resultado na medida da amortização desse ativo. Ou seja, ao longo do tempo do contrato e não diretamente na hora em que a variação cambial acontecia.

Nesta reinterpretação da norma IFRS 16, a gente passou a contabilizar direto no resultado a variação cambial sobre esse passivo e não mais capitalizar no ativo, então por essa razão a gente teve uma variação no resultado referente à alocação da variação cambial dos saldos de contratos de arrendamento mercantil.

É importante dizer que tanto esse ajuste quanto o ajuste de *stock option*, na contabilização do *stock option*, eles não têm nenhum efeito nem tributário e nem caixa porque tanto o IFRS 16 quanto a provisão para *stock option* eles são excluídos da base tributária da companhia, então não afetam os pagamentos feitos de imposto de renda, e nem os que serão feitos, e tampouco têm efeito caixa já que são provisões contábeis.

Com relação ao *stock option*, a reinterpretação que foi feita foi o reconhecimento no resultado da contabilização do *stock option* apenas pelo valor justo dessas opções no momento da outorga, durante o período de *vesting* dessas opções para cada um dos funcionários que tivessem sido outorgados. Então, ajustes que ocorriam ou via prescrição do *stock option*, quando terminava o prazo de exercício do *stock option* ou via exercício efetivo do *stock option*, elas deixaram de afetar o resultado e passaram a ser ajuste em conta de patrimônio. A reversão desses lançamentos foi a consequência do ajuste de *stock option*, que levou à reapresentação dos resultados de 2019 e dos 9 primeiros meses de 2020.

Os ajustes combinados de 2019 representam uma redução de 31 milhões no lucro do ano combinando o *stock option* com IFRS e nos primeiros 9 meses de 2020 de R\$158 milhões. Lembrando mais uma vez que esses ajustes não produzem qualquer efeito no saldo de caixa ou o equivalente de caixa da companhia e tampouco têm impacto tributário.

No slide 5 a gente apresenta os resultados do quarto trimestre e do ano. Os números de 2019, apresentado nos documentos de divulgação, já são os valores corrigidos por esses 2 ajustes contábeis de reapresentação que eu acabei de mencionar.

Como vocês podem ver, a redução da produção e a retificação contábil impactaram tanto a receita como o lucro do trimestre e do ano. Comparado ao quarto trimestre de 2019, a receita do quarto trimestre de 2020 caiu 54%, totalizando R\$187 milhões. O Ebitdax reduziu 47% para R\$137 milhões, enquanto o lucro líquido reduziu 68% somando R\$38,2 milhões no quarto trimestre de 2020. Por outro lado, a margem Ebitdax subiu 5 pontos percentuais e ela foi beneficiada também pela redução dos custos operacionais também em função da performance do FPSO de Atlanta.

Na comparação anual, a receita de 2020 caiu 15%, totalizando R\$945 milhões e o Ebitdax acompanhou e caiu também para R\$796 milhões, enquanto o lucro líquido atingiu R\$124 milhões. Com relação à composição da receita líquida, Atlanta foi responsável por 70% da nossa receita em 2020.

Olhando para frente, o que a gente busca ativamente é a aquisição de novos campos produtores com o potencial de crescimento do fator de recuperação e que tragam uma diversificação de portfólio, redução de risco para a companhia e principalmente a geração de valor no nosso portfólio.

No slide 6 a gente vai falar um pouco da nossa liquidez, e por que que a gente acredita que a gente está numa posição tão privilegiada para aproveitar as oportunidades de consolidação do mercado de óleo e gás aqui no Brasil, e isso passa um pouco pela nossa estratégia de expansão dos negócios.

A nossa dívida é de R\$217 milhões, ela foi reduzida em 2020 em função das amortizações já contratadas nos próprios financiamentos. Nosso índice de alavancagem ainda é muito baixo, a gente tem espaço de sobra no balanço para contrair novas dívidas, otimizar nossa estrutura de capital e essa pode ser mais uma oportunidade de criação de valor para o nosso acionista.

Nossa estimativa de Capex para os próximos 2 anos é de US\$145 milhões, e se a gente considerar a posição financeira da companhia hoje ela já está integralmente equacionada com os recursos que a gente já possui.

Eu vou passar agora a palavra ao Décio, que vai finalizar a nossa apresentação, e depois eu retorno para a sessão de perguntas. Décio, por favor.

Décio Oddone: Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês aqui nessa conferência. A Paula já relatou os principais eventos do trimestre e do ano, então eu vou só complementar antes de a gente passar para fase de perguntas da conferência.

A gente ao longo de... final de 2020/início de 2021 teve uma discussão muito intensa na Enauta sobre estratégia, e nós, a partir da venda de Manati, da decisão que tomamos sobre Atlanta, nós estamos revisitando a estratégia, isso não é novo, nós já falamos isso aqui na última conferência, que foi a primeira que eu participei. Nós acreditamos que uma empresa de exploração e produção de petróleo e gás como a Enauta, independente, ela tem maior possibilidade de gerar valor quando ela tem um portfólio diversificado e abrangente não só geograficamente, não só em número de ativos, mas também tipo de oportunidade que ela oferece. Então, a Enauta tinha Manati, que era um ativo em produção há bastante tempo gerando caixa, tinha o ativo de Atlanta, que é um ativo em desenvolvimento, no qual foi instalado um Sistema Antecipado de Produção para a gente poder partir para o Sistema Definitivo já com informações consolidadas, e tem um portfólio exploratório invejável no Brasil com o primeiro ativo aí maturando no curto prazo, que é o de Sergipe-Alagoas, a gente deve perfurar proximamente.

Com a venda de Manati, nós precisamos recompor esse portfólio de ativos em produção, e o momento, ele é favorável para isso porque a gente nunca teve no Brasil um mercado de M&A de ativos de exploração e produção com ativos em produção tão ativo, e também o momento é favorável porque a gente conseguiu superar as dificuldades que a gente identificava em Atlanta.

A partir do momento em que o nosso sócio resolveu sair, nós avaliamos o campo, trabalhamos um projeto de desenvolvimento mais robusto e mais resiliente, como nós comentamos, a gente buscava e conseguiu um projeto em que nós precisamos de um preço de petróleo menor para ele ser robusto, e isso é muito positivo, isso nos permitiu tomar a decisão de assumir os 50% de participação do nosso sócio que está de saída, nós aguardamos ainda a aprovação da ANP para concretizar essa transferência, e partimos para o processo de licitação da plataforma do FPSO, que se chama tecnicamente do Sistema Definitivo de Atlanta. Agora, recentemente, estamos trabalhando com um FPSO de 50 mil barris por dia, de 6 a 8 poços conectados, nós já temos 3 poços, já temos boa parte dos equipamentos para os próximos poços comprados também e nós fizemos um contrato de exclusividade por 12 meses de opção de compra de um FPSO existente, o OXS-2, que nunca operou, e a gente deve concluir essa licitação aí no prazo de 10 a 12 meses, e também vamos começar um processo de busca de parceiro para Atlanta porque a gente gosta de diversificar oportunidade. A gente acredita muito no projeto, mas a gente quer ter um portfólio mais diversificado.

O outro lado interessante de Atlanta é que a gente teve essas dificuldades que vocês acompanharam ao longo do ano passado com os aquecedores do óleo pesado de Atlanta, nós trabalhamos para colocar um poço em operação, já voltou em fevereiro, e nós estamos trabalhando, como a Paula já colocou, para ter os 3 poços operando e vamos trabalhar para tentar minimizar a distância no tempo entre o fim do processo de Sistema Antecipado e a chegada do Sistema Definitivo por volta de 2024.

Atlanta hoje é um projeto em que a gente está resgatando a capacidade operacional plena do Sistema Antecipado, isso vai ser concretizado agora nos próximos meses, e nós estamos avançando para o Sistema Definitivo levando em consideração todas as informações e os aprendizados que nós tivemos ao longo do Sistema Antecipado, que foi feito justamente para isso, o que vai nos permitir otimizar as operações, aumentar a eficiência, os custos, a logística, tanto agora no Sistema Antecipado com as informações que a gente já levantou quanto no Sistema Definitivo. Então, a gente espera aí nos próximos meses um aumento da eficiência nossa em Atlanta, e isso vai estar refletido também no Sistema Definitivo mais à frente.

Os nossos ativos exploratórios então amadurecendo, nós temos a previsão de perfurar um poço na bacia de Sergipe-Alagoas agora no segundo semestre desse ano, nós fizemos uma parceria com a Exxon e com a Murphy Oil, são ativos de alta prospectividade, eles estão próximos a descobertas relevantes já feitas na região, pedido de licença ambiental já foi protocolado pelo operador, a gente tem um acordo que traz um carregamento para nós, quer dizer, a gente não paga todo o custo desse primeiro poço. A nossa estimativa é que o nosso custo nesse primeiro poço vai ser de US\$8 milhões, o resto é fruto do acordo que nós temos com os parceiros de carregar a nossa parte na perfuração, na perfuração desse poço, e nós esperamos que, havendo a descoberta, isso abre espaço para a gente poder continuar a exploração dos outros 8 blocos que nós temos naquela região.

Já comentamos também, nós, no final do ano passado, no segundo ciclo da oferta permanente da ANP, nós adquirimos a participação de 30% em 4 blocos na bacia do

Paraná com foco em gás, em blocos situados próximos do mercado, e havendo descoberta a gente tem boas perspectivas de comercialização.

Então, para concluir, eu lembro que a Enauta é uma companhia em transformação, a gente resgatou a capacidade operacional do Sistema Antecipado de Atlanta, agora vamos trabalhar na otimização dos resultados da eficiência do projeto até o final da sua vida útil, já iniciamos o processo para contratação do Sistema Definitivo, vamos começar a buscar um parceiro de forma estruturada, a gente vê um mercado de oportunidades para recompor nosso portfólio a partir da venda de Manati, mesmo sem a venda de Manati a Enauta tem recurso que permite pensar em aquisições, e hoje o mercado brasileiro é um mercado que oferece essas oportunidades, como jamais ofereceu no ano passado, então é um bom momento para a gente complementar essa estratégia, que é a estratégia de construir um portfólio com maior potencial para geração de valor entre as empresas independentes atuando no Brasil considerando a geração de caixa como pilar fundamental, o desenvolvimento de Atlanta e a exploração seletiva como a ferramenta para agregar valor para os nossos acionistas, tudo isso consolidando a cultura da companhia, que é uma cultura baseada na disciplina financeira, na adequada gestão dos riscos e um aumento da eficiência operacional com respeito ao meio ambiente, às regras de governança e abrindo espaço aí para uma maior diversidade.

Com isso eu encerro a apresentação e peço à operadora que a gente passe à fase de perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1, e para retirar a pergunta da lista digitem *2.

A nossa primeira pergunta vem no Sr. Bruno Montanari, do Morgan Stanley

Bruno Montanari: Bom dia, obrigado por pegar minhas perguntas. Tenho algumas aqui. Primeiro, falando sobre dividendo, né, a gente viu o anúncio de um dividendo bem mais modesto esse ano. Queria entender se ainda fica uma porta entreaberta para uma distribuição adicional ao longo de 2021, ou se, de fato, a companhia vai embarcar num programa de investimento mais agressivo, com aquisições e o próprio Capex que foi divulgado agora no *release*?

A segunda pergunta, Décio, você mencionou e a gente concorda, né, o mercado está superaquecido na compra de ativos da Petrobras, há vários *players* já se posicionando em alguns ativos *offshore*. Queria saber onde a Enauta se encaixa hoje, né, quão perto vocês acham que estão de potencialmente comprar um desses ativos ou o que que te agrada mais em termos de categoria de ativo?

E uma terceira rápida, mais contábil, eu só queria confirmar se aquele custo positivo que a gente viu em Atlanta no quarto tri ele inclui esses R\$56 milhões, que está no slide 4, todos talvez *bookados* no quarto tri gerando essa distorção. Muito obrigado.

Décio Oddone: Bom dia, Bruno, obrigado pela pergunta, obrigado pela participação. Primeiro, dividendo a gente trata de forma a avaliar todas as oportunidades e as circunstâncias da companhia no momento, então esse dividendo foi o dividendo que a gente achou adequado juntamente com o Conselho de Administração nesse momento para a companhia.

E a segunda pergunta em relação aos ativos, a Enauta está avaliando ativamente as oportunidades que existem hoje no mercado brasileiro, a gente não comenta sobre oportunidade em andamento. O comentário que eu faço é que nós não temos restrição a ambiente, nós estamos olhando ativos potencialmente em terra, em água rasa, em água profunda com foco não no tipo de ativo, mas no foco na geração de valor. Sendo ativo de exploração e produção de petróleo e gás natural, a gente avalia e vamos buscar a oportunidade que a gente identifique que possa trazer geração de valor para os nossos acionistas.

Em relação à terceira pergunta, eu passo para a Paula, que ela tem mais condição de responder que eu. Paula, por favor.

Paula Costa Côrte-Real: Bom, vamos lá. Obrigada, Bruno. Com relação aos custos de Atlanta no quarto trimestre, eu acho que é importante a gente mencionar que a gente tem um impacto no custo operacional vindo do próprio FPSO, a performance FPSO ela impacta no custo do FPSO, e, portanto, nessa contabilização em função da performance, e, sim, o custo de Atlanta, o impacto do IFRS e voltando para a questão da variação cambial, o câmbio andou na direção contrária no quarto trimestre do ano passado, então, sim, isso também inclui aí o impacto dessa reversão da variação cambial, dessa variação cambial positiva que aconteceu em função do IFRS 16 e dos contratos dolarizados que a gente tinha comentado, fruto da reapresentação.

Bruno Montanari: Entendi, então ele está todo dentro do quarto tri. Entendo depois...

Paula Costa Côrte-Real: Não, ele não está todo...

Bruno Montanari: ... quando vocês...

Paula Costa Côrte-Real: Desculpa, a gente vai reapresentar o 9M e alocar isso ao longo do 9M. Ele foi positivo no quarto tri, inclusive a variação cambial, o efeito maior dela acontece no primeiro tri e aí é uma variação cambial negativa, ela acontece no primeiro tri, que é onde, de fato, a gente teve uma maior variação do câmbio.

Bruno Montanari: Entendi. Tá joia, obrigado, Paula.

Décio Oddone: Obrigado você.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Barra, do Banco UBS.

Gabriel Barra: Oi, Décio e Paula, obrigado pela apresentação. Eu queria 2 pontos aqui principais, um relação à reserva, eu tenho algumas dúvidas. Com relação à reserva, o que eu queria entender aqui é o que vocês poderiam explorar, o que vocês estão vendo em relação a petróleo para frente, qual a conta para este ano, se poderia,

por exemplo, dado que a reserva realmente teve uma queda significativa ano contra ano, né.

E um outro ponto é se tem, se vocês pudessem esclarecer um pouco mais sobre a relação ao impacto de produção diária dado que isso foi citado no relatório o quanto isso teve de impacto na reversão da reserva.

Falando um pouco sobre o projeto de Atlanta, eu tenho algumas dúvidas aqui, acho que a gente até já explorou isso em outros *calls*, mas dado que a gente hoje tem um pouco mais de calibre, se pudessem fazer algum *update* aqui com relação à alocação de capital, né, hoje a companhia tem quase 13.1 de caixa somando o que tem em balanço mais os recebíveis, e, pelo que tinha sido mencionado, seria um investimento de quase US\$1 bilhão para o desenvolvimento do campo. Então, o que eu queria entender é começou a ter muito espaço para endividamento, até para melhorar essa questão do custo de capital, então eu queria saber em relação a *funding* o que vocês estão esperando e como seria esse *funding* e da onde viria esse *funding*.

Com relação a preço de petróleo para frente também, se pudessem falar como vocês estão explorando a questão do preço do petróleo no projeto e qual que seria o *breakeven* nesse atual design do Sistema Definitivo.

Se tiver algum *update* seria bastante útil para a gente. Muito obrigado.

Décio Oddone: Bom, Gabriel, obrigado aí pela presença.

Em relação às reservas, eu vou passar depois para o Mastrangelo fazer o complemento da resposta. A gente usa um Brent de longo prazo de US\$50 o barril nas nossas avaliações para aprovação de projetos em condições normais de temperatura e pressão. Isso daí estamos monitorando permanentemente, não é escrito em pedra, é sujeito a avaliações caso a caso e avaliações também em função do que está acontecendo em mercado de petróleo.

Em relação à estrutura de capital, a Enauta claramente tem recursos para investimento e claramente também tem possibilidade de mudar a estrutura de capital com um amplo espaço para aumento do endividamento – eu vou pedir para a Paula também complementar esse ponto.

No Sistema Definitivo, tua terceira pergunta, nosso objetivo era ter um projeto bastante robusto, bastante resiliente, no caso qual a gente não tivesse dúvida da resiliência, então isso significa um preço do petróleo bem abaixo desses patamares aí que eu te falei. Inicialmente, a gente pensava em por volta de US\$40 baixo, a gente conseguiu melhor que isso, principalmente por melhorias operacionais na otimização do projeto, otimização de Capex, o Capex cai bastante porque a gente simplificou o projeto e a gente diminuiu o número de poços, boa parte dos equipamentos a gente já adquiriu também, já tem uma árvore de Natal, já tem revestimentos para os poços, tem uma série de equipamentos que já estão contratados, contabilmente eles não estão alocados, mas eles já foram adquiridos, e como são só 3 poços num primeiro momento com a opção de mais 2, o Capex reduziu muito, então o projeto ficou bem mais robusto.

Então, vou pedir agora que o Mastrangelo comente em relação às reservas.

Aproveito e apresento o Mastrangelo, nosso Diretor de Produção, se a assembleia aprovar a sugestão de mudança de estatuto, nós vamos passar a chamar de Diretoria de Operações, COO em inglês, *Chief Operating Officer*. Mastrangelo possui uma longa experiência no setor, grande experiência em FPSO, então vai nos ajudar, já está nos ajudando muito nesse processo de licitação de Atlanta, a gente trouxe um profissional super experiente também para ajudar o Mastrangelo como gerente de projeto, um sujeito que já trabalhou em praticamente todas as grandes empresas de projetos de FPSO do mundo, esteve envolvido no projeto de Liza lá na Guiana recentemente, então passo para o Mastrangelo fazer alguns comentários sobre as reservas.

Carlos Mastrangelo: Obrigado, Décio. Bom dia, Gabriel. Só para contextualizar a questão da água, o sistema piloto, o objetivo principal, como o Décio falou no início, foi conhecer mais o reservatório, conhecer as características, então teve um lado positivo de mostrar que o aquífero, a água ela é atuante, então esse reservatório não precisa ter uma complementação de pressão durante a produção, agora realmente tem uma desvantagem que começa a aparecer mais água do que era inicialmente pensado. A consequência disso é que o projeto do Sistema Definitivo vai ter que considerar a produção maior de água, que é o que a gente está considerando atualmente.

Afetou, sim, porque o corte lá no final da vida útil vai ser um pouco antes por causa da razão gás/óleo... da razão de água em relação ao óleo. Então, afetou, eu posso dizer pouco, mas afetou.

Décio Oddone: Bom, segunda questão do Gabriel é a questão da capacidade de endividamento, a alocação de capital. Eu vou pedir que a Paula complemente.

Paula Costa Côrte-Real: Gabriel, bom dia. Com relação a sua pergunta sobre a alavancagem da companhia, eu acho que é importante ressaltar alguns pontos: primeiro é que quando a gente fala no Capex para o desenvolvimento de Atlanta, a gente está falando de um projeto já em produção, então boa parte desse Capex ele é financiado, especialmente se a gente vai perfurar os outros 2 últimos poços, ele é financiado pelo fluxo do próprio projeto. Então, acho que isso já nos ajuda a equacionar essa questão de Capex. Se a gente pensar também nas principais aquisições que a gente está olhando, como incremento de portfólio, expansão de portfólio, é um dos nossos principais focos é justo na diversificação de projetos e de receita, e aí, por serem projetos produtores, mais uma vez eles são projetos onde a própria geração de caixa ajuda no Capex necessário para incremento de produção, eles são projetos alavancáveis.

A estrutura final eu acho que vai depender um pouco de como será o nosso portfólio ao final desse processo de expansão, né, como será o nosso portfólio no médio prazo, então eu ainda não sei te dizer qual é essa equação final, mas provavelmente a gente tem alavancagens por projeto até que a gente tenha um portfólio final definido, e aí eu acho que uma vez você já tendo um portfólio diversificado, a própria diversificação ela

reduz risco, aumenta geração de caixa e com isso facilita uma alavancagem ou otimiza melhor o custo de uma alavancagem corporativa.

Então, eu acho que essa combinação, a forma... a gente tem diversas formas de fazer esse financiamento, pode ser baseada na reserva, com a garantia da reserva, que é o grande ativo que a gente tem em cada um desses projetos, pode ser por um *project finance* em estruturas separadas de projeto, pode ser corporativo. Eu acho que na medida que a gente tenha diversificação, incremento de receita e reduza o risco corporativo com essa própria dinâmica de diversificação, a gente otimiza a alavancagem da companhia.

Então, eu acho que vai ser analisado caso a caso e penso que, ao longo do tempo também, isso vai ser maturado para instrumentos mais eficientes procurando nos beneficiar dessa diversificação e não ficando estancado em cada projeto. Então, eu acho que isso é um *moving target* ainda, né, eu acho que é alguma coisa que a gente ainda vai planejando ao longo do tempo, obviamente analisando as diversas oportunidades e as mais eficientes para esse tipo de alavancagem.

Gabriel Barra: Super claro, obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do sr. Rodrigo Almeida, do Santander.

Rodrigo Almeida: Bom dia, Décio e Paula, obrigado pela apresentação.

Minha primeira pergunta aqui é relacionada a essa mudança. Eu queria entender esse racional aqui de adiantar essa perfuração já para esse ano, como é que está o nível de conforto quanto à capacidade do FPSO lá em Atlanta para processar mais água com a potencial entrada desse poço adicional.

E queria entender um pouquinho mais o Capex e o *timing* dessa perfuração, e acho que ainda nesse ponto do custo de Atlanta, se vocês já compraram as bombas, como é que está esse movimento de fornecimento aí de fornecedores.

E acho que o segundo ponto que eu queria tocar aqui era sobre o Sistema Definitivo de Atlanta. Eu queria entender um pouquinho melhor esse contrato exclusividade do OSX-2. Pelo que eu entendi, ele daria o direito à Enauta de comprar essa plataforma, certo, e depois ter aquela opção de compra, então esse FPSO passaria para um terceiro. Eu queria só entender um pouquinho melhor como é que funciona esse ponto do contrato de exclusividade e da opção de compra.

E se vocês pudessem dar um pouquinho mais de cor de que que é o Capex total desse projeto hoje, eu sei que não tem nada finalizado ainda, mas só para a gente ter um pouquinho de ideia se ele fica abaixo de 1 bi ou se fica nessa faixa, só para a gente ter um pouco mais de ideia aqui.

E o terceiro ponto que eu queria tocar aqui é relacionado a Sergipe-Alagoas. Pelo que eu vi lá no histórico da Exxon, pode haver perfuração ali de mais 2 poços adicionais na região caso o primeiro seja bem-sucedido. Então, eu queira entender um pouco mais de vocês como é que vocês estão vendo isso, como é que a gente poderia ver o

Capex de 21 com essas perfurações desses poços adicionais lá em Sergipe-Alagoas em frente. Acho que é basicamente isso. obrigado.

Décio Oddone: Bom dia, Rodrigo, obrigado aí estar acompanhando a gente. Eu vou direto para as perguntas que eu vou responder, depois eu passo para o Mastrangelo para ele comentar sobre o quarto poço de Atlanta e também a exclusividade do OSX-2.

Em relação à Capex de Atlanta, a gente está trabalhando com um número que está entre 50 e 70% dos números que você falou da ordem de 1 bilhão. Vai depender do número de poços, são números ainda preliminares que a gente está trabalhando, sujeitos a revisões à medida que a gente for conduzindo licitações e contratar efetivamente esses serviços, mas esse era justamente um dos objetivos; reduzir o Capex do projeto. Mastrangelo pode dar um pouquinho mais de cor para você também.

Em relação à Sergipe, se nós tivermos sucesso na perfuração do primeiro poço lá na bacia, possivelmente nós vamos avaliar esse resultado antes de voltar a perfurar mais algum poço lá na bacia, possivelmente vamos fazer um teste após a perfuração, não está definido ainda, não conversamos isso com o operador, mas eu não vejo possibilidade de perfuração de mais de um poço em Sergipe-Alagoas esse ano, não. Então, acho que com o cronograma que a gente está vendo, o que a gente espera é um poço só.

E passo para o Mastrangelo para ele responder essa questão do quarto poço de Atlanta e do contrato de exclusividade do OSX-2. Mastrangelo, por favor.

Carlos Mastrangelo: Obrigado, Décio. Rodrigo, vamos lá, o quarto poço de Atlanta nós estamos ainda analisando, tá, não está decidido ainda. Por quê? Vai depender do volume de alterações que talvez tenhamos que fazer na unidade para adaptar ela à produção maior de água, então tudo vai depender do *trade-off* que a gente vai ter que analisar se compensa mais capacitar, você tem que tirar, desengargalar a unidade na sua capacidade de separação de água e óleo para lá na frente chegar a poder estender a vida da unidade com esses 3 poços, precisa também desengargalar a capacidade de tratamento dessa água que foi separada comparando com a alternativa de colocar um quarto poço antecipadamente.

Então, isso aí não está decidido ainda não. Essa é a forma mais simples o que nós estamos fazendo agora.

E eu acho que tem mais uma pergunta se já compramos as bombas. Não, nós temos as bombas dos 3 poços, que já estão produzindo, que vão ser reutilizadas para o Sistema Definitivo e vamos iniciar logo em seguida a licitação para o restante dos próximos 3 poços, faz parte desse Capex que o Décio falou, e depois mais para frente tem uma possibilidade de colocar mais 2 poços.

Agora sobre o OSX-2, o que nós temos é um contrato de exclusividade para a compra do FPSO. Nós podemos comprar ou passar para um terceiro comprar. Então esse é

o acordo, o contrato de um ano que foi assinado e iniciamos logo em seguida a licitação para o Sistema Definitivo considerando o uso do OSX-2.

Rodrigo Almeida: Perfeito, ficou claro. Muito obrigado pelas respostas.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do Sr. Leonardo Marcondes, do Itaú BBA.

Leonardo Marcondes: Bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem minhas perguntas.

Bom, minha primeira pergunta é sobre um potencial parceiro para Atlanta. Só para poder entender um pouco melhor aqui, queria saber se já apareceu alguns interessados, se vocês estão procurando algum *player* mais financeiro ou algum *player* mais do setor e se também a venda seria referente ao *stake* de 50% que vocês acabaram de pegar, né, se seria mais ou menos desse 50%.

Minha segunda pergunta aqui seria mais um *follow-up* da pergunta do Gabriel Barra. Vocês mencionaram que redesenharam o projeto do Sistema Definitivo para tornar mais resiliente tanto no Capex quanto no Opex né. Bom, do lado do Capex, eu entendo que está mais ligado a uma perfuração de menos poços, mas queria saber se vocês poderiam compartilhar um pouco mais aí do que que vocês enxergam de redução de custo no Opex. Essas são minhas perguntas, obrigado.

Décio Oddone: Bom dia, Leonardo, obrigado. Então, a questão da parceria em Atlanta, nós vamos trabalhar de forma estruturada, vamos contratar um assessor, um *advisor* para nos ajudar nesse processo, fazer um processo estruturado. O projeto ficou muito bom, a gente está muito satisfeito com o resultado do que a gente logrou fazendo essa otimização do projeto. Agora, a Enauta é uma empresa que precisa diversificar o portfólio, então por mais que a gente goste do projeto Atlanta, né, um projeto de Capex com algumas centenas de milhões de dólares é bom ter parceiro ou parceiros, vai depender de como evoluir esse processo, de que ofertas que a gente tiver, o nosso objetivo é avançar com o projeto, preferencialmente com parceiro, então vamos ver como é que esse processo de busca de parceiros evolui, mas se o projeto é bom para nós, é bom para outros também. Essa é a percepção que nós temos.

Em relação à resiliência do projeto, não foi só Capex. Foi Capex, foi também *approach* para o projeto, foi consolidação das experiências e aprendizados que nós tivemos do Sistema Antecipado, que foi muito importante, foi justamente um dos objetivos, o Mastrangelo falou algo já, um dos objetivos do Sistema Antecipado foi esse, né, de permitir que o projeto definitivo fosse elaborado de forma a já levar em consideração os aprendizados que a gente teve, então isso nós estamos fazendo, e esses aprendizados eles também passam por melhorias na logística, na operação, na própria questão do projeto de FPSO, da otimização de como é que a gente vai fazer toda essa contratação.

E eu passo para o Mastrangelo dar mais alguns detalhes para você sobre a parte operacional. Mastrangelo, por favor.

Carlos Mastrangelo: Obrigado, Décio. Leonardo, acho que a gente pode considerar que é uma evolução, é uma continuidade. O Sistema Antecipado ele, na época,

desenvolveu o Campo de Atlanta era cercado de algumas incertezas e, para cobrir essas incertezas, se buscou recursos e itens que eram para o caso de precisar porque não se sabia ainda a performance de determinados equipamentos, então depois de 3 anos em operação já se conhece melhor o reservatório, já se conhece melhor as características de produção, de composição dos fluidos, da separação da mistura de óleo, gás e água, já chegamos numa fase em que é possível retirar do projeto itens que não são necessários e customizar ele para o que precisa, que, na verdade, foi a função do Sistema Antecipado.

E agora, planejando para frente para o definitivo, é usar como referência a nossa visão de custo operacional com a nossa experiência do Sistema Antecipado, com isso leva obviamente a uma otimização do Opex, um ajuste para o que realmente precisa retirando o excesso. Isso é o que a gente chama de otimização, né, mas, na verdade, é um ajuste exatamente para o que precisa. Não precisa mais ter o mesmo nível de incerteza que a gente tinha antes.

Leonardo Marcondes: Entendi. Perfeito, pessoal. Muito obrigado.

Carlos Mastrangelo: De nada.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Anderson Barreto, da Mapfre Investimentos.

Anderson Barreto: Bom dia, Décio, bom dia, Paula, bom dia toda equipe.

Nós falamos bastante sobre a diversificação da companhia, é claro que você já deixaram bem claro que não pode dar nenhuma pista de algum ativo, mas para a gente aqui do outro lado, existe uma perspectiva da companhia “Ah, o primeiro semestre vai ser o melhor momento, ou o segundo semestre tem projetos que estão mais atrativos”, para a gente tentar, de certa forma, entender qual o caminho que a companhia vai percorrer daqui para frente? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é: eu gostaria de entender um pouco melhor a necessidade de retificar algumas rubricas de demonstrações financeiras de períodos anteriores. Se vocês pudessem fazer um rápido comentário eu agradeceria muito, e muito obrigado a todos pela oportunidade.

Décio Oddone: Bom dia Anderson, quase boa tarde. Obrigado por estar com a gente.

Em relação à diversificação, é chover no molhado. A gente tem insistido que o nosso objetivo principal agora é recompor o portfólio com ativo em produção para ter geração de caixa e ter esse portfólio mais equilibrado, como a gente já mencionou, a Paula mencionou, eu mencionei, o Mastrangelo mencionou também.

A gente não comenta oportunidades em andamento. O que eu posso dizer é que a gente está ativamente olhando oportunidades e a gente espera que ao longo deste ano alguma dessas oportunidades ou algumas oportunidades possam se concretizar. Então essa é a situação que a gente está vivendo.

Em relação à questão das demonstrações, eu peço que a Paula responda. Paula, por favor.

Paula Costa Côrte-Real: Oi, bom dia, Anderson. Então, com relação à reapresentação, como eu comentei, acho que a gente teve 2 efeitos: uma do IFRS 16, e outra relacionada à contabilização do *stock option*.

O maior efeito, sem dúvida, foi o IFRS 16. Eu acho que ele foi a primeira discussão que a gente teve e material suficiente para a gente reabrir 2019 e os trimestres anteriores e fazer essa reapresentação.

Eu queria lembrar que o IFRS, as regras de IFRS elas muitas vezes são sujeitas à interpretação, elas não são tão específicas ou tão claras na forma de tratamento e muitas vezes são sujeitas à interpretação e discussões internas e discussão com auditores. A norma do IFRS 16 ela é uma norma relativamente nova, é o segundo ano que a gente fecha com essa alocação, e aí eu acho que ao longo dos últimos 2 anos foi se criando também uma jurisprudência, foi se criando uma forma de interpretação dessa norma pelos auditores, pela companhia, pelo próprio Ibracon, e acho que essa interpretação foi sendo maturada.

Então, eu acho que olhando um pouco dentro da norma, olhando um pouco a forma como ela vinha sendo tratada no mercado e as discussões em andamento, a gente entendeu que seria mais correto a gente revisitar a forma como essa contabilização vinha sendo feita, então, ao invés de capitalizar essa variação cambial, reconhecê-la no próprio resultado, levamos um ponto para a auditoria, isso foi discutido com os auditores, eles concordaram com o nosso entendimento e a gente entendeu que seria mais transparente e mais correto a gente reapresentar espontaneamente, voluntariamente e adequar essa interpretação anterior que vinha sendo seguida.

Então, com isso, a gente acaba trazendo um impacto maior da variação cambial para este ano, onde a gente teve uma desvalorização importante da moeda e, portanto, um impacto cambial importante. Por outro lado, uma vez que a gente não está capitalizando esse valor no ativo, a gente vai ter um impacto menor dessa variação nos próximos anos, né, variação específica relativa a 2020, porque essa variação ela ficou dentro do próprio exercício de 2020, ela não vai ser carregada via capitalização no ativo para os anos seguintes. Então, na verdade, isso, ao invés de impactar os próximos anos, a gente entendeu que era mais correto refletir no próprio resultado de 2020.

Então, acho que a discussão passou um pouco por aí. E aí, de forma a tornar as demonstrações a gente ainda estava apresentando o próprio ano de 2020, que foi onde teve o maior impacto, de forma a ter uma demonstração mais transparente na nossa leitura, mais adequada, a gente optou por essa reapresentação voluntária.

Anderson Barreto: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

Agora teremos perguntas vindo do webcast, do Sr. Geraldo Silva. A pergunta é a seguinte:

“Venda de Carcará, conforme informado, a última parcela de 144 m depende da unitização de áreas de produção? Qual o processo desta organização na Equinor? Algum prazo para a conclusão? O que diz o contrato de compra e venda? Alguma multa ou atualização de valor?”

Décio Oddone: Bom, obrigado a quem está nos acompanhando pelo webcast. Paula, você pode responder essa, por favor?

Paula Costa Côrte-Real: Bom, sobre o valor que a gente tem para receber da Equinor, os 144 milhões, a gente, de fato, como bem colocado aqui, depende da unitização das áreas, esse é um processo que é conduzido pelo próprio consórcio, então a gente acompanha pelas informações que são públicas. E com relação ao valor, é um valor fixo, ele é dolarizado, mas é um valor fixo de US\$144 milhões.

Operadora: Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

A nossa próxima pergunta será de Lucas Ganso.

“Boa tarde. O senhor Décio poderia informar um pouco mais sobre os ativos em produção nos quais a Enauta está olhando? Carmópolis, Golfinho e Albacora são de interesse da Enauta?”

Décio Oddone: Bom, boa tarde e obrigado pela pergunta. Acho que já respondi ao longo da conferência. A Enauta não comenta sobre oportunidade específica, né, qualquer uma delas. Então, eu vou repetir o que eu já falei, a gente está ativamente olhando as oportunidades existentes e esperamos encontrar oportunidade ou oportunidades que sejam capazes de gerar o valor que a gente espera que possa gerar e que justifique uma aquisição pela companhia.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Lucídio, da LP SAT.

“Bom dia. Parabéns pelas correções contábeis e padronizações corretas. Para novos investimentos ou aquisições irão usar o caixa ou aproveitar financiamentos com taxas de juros baixos? Parece um caixa alto demais o atual, e se o dinheiro não for usado vai perder valor em função de alta inflação. Então, não seria melhor distribuir em dividendos? Obrigado.”

Décio Oddone: Obrigado pela pergunta, boa tarde. Eu concordo com você, quer dizer, se a companhia não usa o caixa para trabalhar em projetos que vão gerar valor para o acionista pelo menos acima do custo de capital, então o melhor destino é devolver para o acionista para o acionista usar esse recurso de forma adequada. O nosso plano, nós já comentamos, é utilizar esse recurso ou parte desse recurso, vai depender da oportunidade, para recompor o portfólio de ativos em produção da companhia. Esse é o objetivo. Eu peço que a Paula complemente em relação aos comentários sobre financiamento e taxas de juros.

Paula Costa Côrte-Real: Eu acho que é o que o Décio bem colocou, na verdade, o caixa da companhia ele faz sentido ser investido na atividade. De fato, a gente tem um caixa muito robusto, a gente carrega essa posição já há algum tempo, mas eu acho que, por outro lado, a gente está passando por um momento bem especial do setor aqui no Brasil onde a gente tem visto diversas oportunidades para alocação desse recurso na atividade.

Em momentos anteriores na história da companhia, a gente... bom a gente tem uma política de distribuição dividendo de 15 centavos por ação, o que seria um dividendo total em torno de R\$40 milhões, em momentos anteriores onde a gente observou, de fato, esse excesso de caixa, a gente teve um entendimento exatamente igual ao que foi colocado, né, de que faria mais sentido, seria mais eficiente a gente distribuir esse caixa para os acionistas do que reter o caixa na companhia. Como eu comentei, acho que agora a gente está passando por um momento muito especial do setor onde a gente entende que essa posição adicional de caixa é um diferencial da Enauta e que pode ser aí um veículo de trazer essas novas oportunidades para a companhia e criar mais valor.

Então, acho que eu estou 100% de acordo com análise que foi feita no sentido de que faz sentido esse caixa ser investido na atividade.

Com relação à alavancagem, eu acho que ela é analisada muito projeto a projeto, né. Como eu coloquei, acho que os projetos que a gente tem olhado em geral são projetos já em produção, e, portanto, são passíveis de alavancagem dentro do próprio projeto, mais ao longo do tempo a ideia é que o crescimento de portfólio e diversificação das fontes de receita criem um ambiente propício para uma alavancagem também a nível corporativo já que isso claramente reduz o risco da companhia por essa diversificação da fonte de receita.

Então, acho que a estratégia financeira é mais ou menos por aí.

Operadora: Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa próxima pergunta vem de Carlos Herrera, da Condor Insider.

“Olá, pessoal, tudo bem? Muito obrigado pela oportunidade. Tenho 2 perguntas. Como o 1T21 já está praticamente encerrado, gostaríamos de saber quais tendências deveríamos ver ou esperar para este período.

Segunda, já estamos começando 2T21 bem pior do que o ano passado em termos de restrições. Como isso poderia afetar os resultados nos 2T21 na comparação com o ano passado?”

Décio Oddone: Obrigado pela pergunta. Vou pedir que a Paula me ajude com essa aí também. Paula, por favor.

Paula Costa Côrte-Real: Bom, em relação ao primeiro trimestre de 21, o que a gente viu e a gente comentou aqui em relação aos outros resultados da companhia foi a retomada da produção do Campo de Atlanta. O início da produção do Campo de

Atlanta com um poço a partir de fevereiro, né. Então, quando a gente olha o total do trimestre, a gente ainda tem o efeito da parada que aconteceu no final do ano passado e prolongou até o mês de fevereiro.

Já para o segundo trimestre, a gente espera continuar com esse poço produzindo, a entrada do segundo poço agora em abril, então um incremento na produção e ter os 3 poços produzindo a partir de meados do ano. A tendência é que esse resultado de Atlanta ele seja crescente na medida em que a gente possa incorporar a produção de cada um desses poços.

Manati ele é um ativo da companhia, mas, como a gente comentou, a gente recentemente assinou, em agosto, um contrato de venda com a Gas Bridge. Em se concretizando a venda, o resultado da operação de Manati a partir de primeiro de janeiro ele já seria do vendedor, funcionaria aí como um ajuste de preço em Manati. Mas o campo vem operando super bem, então, assim, o resultado do primeiro trimestre, né, que a definição se isso vai incorporar ao resultado da companhia no final do ano ou se a gente vai estar falando do preço de venda vem mais para frente, mas o resultado de Manati eu acho que vem bastante positivo aí já que o campo está produzindo super bem.

E olhando para o segundo trimestre, a sua pergunta foi sobre pandemia, né, o efeito da pandemia. Eu acho que a nossa companhia ela acaba sendo afetada, claro, pela pandemia no final no preço da commodity. Eu acho que a retomada, e aí eu acho que quando a gente começa a ver o surgimento das vacinas, eu acho que a gente está muito confiante de que essa recuperação econômica ela venha na medida em que a vacinação avance, eu acho que ela passa diretamente por aí, e eu acho que isso acaba influenciando positivamente o preço do óleo e conseqüentemente os nossos resultados futuros.

Eu acho que o setor de óleo e gás é um setor bastante global, então acho que quando a gente fala de impacto de restrição ou de pandemia é muito mais na economia global, que aí isso acaba afetando diretamente o nosso resultado pelo preço de Atlanta.

Por outro lado – e exatamente em função da volatilidade que o preço da commodity tem –, a gente tem também uma política de *hedge* para esse preço. Então, eu acho que ainda que a gente viva aí períodos de volatilidade, eu acho que a gente espera isso até que a gente tenha uma vacinação em massa e que possibilite uma retomada econômica mais consistente, a gente procura construir posições de opções de venda de óleo que nos garantam um faturamento necessário para a gente continuar com a operação do campo e continuar gerando resultados na companhia. Então, acho que é uma combinação aí desses fatores.

Décio Oddone: Complementando também, esse início de ano foi um ano que, a partir da parada lá do Petrojarl no final de 2020, foi um ano de retomada das condições operacionais do navio e da volta dos poços, e também vai passar a impactar mais nosso resultado, como a Paula falou.

Eu peço, pelo do ponto de vista operacional, o Mastrangelo dar um pouquinho mais de luz sobre isso.

Carlos Mastrangelo: Ok, obrigado, Décio. Acho que vale a pena passar um pouco uma explicação do porquê às vezes de estar levando tanto tempo para reparar 3 equipamentos que são fundamentais para processar esse óleo. Esse óleo é um óleo pesado, escuro, precisa aquecer para se separar, e os permutadores que tiveram... foi interrompida a operação no final do ano passado, dentro do nosso cronograma, poderia ter sido até antes se a gente simplesmente trocasse a tubulação da forma como foi projetada inicialmente, mas em função da corrosão, a decisão foi fazer um reparo definitivo, já considerando as características de corrosão, que seria colocar a tubulação com *liners*, com material especial que permita que ele entre em operação já definitivamente, podendo inclusive ficar bem mais tempo na alocação.

Mesmo que tenha esse cronograma, tinha entrada aqui e acabou impactando o primeiro trimestre e deve parcialmente impactar o segundo porque o próximo poço entra no meio de abril, desse mês, e o terceiro poço entra meados deste ano.

Mas isso faz parte da operação, essa característica de continuar durante a produção tem toda a inspeção que é feita frequentemente, ocasionalmente pode encontrar algum problema operacional num determinado equipamento. Se for possível conviver com esse problema dentro da segurança e da integridade, ele passa a ser monitorado com mais frequência, isso aí faz parte. No caso dos permutadores, a decisão foi interromper a produção em novembro do ano passado e reparar e já por um material adequado para as novas características de operação.

Algum outro item que não impacte, a gente pode monitorar, simplesmente pode aumentar a frequência. Isso aí faz parte da operação do dia a dia.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do webcast.

“O número de colaboradores da empresa está alinhado com o número de ativos em produção, mas parece reduzido para a avaliação e prospecção de novos campos, mesmo maduros. Como a companhia está atuando na parte de Recursos Humanos? Está desenvolvendo novos colaboradores nas áreas relacionadas à geologia, petrofísica ou está buscando consultoria externa?”

Décio Oddone: Bom, obrigado pela pergunta. A companhia permanentemente treina e forma pessoal, principalmente nas áreas técnicas, tem um processo de passagem de conhecimento dos profissionais mais sênior e a Enauta é reconhecida por ter uma equipe técnica muito forte. Mas especificamente para esses projetos de avaliação de ativos que a gente está estudando, a gente está trabalhando com assessoria, assessoria externa, contratando técnicos e empresas e assessores que nos suportam nessa área.

Então, no momento agudo de avaliação de oportunidades, nós trabalhamos com assessoria e estamos trabalhando com assessoria, além de toda a nossa equipe técnica.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.



Mais uma vez, gostaria de lembrar que para fazer perguntas, basta digitar *1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Décio Oddone para as considerações finais. Por favor, Sr. Décio, pode prosseguir.

Décio Oddone: Obrigado a todos que nos acompanharam nesse evento, foi um prazer estar aqui com vocês discutindo o desempenho da Enauta e os planos da companhia, a nova estratégia da companhia. A gente vai acompanhar tudo isso ao longo do ano, havendo novidades a gente informa, e durante o período entre as apresentações de resultado a nossa área de Relações com Investidores está permanentemente à disposição de todos e pode ser contactada sempre que for necessário por qualquer um interessado em conversar com a Enauta sobre informações da empresa.

Muito obrigado a todos e encerramos esse evento.

Operadora: Obrigada, a audioconferência da Enauta está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.