Apresentador: Boa tarde senhoras e senhores, sejam bem-vindos ao webcast teleconferência da Petrobras com analistas e investidores para a apresentação de informações referentes aos resultados do primeiro trimestre de 2018. Informamos que os participantes acompanharão a transmissão pela internet e por telefone apenas como ouvintes, com tradução simultânea para o inglês.

Após a apresentação será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as orientações aos participantes. Caso alguém necessite de assistência durante a transmissão por favor solicite a ajuda de um operador digitando *0.

Temos presente hoje conosco:

o senhor Ivan de Souza Monteiro, diretor financeiro e de relacionamento com investidores;

a senhora Solange Da Silva Guedes, diretora de exploração e produção;

o senhor Jorge Celestino Ramos, diretor de refino e gás natural;

o senhor Nelson Luís Costa Silva, diretor de estratégia organização e sistema de gestão;

o senhor Hugo Repsold Júnior, diretor de desenvolvimento da produção e tecnologia;

o senhor Eberaldo de Almeida, diretor de assuntos corporativos e demais executivos da companhia.

Lembramos que esta reunião está sendo gravada e solicitamos especial atenção ao slide número 2 que contém um aviso aos acionistas e investidores. As palavras “acredita”, “espera” e similares, relativas as projeções e metas constituíssem em meras previsões baseadas nas expetativas dos executivos em relação ao futuro da Petrobras.

Para começar, ouviremos a gerente executiva de relacionamento com investidores Isabela Carneiro da Rocha, que fará uma apresentação das informações referentes aos resultados do primeiro trimestre de 2018.

Posteriormente, serão respondidas as perguntas dos participantes.

Por favor, senhora Isabela, pode prosseguir:

Isabela Carneiro da Rocha: Boa tarde a todos, agradeço a atenção na apresentação desse resultado do primeiro trimestre de 2018 da Petrobras. Nós gostaríamos de iniciar pelo slide 3, mostrando os principais destaques, que gostaríamos de trazer. Em primeiro lugar os resultados robustos que estamos apresentando, o continuo foco nas métricas do topo da companhia, a volta remuneração aos acionistas e o uso das parcerias como alavancas de valores de competitividade. Em termos de resultado a Petrobras apresentou lucro líquido de seis bilhões novecentos e sessenta milhões de reais nesse trimestre, 56% superior ao trimestre do ano anterior e sendo maior que o lucro líquido desde o primeiro trimestre de 2013. Em termos de lucro operacional, o resultado foi de 17,8 bilhões de reais, também superior ao primeiro trimestre em 25%. Em relação ao foco das métricas de topo, a nossa TAR a taxa de acidentados registráveis, por milhão de homens por hora, atingiu 0,95, portanto abaixo do que tínhamos estabelecido como limite aceitável no final desse ano de 1 o que nos coloca também num patamar das peers em termos de segurança. E a outra métrica que é a dívida liquida EBITDA ajustado, que atingiu 3,52, subiu um pouco no final do último trimestre do ano passado muito em conta do acordo da Class Action, mas voltou a ser reduzido e atingimos 3,52, estamos mantendo a meta de dois e meio no final desse ano. Em termos de remuneração de acionistas, o nosso conselho de administração aprovou, após mudanças no estatuto social aprovados na assembleia, uma nova política de remuneração dos acionistas então a política de distribuição de dividendos da Petrobras passa a se chamar política de remuneração aos acionistas, e passa a permitir distribuição trimestral de dividendos ou juros sobre o capital próprio, e isso foi aprovado pelo conselho de administração no valor de cinco centavos por ação seja ela ordinária ou preferencial, isso dá um valor total de seiscentos e cinquenta e dois milhões de reais. E foco das parcerias como alavanca de valor, a ideia é replicar a boa experiência em parcerias que temos amplamente na área de exploração e produção, e fizemos as

parcerias com a Total, com a Statoil, com a EXXON, com a BP, com a CNPC, grandes empresas de óleo e gás, e estamos abrindo a possibilidade de parcerias também em segmentos de refino, transporte e logística vamos falar um pouco mais a frente.

Passando para o slide 3, 4, desculpe. Mostramos aqui então a trajetória da TAR, da taxa de acidentados, nossa meta de segurança aqui então uma trajetória continua de queda, e a trajetória do índice de alavancagem medido pela dívida liquida e o EBITDA também agora em uma trajetória descendente para alcançar o dois e meio ao final do ano. O próximo slide número 5, falamos um pouco mais da remuneração aos acionistas então a assembleia dos acionistas ocorrida em 26 de abril agora aprovou modificações do estatuto social, como eu falei, permitindo distribuição trimestral de dividendos também permitindo pagamentos de dividendos intermediários por conta de reservas de lucros, entre outras mudanças foram aprovadas essas no estatuto, em função disso modificamos a nossa política, adaptamos com o nome agora de remuneração aos acionistas, e o nosso conselho aprovou essa antecipação do pagamento de juros sobre capital próprio levando em conta não apenas o resultado que estamos apresentando no primeiro trimestre, mas também a melhor expectativa da companhia para o ano, a situação financeira da companhia, e também a meta de desalavancagem. Então decidiu por esta antecipação de cinco centavos por ação.

No próximo slide, no slide 6, mostrando a trajetória do Brent, então o Brent segue subindo desde o primeiro trimestre de 2017 quando eram 53.8 atingindo uma média de 66.8 nesse trimestre de 2018 o que ajudou bastante o resultado da companhia seja pelas exportações de petróleo, seja pelas linhas de derivados no mercado interno que acompanham os preços internacionais, só o câmbio seguiu numa trajetória estável. A seguir, sumarizamos os nossos principais resultados na página 7, uma receita de vendas de 74,5 bilhões de reais, um lucro bruto de 26,8 bilhões de reais, lucro líquido de 7 bilhões, um EBITDA ajustado de 25,7 bilhões de reais, um fluxo de caixa livre de 13 bilhões de reais. Todos esses indicadores apresentaram melhorias desde o trimestre do ano passado, com destaque para o lucro líquido que cresceu 56 %, e o fluxo de caixa livre teve apresentado melhoria não fosse pelo pagamento desse primeiro trimestre da primeira parcela do acordo da Class Action e também do prêmio para contratação do head de óleo, das opções de venda para a proteção de partes de nossa produção de óleo.

O próximo slide número 8, mostramos aqui a evolução do EBITDA ajustado, que cresceu para 25.7 bilhões nesse trimestre, no segmento de exploração e produção destacamos a maior cotação do Brent e também menores gastos operacionais gerenciáveis, com destaque aqui pra menores gastos com ociosidade de equipamentos. Já no segmento de refino, transporte e comercialização, tivemos uma redução de EBITDA, em função do menor volume de vendas do mercado interno, que reduziu 9% em relação ao primeiro trimestre do ano passado, principalmente para a gasolina em função de maior penetração de etanol, e além disso as margens de refino também são menores comparados ao primeiro trimestre do ano passado que estavam muito elevados.

No próximo slide, slide de número 9, mostramos aqui então os principais motivos do aumento do lucro operacional e do lucro líquido como falamos a maior cotação do Brent levou a maiores margens tanto nas exportações do petróleo quanto nas vendas de derivados no mercado interno quanto nas vendas de gás natural da companhia. Além disso nós tivemos um ganho de 3,2 bilhões de reais com alienação dos ativos de Lapa, Iara e Carcará, e redução de despesas gerais e administrativas com menores gastos na ociosidade de equipamentos, e esses são os principais motivos que explicam o lucro líquido e o aumento do lucro operacional também. Seguindo para o próximo slide, slide 10. Detalhamos um pouco mais da redução das despesas gerais administrativas, o que é muito importante, lembrando que nós já tínhamos reduzido 9% dessas despesas de 2016 a 2017 e agora do primeiro trimestre de 2017 ao primeiro de trimestre 2018 reduzimos adicionalmente 7%. Em relação as despesas de venda esse aumento que ocorreu é em função do pagamento de tarifas com a venda da NPS que ocorreu no segundo trimestre do ano passado e os gastos operacionais gerenciáveis é totalmente em linha com os do ano anterior. Passando para o slide 11, trazemos aqui um histórico maior de fluxo de caixa livre isso mostra a gestão da companhia buscando um fluxo de caixa livre positivo atingimos aí treze bilhões

nesse primeiro trimestre do ano e a geração operacional superior aos investimentos realizados e repetindo uma maior disciplina de capital e também resultando na maior capacidade de pagamento do serviço de nossa dívida, o investimento foi de 9,2 bilhões nesse trimestre e 6% inferior ao primeiro trimestre do ano anterior e desses 96% foi destinado para o segmento de exploração e produção. Pode passar.

O próximo slide trazemos aqui a trajetória de redução do endividamento, também uma trajetória continua de queda, seja da dívida liquida ou da dívida bruta, então em termos de dívida liquida, atingimos 81,4 bilhões de dólares nesse primeiro trimestre, uma redução de 4% desde o primeiro tri do ano passado, desde o final do ano passado, desculpe. E a gestão da dívida realizada, também com liquidação de empréstimos e financiamentos no valor de 44 bilhões de reais, e captações no valor de 19 bilhões de reais, resultaram na redução da dívida, no alongamento do prazo médio de 7,61 anos para 9,26 anos nesse trimestre, mantendo um custo médio de 6.2%. O nosso compromisso é ter uma dívida liquida de 77 bilhões de dólares ao final desse ano. Passando, continuando ainda na gestão da dívida, gostaríamos de mostrar agora o perfil de amortizações que temos pela frente e a nossa posição de caixa que reduziu era 24,8 oito bilhões de dólares no final de janeiro e reduzimos para 19,8 bilhões agora no início de maio, lembrando que temos uma linha de credito compromissada, o revolving credit facility como chamamos, no valor total de 5 bilhões de dólares composto por 4,35 bilhões que fizemos com dezessete instituições financeiras e 2 bilhões de reais que fizemos com o Banco do Brasil que nos permitiu reduzir então a posição de caixa e ter uma posição bastante confortável tendo em vista o cronograma de amortizações. Próximo slide, a gente traz um panorama do nosso programa de parceria de desinvestimentos, e aqui gostaria de destacar o avanço que ocorreu neste trimestre desse programa, nós tivemos o closing de cinco transações e também são somados os recebimento da multa referente à Liquigás que não foi um closing, mas foi uma finalização dessa etapa pra um início de um novo processo e esses projetos que passaram pelo closing resultaram num recebimento de 3 bilhões de dólares até maio agora para a Petrobras.

Além disso, nós assinamos a parceria estratégica com a Statoil no campo de Roncador, está aí assinalado na assinatura de contratos. E na fase vinculante nós tivemos cinco projetos que avançaram para essa fase então temos uma quantidade grande de projetos, já numa fase avançada chamada fase vinculante, nós estamos seguindo o processo competitivo conforme acordado com o TCU, e posteriormente regulado via decreto em todos os projetos que aqui aparecem. Pode seguir. Em termos de projeções para 2018, nós estamos mantendo a mesma projeção que anunciamos aqui quando do resultado anual de 2017, do dia 15 de março, então a nossa melhor estimativa para o ano é de 15 bilhões de dólares de geração operacional. Uma entrada de caixa de desinvestimento de 11 bilhões, nós estamos mantendo a meta de 21 bilhões de dólares em assinatura de contrato, mas estamos estimando 11 bilhões em entrada de caixa para os desinvestimentos, 17 bilhões em investimentos e pagamento de juros e amortização do principal, termo de amortização teve uma redução em relação ao slide de março justamente em função da gestão de dívida que temos feito. Em seguida passando para os destaques operacionais, gostaríamos de destacar que na área de E&P, a P-66 que entrou em produção no campo de Lula e Cernambi no ano passado, em onze meses já atingiu sua capacidade máxima então ela já está potável em sua capacidade e tá em ótimas condições de operação, destacamos também a P-74 que entrou em operação dia 20 de abril, marcando o início da cessão onerosa onde estão, é a primeira plataforma em um conjunto de quatro que estão previstas, por enquanto, pra essa área de Búzios.

Em termos de produção de óleo e de gás, nós tivemos uma pequena redução, uma redução de 4% se compararmos com o primeiro trimestre do ano passado, devido à parada da estação capixaba, associado à venda de alguns desinvestimentos como já tínhamos apontado no ano passado que isso ocorreria nesse ano, uma menor produção parte por conta dos desinvestimentos e também a parada do sistema de produção antecipada de Búzios. A seguir, os gastos operacionais no segmento de exploração e produção em queda, então uma redução importante mostrando uma dividenda de custos, e o custo de extração em linha em torno de USD 11 por barril e esse movimento, esse pequeno

aumento do custo de extração, ele se deve a pequena redução da produção que já vimos e também ao aumento de intervenção em poços. Estamos com um projeto de otimização do uso e a falta de sondas e isso levaram a um número maior de intervenção em poços e isso impactou no custo de extração nesse trimestre. Seguindo para o slide 19, chamamos atenção de novo da recomposição do nosso portfólio exploratório, mais uma vez, esse é um movimento importante nesse primeiro trimestre houve a decima quinta rodada onde adquirimos sete blocos com pagamento de bônus de 2,2 bilhões de reais, e só a área adquirida acresceu em 21% a nossa área exploratória, além do volume, a gente quer destacar também a qualidade dessas áreas, onde fizemos a aquisição junto com parceiros nesse BID. Para o quarto BID, para a quarta rodada de partilha da ANP nós já manifestamos o interesse em exercer os direitos de preferência em três blocos.

A seguir, já falamos da P-66 e da P-74, e também esperando entrar em operação do FPSO em Campos dos Goytacazes, na área de Tartaruga, nós obtivemos a licença de instalação definitiva agora no início de maio e está em processo de pré-ancoragem, esperamos o primeiro óleo em breve. (Pode passar). Continuando no esforço do avanço, das atividades de integração dos demais FPSO's dos que devem entrar nos próximos anos em operação a gente destaca o avanço não só nas atividades de integração, mas também na pré-ancoragem, no pré-lançamento das linhas flexíveis dos postos que serão interligados as plataformas. Para esse ano nós esperamos o início da produção da P-69 e da P-67 e da P-75 e da P-76, além do campo dos Goytacazes, como já tínhamos falado no slide anterior. Estamos trabalhando fortemente pra P-68. É possível que a P-68, sofra um escorregamento para o ano que vem, a entrada em operação, isso não deve impactar a produção desse ano, conforme a meta que já tínhamos anunciado. E também é bom destacar que estamos em um processo de contratação de outras 5 FPSO's para a área de Búzios, Mero, Parque das Baleias e Revitalização de Marlim. A seguir, destacamos aqui volume de vendas que caiu volume de vendas de derivados em relação ao ano passado, os fatores que explicam, são: uma queda na demanda total de derivados, parte aqui explicada pela redução de vendas de nafta para a Braskem, a Braskem tem feito importação diretamente de nafta, então a nossa venda de nafta diminuiu pra baixo da Braskem, houve também uma maior penetração do etanol no ciclo Otto, isso ocasionou uma perda de Market Share na participação da gasolina no mercado, e também um aumento na importação de terceiros mais no caso do diesel. A produção de derivados então acompanhou essa menor venda do mercado, como mostramos aqui. É importante destacar a participação do óleo nacional na carga processada continua bastante elevada, noventa e quatro por cento, e a disponibilidade das refinarias, bastante elevada no patamar de noventa e seis por cento.

R O próximo slide, trazemos a importação de gasolina e diesel por terceiros, e o comportamento do Market Share. Então já notamos um efeito das ações tomadas no final do ano passado, em relação à política de preço de gasolina e diesel, mostrando uma recuperação na redução de importação de terceiros, principalmente no caso do diesel nesse primeiro trimestre, e uma recuperação do Market Share. Então o Market Share do diesel em abril foi de setenta e nove por cento, e da gasolina de oitenta e seis por cento. No próximo slide, trazemos aqui a balança de importação e exportação, então seguimos como exportadores líquidos com saldo de quinhentos e sete mil barris por dia, reduzimos as importações em trinta e oito por cento, parte aqui explicada pela nafta como já comentei. Houve redução na exportação de petróleo acompanhando também a menor produção devido às paradas programadas e os desinvestimentos, e por outro lado, houve uma melhora na exportação liquida de derivados, em função das menores importações de nafta e gasolina e do aumento da exportação de diesel. A seguir falamos do gás natural, houve um aumento na oferta e na demanda do gás natural, aumentou sete por cento o volume de vendas, comparado ao primeiro trimestre do ano passado, grande parte no setor não termoelétrico e no gás natural veicular. O gás nacional continua tendo uma grande participação no mix de ofertas de gás. A seguir, lembramos aqui o que já foi anunciado pela empresa no início do projeto da busca de parceiros em refino, das regiões nordeste e sul, então a ideia é reunir duas empreses, a empresa do Nordeste contendo duas refinarias a RNEST e RLAM e a sua logística associada, e a empresa do Sul com a REPAR e a REFAP com a sua logística associada. A ideia é atrair parceiros para essas empresas, em que a Petrobras fique com quarenta por cento de

participações, e os parceiros com sessenta por cento. Então as parcerias também contribuindo como uma alavanca de valor para a companhia. Por fim, esses resultados consolidam os fortes resultados no primeiro trimestre consolidam a recuperação da empresa, e formando agora uma base sólida para o crescimento e para execução do plano de negócio de gestão, nunca esquecendo das duas métricas de topo que começamos a apresentação por elas. Mais uma vez agradeço a atenção de todos. Podemos passar para a sessão de perguntas e respostas.

Apresentador: Agora, terá início a sessão de perguntas e respostas. Solicitamos que cada participante faça no máximo duas perguntas, de forma pausada e clara, e que sejam feitas seguidamente, para que os executivos as respondam na sequência. Solicitamos também, que as perguntas não sejam feitas através da função viva voz. As perguntas feitas em inglês serão ouvidas por todos os participantes no idioma original e respondida pelos executivos em português, com tradução simultânea para o inglês.

Para fazer uma pergunta por favor digite *1, para remover sua pergunta da lista, por favor digite *2. A nossa primeira pergunta vem do senhor Luís Carvalho do UBS. Por favor, senhor Luís, pode prosseguir:

Luís Carvalho: Boa tarde pessoal, obrigado aí. Queria fazer três perguntas. Primeira, Ivan, pra não perder o costume: agora vocês anunciaram, vamos dizer assim, tiveram a aprovação da nova política, não de dividendos mais, mas trocaram o nome agora pra remuneração de acionistas; eu queria só entender como isso vai se dar ao longo dos trimestres, quer dizer, agora no primeiro tri vocês anunciaram pagamentos de juros sobre capital próprio, igualitariamente para as ONs e para as PNs, queria entender se esse ajuste ele vai ser feito no último trimestre caso uma das classes de ações, no caso, a preferencial deva receber mais ou se isso já pode acontecer ao longo do ano; essa é a primeira pergunta. A segunda pergunta, eu não sei se talvez pra Solange, em relação à cessão onerosa a gente entende a limitação de vocês em poder comentar sobre a negociação etc., e tal, eu queria entender um pouco mais sobre o processo; assumindo que a companhia chegue a um acordo com o governo, como foi mencionado pelo Parente durante a conferência de imprensa no dia dezessete, eu queria só entender como é que se daria a aprovação interna da companhia, se isso precisa ser levado pro conselho de administração e depois pro conselho minoritário logicamente, mas quanto tempo se daria essa aprovação. E a terceira pergunta, se puder, pro Celestino, se pudesse dar um pouco mais de cor em relação à negociação dos contratos com as distribuidoras, a gente viu que a importação não cedeu tanto quanto se imaginava inicialmente, acho que tinha muitos nos *traders* ainda com contratos de longo prazo, de tancagem, queria entender como essa negociação, como ela tá, vamos dizer assim, acontecendo, e que que vocês esperariam do ponto de vista de recuperação de margem, utilização da capacidade de refino pra frente. Obrigado!

Ivan: Luís, boa tarde. É Ivan falando, obrigado pela pergunta. O ajuste vai se dar no último trimestre, está, a gente vai fazer uma avaliação do resultado da companhia ao longo do ano e, se ocorreu o ajuste, o ajuste será feito apenas no último trimestre, está? Vou passar aqui pra Solange sobre a questão da cessão onerosa e depois o Jorge comenta sobre o contrato das distribuidoras.

Solange: Boa tarde, Luís Carvalho. O processo a que você se refere, e a sua pergunta se refere objetivamente aqui dentro da companhia. Ele deve ser levado num eventual acordo que um dia aconteça, ele precisa ser aprovado tanto pelos comitês que apoiam a diretoria, a diretoria executiva da companhia, o comitê dos minoritários, eventualmente outros conselhos: comitê financeiro, comitê estratégico do próprio conselho de administração e conselho de administração. Então é um ritual que nós seguimos para vários, já é um ritual que a gente segue para uma série de decisões, para outras decisões similares na companhia, em que seguiremos dessa vez ainda com mais detalhes. Esses órgãos de uma forma em geral tem tido ao longo dos anos muitas informações sobre processos, desde que começou, a gente tem mantido todos atualizados, mas obviamente, à medida que, se houver avanços entre as discussões, eles serão tempestivamente atualizados para que no momento da decisão todos estejam com todas as informações necessárias suficientes para um bom processo decisório.

Jorge: Boa tarde, Luís. Com relação aos contratos com as distribuidoras, o novo contrato ele, nós acabamos de fazer as negociações, agora as empresas estão correndo e dando as suas governanças para obter as aprovações ou não, dos modelos discutidos entres as áreas, a nossa área comercial com as áreas de suprimento das respectivas distribuidoras, os contratos tem algumas condições bem interessantes do ponto de vista de bond de performance, fornecimento com nível de serviço um tanto quanto diferente, avanço na cadeia do ponto A, e com isso a gente espera estar capturando volumes sim, e também melhorias de margens, tá, mas por enquanto os contratos são iniciados no primeiro de julho, são contratos de doze meses, obviamente, pra gente são contratos novos com novas formas de comercialização pra isso ter um aprendizado ao longo desse ano pra melhorar pro ano que vem.

Luís: Se me permite, eu não sei e você chegou a comentar, não consegui pegar, mas existe algum tipo de diferenciação, não de preço em si, mas, de condição comercial dependendo do volume ou da meta que a companhia, da meta não, mas do volume que a referida distribuidora adquiriu de vocês do ano passado. Como pensar isso olhando para a frente?

Jorge: temos sim, tem o volume acordado e acima daquele volume as distribuidoras terão metas, e em cima dessas metas, inclusive essas metas você teria uma precificação para esse volume diferenciado.

Luís: Perfeito, obrigado pessoal.

Jorge: Obrigado.

Apresentador: A nossa próxima pergunta vem do senhor Régis Cardoso da Credit Suisse. Por favor, senhor Régis pode prosseguir.

Régis: Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Ivan, se eu puder voltar rapidamente no tema dos dividendos intermediários, existe alguma regra de formação, ou seja, como vocês chegaram a esses cinco centavos por ação, isso leva em consideração de alguma forma os vinte e cinco por cento do lucro líquido que você teria que pagar pela lei das SA's? Enfim, qual é a regra que levaa esse dividendo intermediário? É, o segundo assunto que eu queria tratar é ainda sobre o tema de importação, market share, e aí, inclusive, tocar no que a Petrobras pode fazer do lado comercial para tentar recuperar ao mesmo tempo volumes e margens. Queria entender como vocês estão vendo a dinâmica de importação no segundo trimestre, vocês falaram em market share mas ao mesmo tempo o mercado também vinha um pouco mais fraco, tanto porque a economia não tinha entrado tanto porque o mix estava mais a favor do etanol. Então se puder resumir assim, quando vocês tomaram aquele movimento de preços em dezembro, o que vocês esperavam pra market share estar se materializando e ainda em termos de volume se não ficou abaixo por causa desses outros fatores. E aí se puder comentar nas características do contrato, assim, queria ver se a gente conseguia entender melhor, quais são os atrativos pra distribuidora, você Celestino mencionou um pouco de performance, fornecimento num nível de serviço diferenciado, será que você consegue dizer se isso é uma bonificação ao cumprir aquele nível de meta de volume acordado, se tem preços diferentes dependendo se pega por duto ou por caminhão, enfim, se tem um pouco mais de detalhe pra gente entender como vai funcionar a nova sistemática. Obrigado.

Ivan: Bom Regis, boa tarde, obrigado. Com relação a questão de dividendos, houve uma boa discussão evidente na companhia com as informações que a administração da companhia tem no momento em que toma essa decisão. Você sabe que nós temos um ano de elevadíssima volatilidade no preço da commodity, e temos uma característica no ano do Brasil onde você tem uma volatilidade acima do normal na taxa de cambio por ser um ano eleitoral, antes não tinha essa informação do que está acontecendo hoje em relação a Argentina, que a situação vem também mostrando uma certa preocupação de uma semana para cá. Então de modo geral a gente tomou uma decisão de voltar a pagar dividendos, a gente já tinha feito essa proposta ao conselho de administração que submeteu a assembleia que foi autorizada pela assembleia a participar do pagamento de dividendos com base no resultado apurado no trimestre. E a gente vai continuar monitorando isso, você pode esperar a cada trimestre uma reavaliação, evidente a medida que a gente avança a gente está consolidando resultado

do ano e isso nos dá um pouco mais de segurança em relação ao que a gente vai propor. Mas no primeiro momento foi levado em consideração a melhor opção que a administração tinha na hora daquela decisão, tá? E evidentemente isso passa pela percepção da administração do seu resultado anual, mas não, ainda diria que seria muito temerário de afirmar que a gente está cravando números no resultado da companhia, estamos no início do ano, e pelas razões que expus anteriormente, muita volatilidade ainda em relação a esses resultados. Passo agora a palavra para o Jorge.

Jorge: A primeira parte da pergunta se refere a, como que está o mercado e como que as importações e como se comportou o Market Share da Petrobras em relação a importação. Bem realmente no primeiro trimestre a gente teve tanto na gasolina quanto no diesel, um mercado, comparado com primeiro trimestre de dois mil e dezessete, um mercado meio que andando de lado na gasolina e diesel. No diesel teve um pouco mais de competição em relação a importação, mas mesmo assim com ações [não entendi] nos últimos trimestres do ano de dois mil e dezessete, principalmente no final de novembro, nós focamos alguns pontos onde a competição era mais forte e era nos portos de Itaqui, São Luís, Paranaguá, Santos, Suape, investimentos especiais nesses pontos e conseguimos reverter e conseguimos subir o Market Share da companhia em torno de setenta e nove por cento só no diesel no mês de abril. O mês de maio a gente tá começando a notar que o mercado tá uma pouco melhor, um pouquinho melhor, isso é normal porque o mercado normalmente no início do ano é um pouco mais fraco, ele é mais forte na gasolina mas dado que o etanol ficou bastante competitivo esse ano, então teve uma avanço do etanol no ciclo Otto no primeiro trimestre em torno de cinco por cento passando até por certa participação e para a gente deixe que entre a participação, então esse foi o primeiro trimestre, e a competição passando dessa forma a gente tá introduzindo novas formas de comercialização e no trimestre o preço da commodity, o nível de serviço acho que em quarenta pontos de venda ao longo do país e dado que a gente tem um bom posicionamento logístico e a gente pode introduzir novas formas de serviço na cabotagem na nossas bases de fornecimento. Então, essas são as ações que a gente vem adotando, combinando commodity com nível de serviço com avanço de gestão, e todos essas ações elas estarão representadas nos contratos parte do contrato que a gente está propondo é ter um volume de compromisso no semestre, com as companhias e o volume voltado aí a ter se ligado a um bônus de performance. Em linhas gerais é isso que a gente está propondo, mais do que isso seria a nossa mínima discussão comercial que a gente está tendo com as companhias.

Luís: Celestino, excelente comentário. Será que você poderia comentar, você comentou bastante sobre o primeiro trimestre né, gostaria de entender como é essa dinâmica que você comentou para o primeiro trimestre, no segundo em termos de etanol e Market Share.

Jorge: Você poderia repetir? Realmente, chegou muito truncada a informação.

Luís: Desculpa, Celestino. Eu disse que os comentários foram excelentes, mas foram muito baseados no primeiro trimestre, queria saber se você conseguiria fazer um comentário parecido nas perspectivas para o segundo trimestre que está em curso.

Jorge: Com relação ao segundo semestre eu posso te dar uma perspectiva do trimestre, tá? O mês de abril, é um mês que a gente ficou numa posição boa, o Market Share de 79% no diesel e 86% na gasolina. O que a gente está olhando para o mês de maio, é algo levemente melhor em relação a posição da Petrobras, e em termos de junho eles não estão fechados, mas a nossa tendência é estar bastante competitivo nesse segundo trimestre também.

Luís: Obrigado. São excelentes respostas.

Jorge: Obrigado.

Apresentador: Nossa próxima pergunta vem do senhor André Rachin do Banco Itaú. Por favor, senhor André, pode prosseguir:

André: Obrigado pela pergunta. Minha dúvida é principalmente em relação ao CAPEX vimos nesse trimestre um investimento de aproximadamente três bilhões de dólares, vocês poderiam comentar um pouquinho da sua perspectiva em relação ao restante do ano? Também nesse assunto, queria

entender um pouquinho melhor, vimos uma alta no preço do petróleo, uma maior atividade de leilões, vocês já estão começando a ver a inflação de serviço aqui no setor do Brasil? E por fim, uma última dúvida, numa entrevista recente a diretora Solange comentou que a Petrobras poderia voltar a ter plataformas próprias nos projetos futuros, vocês poderiam comentar um pouquinho sobre essa decisão e se teria a capacidade da indústria nacional de atender a esses pedidos? Obrigado.

Ivan: André, a gente entendeu a tua primeira e a tua última, a segunda não chegou, a qualidade de som aqui não estava boa melhor. Então eu vou repetir aqui, a primeira você queria saber um pouco do comportamento do CAPEX, depois você fez uma 2ª pergunta que não ficou claro, depois ficou claro a questão das plataformas próprias que poderiam ser fretadas. Vou pedir pra Solange responder essa e depois você pode repetir a segunda.

André: É em relação à inflação de serviços aqui no Brasil se teve um alta relevante do preço do petróleo, se teve bastante atividade de adesão, vocês já começaram a ver maior demanda por serviços do setor, por sísmica, sonda e demais serviços?

Ivan: Está, ok. Agora ficou claro, a primeira e a segunda pergunta eu vou passar pra Solange e a terceira para o diretor Hugo, tá?

Solange: Boa tarde, André. A sua primeira pergunta que nós ouvimos aqui a respeito da nossa realização e projeção e realização de CAPEX para o ano de dois mil e dezoito, nós mantemos a nossa projeção de CAPEX não reduzimos também não há avaliação de que possa ceder o CAPEX planejado para o ano. A baixa realização do trimestre ela está mais afeto a pagamentos de compromissos que não afetam a nossa velocidade de implantação de projetos, ele não está ligado estritamente a pagamento de fornecedores que estão atuando nos nossos projetos de construção de modulos de desenvolvimento da produção e terão a nossa avaliação que é apenas uma postergação desses pagamentos que serão realizados ao longo do ano. A segunda questão, a gente tá num trabalho que eu acho bastante forte aqui, conduzido notadamente pela área do diretor Eberaldo, em relação a forma como a gente tá relacionando com o nosso público de serviços e, com isso inovando bastante a forma de fazer essa abordagem e com isso a gente busca e apura uma forma diferente de capturar valor pra companhia, ainda pegando parte dessa baixa de demanda que aconteceu recentemente e mesmo que haja inflação desse serviço a gente tá se preparando....desculpe...através desse grupo de estratégia de mercado pra que a gente tenha processos inovadores e competitivos para que a gente possa não favorecer ao retorno daquilo que você com certeza tá se lembrando, que foi uma grande inflação de serviços no momento em que o preço do petróleo ele sobe. Agora vou passar para o Diretor Hugo.

Hugo: André, eu acho que a tua pergunta deriva de um comentário que eu fiz a respeito da contratação de unidades próprias ou de afretamentos, foi uma reflexão mas se você olhar o plano de negócio, até dois mil e vinte um, a gente já tá todo contratado a gente já foi ao mercado e todas as unidades são afretadas, em dois mil e vinte e dois, a gente ainda tem duas unidades aí que poderiam e terão que ser contratadas, e a partir de dois mil e vinte e três a gente não tem assim um disclosure de maiores informações do plano de negócio. Então em função da evolução da companhia, em função da evolução tecnológica, em função das novas oportunidades desses novos equipamentos novas formas de construir então a gente começou a contemplar também a possibilidade de ter um projeto nosso, Petrobras, dá tempo da gente fazer e introduzir nesse projeto grande inovações e fazer modificações de forma a otimizar e reduzir CAPEX e otimizar e buscar melhores performances então não foi assim uma afirmação de que nós vamos fazer, mas que nós temos a opção, temos a oportunidade de voltar a fazer unidades próprias e nela poder introduzir inovações melhorias e otimizações. Isso está no nosso radar sim, para as nossas unidades de dois mil e vinte e três, mas a decisão final de afretar ou fazer unidade própria sempre será tomada no melhor resultado econômico pra Petrobras.

André: Perfeito, muito obrigado. Se me permitir uma última pergunta, em relação a P-74 que entrou agora no mês passado, vocês poderiam comentar um pouquinho como está o início de operação dela e como vocês esperam que ela contribua para o resultado do segundo trimestre? Obrigado.

Solange: André, pode repetir por favor?

André: Está bom. Em relação a P-74 que entrou agora no mês passado, vocês poderiam comentar um pouquinho como que está o início de operação dela e a que nível vocês esperam que ela opere para o segundo trimestre?

Hugo: Posso sim olha a P-74 ela entrou um pouquinho antes do que a gente planejava, alguns dias antes, e uma boa notícia é que a gente conseguiu de fato um comissionamento bastante adequado no canteiro, a gente vem comtodos os sistemas testados e essa plataforma ela entrou quando a gente interligou o primeiro posto, ela foi rapidamente pro seu patamar estável de produção e continuou operando de forma estável, não apresentou grandes anomalias no processo, ela tá operando com uma eficiência alta e a nossa expectativa agora é primeiro enquanto, com essa produção continuar comissionando o resto dos sistemas, principalmente o sistema de gás, e depois colocar um posto injetor pra voltar a injetar gás e continuar fazendo a conexão dos postos de produção pra poder levar essa plataforma até o topo de produção dela aí, essa é a sequência a gente deve ter uma interligação dos cinco postos ainda esse ano aí, e vamos acompanhar a evolução um por um da planta, pra ver como ela vai performar, mas a gente tá bastante confiante porque ela chegou muito bem comissionado e começou a operar muito bem.

André: Perfeito, muito obrigado.

Apresentador: Peço a gentileza, que ao fazerem uma pergunta a façam de forma pausada para que os palestrantes e a tradutora possam compreender. A próxima pergunta vem do senhor Cristian Alves do Banco Santander. Por favor, senhor Cristian, pode prosseguir.

Cristian: Obrigado, a primeira pergunta era no setor de refino, se vocês pudessem mencionar que nível de utilização de capacidade que as refinarias chegaram no primeiro tri, e como vocês estão vendo, é logico que vocês têm, como vocês demostraram no slide vinte e três o ganho do Market Share e tem um pouco nas margens de refino, obvio que vocês estão tentando achar um ponto ideal ou ótimo pra manter o Market Share e ao mesmo tempo ter uma margem alta, eu só queria entender como é que vocês estão vendo essa evolução se já estão satisfeitos com esses níveis de Market Share de utilização de capacidade e o que mais a ver, o que a gente deve esperar disso de margem. A segunda pergunta, ela é focada mais no lado de custo, tivemos uma redução nas despesas gerais administrativas, só queria entender tem mais por vir ou já estamos chegando mais ou menos no limite, e do outro lado vimos o aumento no custo de extração devido à queda de produção eu só queria entender como que vocês viram esse tipo de custo no decorrer do primeiro semestre?

Ivan: Boa tarde, Cristian. É Ivan, obrigado pela pergunta. Eu vou passar aqui para o diretor Celestino para ele comentar sobre fut e um pouquinho dessa questão da margem de refino, depois o diretor Nelson para comentar sobre a questão do custo que você mencionou as despesas gerais administrativas.

Celestino: Ok, boa tarde Cristian. Com relação ao fator da utilização das refinarias, o que a gente teria pro primeiro trimestre, você teve um mercado muito baixo uma competição bastante acirrada, com relação a importação e ao etanol, isso levou o fut das refinarias num primeiro momento em torno de setenta e dois por cento, fizemos as mesmas condições comerciais, buscamos melhorar nossa operação e já em abril esse fut subiu para níveis de setenta e oito por cento, ou seja, mesma média do ano passado, e com os mercados, existe uma tendência dos mercados estarem voltando, já está começando a olhar bem isso na parte de diesel. Então o que se espera é com as condições comerciais, com a volta dos volumes de mercado a gente volte a operar com um fut um pouco mais elevado, essa é a tendência, o que a gente sempre coloca que como a gente opera o parque e planeja o parque ela e todas as variáveis são olhadas tá, e o resultado é sempre buscando o melhor resultado operacional pra Petrobras, sendo exportando petróleo ou usando a nossa capacidade pra medir de refino e de conversão, nesse momento, para se for o caso exportar algum derivado mantendo uma atenção entre o mercado interno e o mercado externo e a competição interna pra isso.

Cristian: Celestino, só antes de passar para a próxima pergunta. O que que você vê com o range de utilização de capacidade das refinarias, que você estaria satisfeito em atingir, olhando para o resto do ano.

Celestino: Em relação ao range é sempre um pouco difícil o que eu poderia dizer para você é que nível de fator de utilização, acima de noventa a gente não vê que esse ano seja pelas oportunidades de eficiência da operação vis a vis as oportunidades de exportação de petróleo esse modelo mudaria de forma econômica, comparando nossa capacidade de operação versus nossa capacidade de conversão. Agora o range é muito difícil a gente acertar, o range por conta de spread de diesel, por exemplo o que a gente está vendo a agora, as margens de refino, quando você compara ela com o BRENT dado que você tem o spread hoje, do diesel um pouco mais aberto e isso vai se repetir provavelmente também no bad season, com os spreads da gasolina se abrindo, isso pode levar ao último patamar de operação, diferente do que a gente viu no primeiro trimestre.

Nelson: Boa tarde, Cristian. Bom, é mais do mesmo com relação a redução de custos nas despesas administrativas, então aquele acompanhamento regular que a gente faz que eu já descrevi aqui, algumas vezes, semanal continua aquela rotina de acompanhamento, atuando em processos, quer dizer, base zero continua penetrando cada vez mais na organização a gente ainda tem muito pra fazer nesse sentido, então atuando em processos e redução com serviço de terceiros e muita rigidez e controle de head count principalmente que é um impacto grande nos nossos custos então isso é muito cioso com relação em manter o head count abaixo sempre que possível daquele que foi orçado, então não tem nenhuma grande novidade é mais do mesmo mas com muita disciplina na execução

Cristian: E do lado operacional, vocês tiveram menores gastos com equipamentos, mas ao mesmo tempo a gente teve com a queda de produção o aumento no custo de extração, queria saber se a Solange pudesse comentar sobre a previsão para o resto do ano com esse tipo de custo.

Solange: boa tarde, Cristian. Esses números que nós compartilhamos agora no primeiro trimestre de dois mil e dezoito como você já antecipou ele tem duas componentes, nós reduzimos nós temos uma redução dos custos totais, como mostrado no nosso material de divulgação, e também o efeito da menor produção no primeiro trimestre impactou os cursos unitários, o segundo evento que também contribuiu pros custos unitários foram uma gestão muito intensa que nós estamos fazendo há algum tempo de alocação de nossos recursos de sondas para que a gente possa não ter nenhuma atividade, nenhum momento com essas sondas ociosas e é algo que vemos tratando com diligencia desde que esse assunto surgiu na nossa pauta. Então essa antecipação de alguns processos de restauração de poços também impactou esse custo que norteamos. Tem um efeito que ainda não apareceu, mas assim colocando vocês a par também de um outro evento que nós esperamos que acontecerá esse ano, é relativo a entrada das novas unidades em produção assim que ela entra, são, o custo operacional entra em cheio e a produção ela vai obedecendo seu ramp up até que nós tenhamos a utilização terma daquele custo lançado naquela unidade então é algo que vamos experimentar no ano 2018 e teremos benefícios visíveis dessa escala de produção no ano de 2019.

Cristian: Obrigado, Solange. Ivan, só um esclarecimento assim na sua resposta no lado de dividendos, o que não ficou claro para mim é: a escolha de quanto pagar para as ON's, nessas PN's, algo mudou nesse approach como vocês faziam visa a vi ao passado? Ou qual é a dinâmica de como a gente deve entender de como a decisão vai ser feita daqui para a frente, com relação ao montante nesse caso pra ON's e PN's.

Ivan: Não alterou nada, Cristian. A única reforma de estatuo que foi aprovado na assembleia foi a antecipação à periocidade trimestral. Com relação à regra existente hoje com diferenciação de pagamento ela permanece a mesma e o ajuste dependendo da evolução do resultado da companhia será feito no último trimestre.

Cristian: Obrigado.

Apresentador: A nossa próxima pergunta vem do senhor Pedro Medeiros do Citibank. Por favor, senhor Pedro, pode prosseguir.

Pedro: Boa tarde, obrigado pelas perguntas. Eu tenho alguns follow-ups das perguntas anteriores, na verdade. Eu gostaria de voltar ao tema da área de refino. Primeiro agradecer, muito útil a informação sobre a utilização do parque de refino ao longo do trimestre e já uma sinalização pro mês de abril, no entanto, eu acho que faltou a gente tocar no tema preços neste call, quando a gente olha aqui o comportamento de preços domésticos, especialmente em abril, a gente vê que olhando aparentemente eles apresentam uma defasagem bem relevante em relação aos preços internacionais do cambio do último mês, e pelas nossas contas ele já tá há praticamente um mês com preços praticados nos Brasil abaixo da paridade de importação para a gasolina e muito próximo disso no diesel e eu queria entender um pouquinho como que se confirma esses dados e como vai ser a postura da empresa e como a política de preços da empresa da evoluindo à luz da variação e volatilidade dos preços internacionais e cambio. A minha segunda pergunta, bom, acho que é melhor as perguntas todas e depois a gente volta para as respostas. A minha segunda pergunta, eu queria saber se eles podiam transcorrer um pouquinho mais sobre CAPEX, pois de fato, ao longo dos últimos quatro anos houve uma tendência dos investimentos ao final do ano serem bastante inferior ao guidance original prevista para o ano, e novamente a gente tem um primeiro trimestre aqui com um percentual de completion bem abaixo do que estava previsto para o ano. No fundo no fundo, eu queria fazer duas confirmações e entender um tema que está potencialmente em evolução dentro da companhia, o primeiro é: para o segundo trimestre, se eu não me engano vocês já se comprometeram com algo entre 1.3 a 1.5 bilhões de dólares em bônus de assinatura, nas últimas rodadas e na rodada prevista do pré sal, pelo menos ao troco do direito de preferência da empresa. Pelo que eu me lembre, essa primeira confirmação, esse 1 e meio bilhões de dólares ele não fazia parte desses 17 bilhões de dólares previstos para o ano?, e número dois: a gente entende aqui que a frota de sondas da empresa principalmente as sondas de agua ultra profundas de última geração, ela tem algo como 8 a 10 contratos vencendo até o final do ano; então eu queria entender que tipo de efeito na renovação desses contratos ou mesmo na devolução de alguns desses contratos tá impactando o guidance na empresa esse ano. E a minha terceira e última pergunta, na verdade são dois follow-up's super-rápidos e objetivos; eu vi que no primeiro trimestre houve um custo reportado atrelado ao hedge da commodity da ordem de 700 milhões de reais e eu queria entender se esse foi o custo total do hedge ou se devemos esperar mais custos reportados ao longo dos próximos tris, e se Solange, você poderia passar uma expectativa dos meses mais ou menos pra gente ter uma ideia e montar a nossa curva aqui, porque o início de operação das outras plataformas da P-67, P-68, P-69, 75 e 76. Obrigado.

Ivan: Bom, Pedro. Vamos começar com refino, aqui com o diretor Celestino, mas já adiantando que essa hipótese que você acabou de colocar não existe.

Celestino: É realmente Pedro, essa hipótese de preço abaixo da linha da importação ela completamente não existe, a nossa formação de preço é preço commodity, mais custos logísticos mais margem e é dessa forma que a gente vem gerenciando a nossa política de preço e preço abaixo da paridade de importação não tem a mínima chance, em nenhum local ou ponto de venda, isso vale para a gasolina e vale para óleo diesel.

Pedro: Tá bom, obrigado.

Ivan: Pedro, a Solange vai responder sobre a questão do CAPEX, depois eu passo para o diretor Hugo para os demais detalhes que você falou sobre os contratos etc.

Solange: Pedro, boa tarde. As afirmações que você fez em relação sobre o CAPEX, elas de verdade refletem essa realização dos anos anteriores, e tivemos até então um dinâmica de não realização de alguns serviços baseados em uma dinâmica diferente que nós tínhamos com os nossos fornecedores. Aos eventos que levaram aquela não realização, aquela baixa realização dos investimentos, ele praticamente terminou no momento em que a gente mudou. Muito contratos terminaram, muitos deles foram alterados na sua dinâmica, nós temos hoje uma realização maior que tá fazendo com que

o Hugo vai compartilhar com você daqui a pouquinho, nós temos muito mais a previsibilidade da realização desses investimentos, desse serviço, então, nós esperamos, e nosso planejamento e nossas projeções mostram que nós estamos numa dinâmica diferente da dinâmica dos anos anteriores, embora o resultado neste trimestre não reflita exatamente isso, por outros eventos como já coloquei aqui de pagamentos não realizados no primeiro trimestre, mas que não são de realização desses contratos. Você referiu-se de uma forma direta a inclusão não dos pagamentos do bônus da quarta rodada este ano, e sim, a nossa afirmação é que eles estão inseridos nessa projeção de realização orçamentária que nós estamos indicando. Passo agora aqui para o Hugo, que agora ele vai esclarecer tanto a questão do início de sondas tanto a renovação de novos contratos e também a projeção da entrada dos novos sistemas no ano de 2018.

Pedro: Obrigado.

Hugo: Obrigado aí pela tua pergunta. É verdade sim, a gente tem uma grande quantidade de sondas contratadas e que cujo os contratos de algumas delas estão terminando esse ano, e nós vamos ficar e isso também é um dos motivos que nos vemos reduzindo a ociosidade porque a gente vem deixando e terminando esses contratos muita gente não tem renovado e isso não quer dizer que a gente não vai voltar a contratar, nós não pretendemos renovar esses contratos porque eles são contratos que tem preços que não tão alinhados com mercados, então nós estamos voltando ao mercado agora pra contratar sondas de mais alto especificação, mais baixa especificação em função da demanda que a gente tem pela frente, mas agora com novos preços de mercado, então a soma desses dois efeitos aí de ajustamento da frota e de equipamentos e do custo dessa frota é que tem um impacto muito relevante na otimização dos gastos ao longo desse ano. Em relação também aos investimentos e a entrada das unidades próprias, a gente tem nesse segundo semestre a gente tem a previsão de entrar com 4 unidades aí as duas últimas dessa primeira fase aí de desenvolvimento em Campo de Lula a 67 e a 69 que são os dois extremos Sul e Norte do Campo de Lula e também as duas seguintes depois da 75 do Campo de Búzios que é a 75 e a 76. Como a Isabela comentou no início, a gente considerando a análise que a gente está fazendo hoje da evolução do andamento das obras a gente não tá vendo uma probabilidade alta da gente conseguir colocar em produção a 69 esse ano, mas a gente continua apostando que tem tempo ainda pra gente trabalhar então a gente antecipou essa informação pro mercado, mas a gente tem essas 4 unidades pra entrar e teremos gastos relevantes. Aliás, desculpa, é a 68 que a gente vê que deve entrar em produção no ano que vem.

Ivan: Pedro, o que você viu no resultado, relativo ao hedge, foi o ajuste de preço tá, pela ocorrência no aumento do preço da commodity, tá, basicamente foi isso.

Pedro: EsTá, tá ótimo, obrigado.

Ivan: Obrigado você.

Apresentador: Nossa próxima pergunta vem da senhora Liliana Yang, do HSBC. Por favor, senhora Liliana, pode prosseguir.

Liliana: Oi, obrigada pela oportunidade. Você pode me dá uma indicação porque que a P-68 estaria atrasada né, e pode dar uma projeção se atapu 1 também está em dia, isso seria um problema para vocês? E como que seria a solução para o gás, das plataformas que vocês estariam entrando né, se a solução seria reinjeção ou alguma outra coisa.

Ivan: Boa tarde, Liliana, vou passar aqui para o diretor Hugo.

Hugo: Sem problema, Liliana. Olha só, a gente teve uma concordância, os eventos que acontecerem simultaneamente, que foi terminar o casco, ou seja, concluir aquele trabalho todo que precisava pro casco ficar em condições e ao mesmo tempo, simultaneamente, a gente teve que fazer a interligação, então chegou um determinado momento que não adianta colocar mais mão de obra no canteiro, mais gente trabalhando, porque aí começa muita interferência, então a reorganização das frentes de trabalho no canteiro pra poder concluir o trabalho desse *carry over* do casco, e ao mesmo tempo fazer a integração é que acabou hoje no planejamento que a gente tá fazendo, não é uma questão de botar

mais recursos no estaleiro pra acelerar, é que dado esse ritmo e dado o que é possível hoje a gente está enxergando que existe a maior probabilidade da gente só conseguir colocar ele em produção no começo do ano que vem, mas é obvio que eu estou dizendo aqui, a gente não largou o osso a gente até mês a mês, semana a semana, olhando cada uma das frentes de trabalho pra ver o quanto a gente consegue colocar de trabalho simultâneo na unidade em condições de segurança em condições adequadas de trabalho pra ver se a gente consegue recuperar esse tempo aí. Em relação a Atapu está tudo dentro do prazo para o ano que vem e agente continua com a mesma previsão. Você perguntou de uma outra, foi 68, 70, não foi?

Liliane: É, isso. E eu queria saber da solução para o gás, se vai ser um pipeline se vai ser uma reinjeção se vocês têm visibilidade já de como vão fazer para lidar com o gás.

Hugo: Boa pergunta também Liliana, a gente nesse primeiro momento a gente vai injetar o gás. Por isso eu disse que na P-74, por exemplo, o segundo posto a interligar é o posto injetor para gente poder garantir condições pra depois de condicionar todo o sistema de gás da plataforma a gente vai passar a injetar esse gás, a gente só vai ter condição de exportar o gás, desses sistemas de Búzios principalmente, quando a gente tiver com a rota 3 totalmente interligada que deve ser em 2020, até lá nós vamos injetar o gás produzido.

Liliana: Perfeito, obrigada.

Apresentador: Obrigado a todos. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas desse webcast teleconferência. Com a palavra, o diretor Ivan de Souza Monteiro, para seus comentários finais. Por favor, diretor.

Ivan: Agradeço a participação de todos, e eventuais dúvidas adicionais por gentileza entrar em contato com a equipe de RI da companhia.

Apresentador: Obrigado. Senhoras e senhores, o áudio dessa teleconferência para o replay e a apresentação de slides estará disponíveis no site de investidores da companhia, no endereço: www.petrobras.com.br/ri. Isto conclui este webcast teleconferências, muito obrigado pela participação, por favor desconectem suas linhas e tenham uma boa tarde.