

**Operadora:** Bom-dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da **QGEP** para discussão do fato relevante divulgado ontem pela Companhia sobre a venda de 10% de participação no Bloco BM-S-8.

Estão presentes hoje conosco o **Sr. Lincoln Rumenos Guardado, CEO da Companhia, a Sra. Paula Costa Côrte-Real, Diretora Financeira e de Relações com Investidores, o Sr. Danilo Oliveira, Diretor de Produção, e o Sr. José Milton Mendes, Superintendente de Exploração.**

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. O *replay* desse evento estará disponível logo após o seu encerramento por um período de uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da **QGEP**, 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 **QGEP** e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra para o **CEO** da Companhia o **Sr. Lincoln Rumenos Guardado**, que dará início à apresentação. Por favor, **Sr. Lincoln**, pode prosseguir.

**Sr. Lincoln Guardado:** Obrigado, bom-dia a todos. É um prazer estar mais uma vez aqui com vocês e vocês estarem aqui conosco também neste momento indubitavelmente muito importante para a nossa Companhia.

Para este *call*, eu devo antecipar a vocês, planejamos fazer apenas alguns comentários e alguns fatos remissivos sobre o fato relevante que divulgamos ontem sobre a venda da nossa participação do Bloco BM-S-8, e depois abriremos para algumas perguntas que fatalmente os senhores deverão ter.

Este primeiro slide que estamos mostrando apresentar os detalhes do nosso acordo com a Statoil para a venda da participação de 10% da QGEP no Bloco BM-S-8. O preço total desta transação será de US\$379 milhões, dos quais 50%, ou US\$189,5 milhões, serão pagos no fechamento da operação, que deverá ocorrer após a aprovação pelos órgãos competentes brasileiros, em princípio CADE e ANP.

Levando em conta o processual da ANP, esperamos que este fechamento ocorra até o final do ano de 2017. Os valores remanescentes, como vocês podem ver, serão pagos em duas parcelas relacionados a eventos subsequentes, entre eles podemos aceitar a celebração do acordo de unitização.

Em termos de alocação de capital e considerando que esta foi uma oferta não solicitada e a própria brevidade desta negociação que nos foi exigida, a administração ainda está

avaliando a melhor alocação destes recursos a fim de maximizar a geração de valor aos nossos acionistas.

No slide 2 apresentamos uma linha de tempo que mostra o histórico do Bloco BM-S-8 considerando que já se passaram quase 6 anos desde a data da descoberta, no início de 2012, até os dias atuais. Vale lembrar que a descoberta de Carcará representou um investimento muito bem-sucedido para a QGEP e gerou valor significativo à companhia.

Esta aquisição dos 10% da Shell do Bloco BM-S-8 representou um passo importante para a QGEP e nos deu nossa primeira exposição ao pré-sal. Na época, vimos isto como um importante catalisador de curto prazo para a companhia, mas uma combinação de desafios técnicos que fizeram com que o cronograma se estendesse muito além do que tínhamos originalmente projetado, o que, sem dúvida, não tira desta forma ainda o mérito desta grande descoberta.

Diversos elementos ligados à data do primeiro óleo desta descoberta foram considerados para a tomada da decisão do aceite desta oferta. Entre elas, podemos citar as incertezas quanto à superação dos desafios relacionados ao desenvolvimento e ao escoamento dos grandes volumes de gás e a indefinição ainda das regras da unitização até o momento.

Acreditamos que elas virão com certeza, mas ainda nos resta pouca visibilidade a respeito disto. Por estas razões, optamos por monetizar agora este ativo e reinvestir os recursos no desenvolvimento de nosso portfólio. Esta transação representa um retorno do capital investido da ordem de 15% ao ano em reais para a QGEP, o que consideramos um investimento muito bem-sucedido. Outro benefício fundamental para nós e para os nossos acionistas é a flexibilidade que esta venda nos dá em termos de redução de obrigações de Capex futuro, sobretudo associada com este desenvolvimento, sabidamente de alta monta.

Em relação ao Capex de curto prazo, nosso Capex projetado para 2017 e 2018 apresentam uma redução de aproximadamente US\$21 milhões nos próximos 18 meses, ligados à perfuração de poço de poço Guanxuma e outras atividades. Na nossa avaliação, o Capex mais relevante para o BM-S-8 estava previsto em acontecer a partir de 2020 e, apesar de não termos os números definitivos, podemos afirmar que seria um montante bastante substancial para nós.

Falando um pouco agora sobre Atlanta, que sabemos ser um ativo de grande interesse dos investidores, em relação ao progresso da chegada do FPSO para o desenvolvimento deste campo, posso afirmar que estamos finalizando um acordo com a Teekay Offshore e que estamos otimistas que o início da produção se dê no primeiro trimestre de 2018.

Desta forma, eu poderia resumir para vocês hoje nesta conferência que estamos satisfeitos com o que acreditamos ser resultados positivos para a QGEP e seus acionistas com a monetização da nossa participação no Bloco BM-S-8. Enxergamos hoje muito mais oportunidade no pré-sal do que em 2011, quando fizemos esta aquisição e o investimento inicial, e com condições de entrada muito mais acessíveis do que aquela época.

Temos uma agenda positiva de licitações no Brasil, que permitirá à QGEP um reposicionamento estratégico com relação à retomada dos investimentos no setor de óleo e gás no país. Além disto, desde o nosso investimento no BM-S-8, resumimos um portfólio bastante diversificado de ativos exploratórios nas principais bacias brasileiras, que inclui vários blocos de grande potencial e de oportunidades de *farm-out*.

Por último, neste momento estamos analisando todas as opções à nossa frente para o uso destes recursos e a fim de criar valor para os nossos acionistas, o que poderá incluir investimentos em ativos de exploração e produção, bem como uma potencial distribuição futura de dividendos.

Quero mais uma vez agradecer a todos vocês por estarem aqui conosco nesse dia, com um simbolismo muito grande para nossa Companhia, e a partir de agora gostaríamos de abrir para as perguntas. Muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco 2.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Gustavo Alevato, Banco Santander.

**Sr. Gustavo:** Bom-dia Lincoln, bom-dia Paula. Parabéns pela transação. Eu queria entender melhor se agora com o *farm out* no BM-S-8 isto acaba com a possibilidade de fazer outros *farm outs* e, como vocês já tinham mencionado, vocês estavam olhando um potencial *farm out* nos ativos adquiridos na 13ª rodada ou esta transação não é excludente para potenciais *farm outs* futuros?

E a minha segunda pergunta, tá, dado que vocês estão aumentando significativamente a liquidez da companhia, se isto de alguma forma aumenta o apetite para os leilões agora do segundo semestre?

**Sr. Lincoln:** Bom, Gustavo, obrigado. Eu quero dizer que... na verdade, eu quero reforçar para vocês de que a oferta que veio para a companhia através da Statoil para este ativo ela foi não solicitada. Nós temos um processo já iniciado há 6 meses de *farm out* dos blocos da décima primeira rodada e da décima terceira rodada, este processo ele continua, ele é um processo obviamente um pouco mais longo do que foi o processo que envolveu a venda do BM-S-8 por várias contingências, e este processo de *farm out* nosso vai continuar, sim. Ele vai continuar e nós encerramos no atual momento uma primeira fase dele de *farm out* e estamos obviamente dialogando com algumas companhias a respeito destas oportunidades.

Isto não quer dizer que a gente não retorne ao mercado, vamos sim, é uma ideia de que a gente retorne ao mercado num futuro próximo, provavelmente depois ainda das licitações para uma nova rodada se assim for o caso. Mas nós continuamos com aquelas companhias que se voluntariaram conversando a respeito destas áreas. Então, não há uma descontinuidade em função da venda. A descontinuidade que houve foi simplesmente para a gente dar foco às companhias que estiveram aqui conosco.

Esta resposta do primeiro assunto, do *farm out*, ela tem uma interferência muito grande com a sua segunda pergunta. Nós sempre divulgamos que a nossa participação aos leilões ela estava também ligada ao êxito do nosso processo de *farm out*. É claro (e era óbvio) que antes desta venda nós tínhamos uma liquidez da Companhia, a Companhia é líquida, mas nós sempre projetamos os nossos compromissos para frente, inclusive os compromissos de desenvolvimento que envolveriam Atlanta, o próprio Carcará e os outros investimentos nessa área, portanto, o nosso posicionamento em relação ao *farm out* ele era extremamente dependente do êxito deste *farm out* que nós estamos ainda em processo de discussão. Ele continua sendo.

Obviamente, a venda pode nos dar um pouco de alívio nesta liquidez neste médio prazo, neste curto e médio prazo, e nós vamos considerar também este aspecto quanto a nossa decisão de participação ou não nos futuros *bids*. Mas, sem dúvida, a continuidade das discussões com algumas companhias a respeito do nosso *farm out*, ele precede a esta possibilidade da liquidez, que, hoje sem dúvida, a venda de Carcará vai nos dar.

É importante que a gente tenha sempre em mente os desafios que nós temos à frente dos nossos projetos exploratórios, que têm áreas de altíssima prospectividade e que ainda vão necessitar de um investimento bastante grande. Ok?

**Sr. Gustavo:** Está bem claro Lincoln, muito obrigado aí pelas respostas. Um abraço.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta, vinda em inglês, é do Sr. Frank McGann, Bank of America.

**Sr. Frank:** *Hello, good morning. Thank you. Two questions if I could, and I apologize if perhaps I missed you speaking of that. I was just wondering in terms of the sale proceeds, what are the tax effects there could be when you receive those proceeds, if that would reduce the net amount the company receives.*

*And then secondly, with regards to the negotiations for the FPSO and BS-4, I was wondering how the potential is there to be changed in costs that might help the profitability of BS-4 or the Atlanta Field and how you are seeing the overall profitability in that field now in the current lower price environment?*

**Sra. Paula:** Oi Frank, é Paula. Vou responder a sua primeira pergunta sobre a questão dos impostos incidentes sobre a venda do BM-S-8.

A gente... como a gente divulgou no fato relevante, o pagamento ele vai acontecer em 3 parcelas: a primeira parcela ela acontece da aprovação da ANP, que é quando se dá o *closing* da transação. Neste momento a gente tem a baixa do valor que a gente hoje tem no nosso imobilizado, na apresentação a gente menciona aí o total já investido no BM-S-8 foi 554 milhões, mas aproximadamente R\$50 milhões deste valor era relacionado à Biguá, então ele já foi feito o *write off* destes 50 milhões. Então, hoje a gente tem próximo a R\$500 milhões no nosso ativo referente ao BM-S-8.

A gente se beneficia da baixa deste valor quando a gente reconhece a receita desta primeira parcela do pagamento, e as outras parcelas, então, elas seriam consideradas como receita e entram dentro da nossa base do cálculo de imposto de renda corporativo, cuja alíquota de imposto de renda mais contribuição social é de 34%. Aí obviamente a gente tem as deduções legais do ponto de vista corporativo no nosso resultado a cada ano, e aí isto vai depender do ano em que aconteça os eventos relacionados ao pagamento da segunda e terceira parcelas da venda.

Com relação à segunda pergunta, eu gostaria que você repetisse porque a gente não entendeu muito bem qual era o ponto relacionado ao FPSO de Atlanta.

**Sr. Frank:** *Yes, sure. In terms of the negotiations for the FPSO, I was just wondering if there would be a potential improvement in the cost structure of production at Atlanta, and how you are seeing profitability for production in Atlanta currently with the weak oil prices that we have in the market currently?*

**Sr. Lincoln:** Ok Frank, é Lincoln falando, mas para alguns detalhes nós temos também o Danilo, está aqui. Na verdade, a gente já teve uma negociação com a Teekay já desde o

início, que foi uma negociação bem alinhada com o mercado à época, já houve um alinhamento muito bom e nós acreditamos que estávamos com custos bastante alinhados e que hoje em dia começam até se recuperar. Então, a gente acredita que, sim, estivemos muito alinhados com o mercado à época e hoje também.

A negociação que nós estamos fazendo elas estão quase que terminando, mas ela busca também algum tipo de alívio, não só para a Companhia em termos dos custos futuros pelo menos em algum espaço de tempo, num *spam* de tempo, ao mesmo tempo que também permitirá num futuro a própria Companhia, a operadora, a Teekay, que possa eventualmente recuperar alguma vantagem que a gente venha a ter em termos das nossas taxas diárias.

Isto ainda não está terminado, mas a negociação tem sido com intuito de um ganhanha e que a gente possa acomodar o atraso que houve por motivos técnicos, sem dúvida nenhuma, e que a Teekay enfrentou, também os desafios que nós temos ao cenário atual de preço baixo de óleo.

Então, este novo acordo envolve obviamente algum tipo de *release* para o consórcio ao mesmo tempo que *linka* a possibilidade também da Teekay vir a recuperar esta promoção que faz ao longo do contrato, a depender da variação do preço do Brent.

Acreditamos que chegamos (ou estamos muito próximos de chegar) a um acordo definitivo mutuamente benéfico para as companhias e também muito alinhado ao cenário atual do mercado.

**Sr. Frank:** *Okay, thank you very much.*

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Montanari, Morgan Stanley.

**Sr. Bruno:** Bom-dia a todos, obrigado por pegar a pergunta. Acho que vocês foram bem claros, eu só tenho uma questão, Lincoln, dentro das prioridades de alocação de recursos de capital, vocês pensariam também em comprar algum tipo de ativo maduro, eventualmente no escopo da Petrobras vendendo alguns campos que para ela podem ser pequenos demais, mas para empresas menores podem ser atrativos ou a cabeça da QGEP é ter exposição realmente a ativos com potencial exploratório? Muito obrigado.

**Sr. Lincoln:** Ok Bruno, muito obrigado pela sua pergunta. Sem dúvida nenhuma o nosso DNA sempre foi... e nós montamos a companhia para poder também agregar valor aos *assets* aproveitando todo o conhecimento que hoje está disponível dentro da companhia, e foi assim até este momento. Esta transição para uma eventualidade de compras de ativo maduro ela sempre vai ficar aberta, desde que haja uma vantagem de *derisking* do portfólio nosso ou que haja uma possibilidade de antecipação de receita que seja compatível sem dúvida nenhuma com o valor de cada *asset*.

O que a gente tem visto da Petrobras ainda até o momento são ativos muito grandes, de um porte muito grande, sobretudo que já foi noticiado pela imprensa e que estaria ainda um pouco longe da nossa capacidade de caixa para enfrentar vis-à-vis os desafios nossos desafios que vamos ter daqui para frente com Atlanta e com o próprio projeto exploratório.

Mas, sem dúvida nenhuma, isto não fica fora do radar, ele só precisa entrar e precisa fazer coerência com esta alocação de capital que a gente está vendo e com algum tipo de agregação de valor. Nós não estaríamos ainda hoje preocupados com o foco na geração de caixa de curto prazo, temos Manati, temos uma liquidez bastante grande neste

momento, e ele teria que ter um impacto pelo menos tático, onde a gente pudesse ter eventuais reduções da nossa presença.

Eu não digo para você que passe a ser o *core* da companhia para o uso destes *proceeds*, mas é algo que vai estar... nós vamos estar atentos daqui para frente porque, sem dúvida, o movimento que nós estamos fazendo vai requerer um posicionamento estratégico da companhia, e nós pretendemos fazer isto ao longo desses próximos meses para se reposicionar dado esta liquidez que virá na medida que a gente comece a receber esses desenvolvimentos.

Então, sua pergunta realmente tem sentido, nós não temos uma resposta definitiva, o passado tem sido não muito focado nestas aquisições, mas a partir de agora a gente pode levar em consideração com um pouquinho mais de profundidade, mas dentro sempre dos limites e dentro da nossa possibilidade de eventualmente até operar algumas destas áreas.

**Sr. Bruno:** Bem claro. Muito obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Bruno, Charles River.

**Sr. Pedro:** Bom-dia Lincoln, bom-dia Paula. Aqui é Ruan, na verdade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à divisão das parcelas. À vista, vocês vão receber 50% no fechamento da transação, e eu entendi que tem mais duas outras parcelas. Se vocês pudessem comentar um pouco como que se divide e condicionado exatamente ao que.

E a segunda pergunta é em relação ao imposto. Eu entendi que, recebendo 50% e baixando 50% no primeiro momento, vocês pagariam pouco imposto no primeiro ano, mas eu gostaria de saber se haveria alguma forma de abater parte deste imposto nos anos seguintes, talvez declarando até a JCP para ter alguma eficiência fiscal. Obrigado.

**Sra. Paula:** Oi Ruan, é Paula. Respondendo a sua pergunta em relação ao pagamento, a gente, de fato, tem 50% que é pago na aprovação da ANP, e neste momento, quando a gente reconhece esta receita, a gente baixa todo o valor que a gente tem no nosso imobilizado e no intangível, né, no intangível aí o bônus que a gente pagou quando adquiriu este ativo, o preço que a gente pagou quando adquiriu este ativo.

Os dois valores combinados estão em torno de R\$ 500 milhões, então este valor ele é dedutível neste primeiro momento quando a gente recebe primeira parcela. As outras parcelas eu já não tenho mais valor no ativo para deduzir, e aí elas compõem normalmente a minha base do imposto de renda corporativo, e aí, dependendo do ano em que elas ocorram, eu posso ter outras despesas dedutíveis, e aí por razões diversas e outros projetos e que tragam algum tipo de benefício fiscal.

A própria análise do JCP ela pode acontecer lá na frente, e aí depende de uma série de fatores e propriamente do resultado da companhia para cada um destes anos onde a gente tem o recebimento futuro, mas como elas são parcelas contingentes a eventos, elas acabam... o reconhecimento delas só acontece no momento futuro, né, quando os eventos, de fato, se verificam.

Este é o nosso entendimento, a gente está discutindo neste momento com o nosso auditor aí tendo em vista os termos do contrato (e recém assinado, né, o contrato foi assinado ontem), então a gente vai discutir com os nossos auditores, mas, em princípio, este é o no nosso entendimento para contabilização e efeito fiscal.

**Sr. Ruan:** Opa, só fazendo um *follow-up*, em relação às últimas duas parcelas (eu entendi que são três), é mais ou menos dividido entre órgãos e unitização?

**Sra. Paula:** A primeira parcela é mais ou menos metade do valor, a segunda parcela em torno de 12% do valor e a terceira parcela em torno de 38% do valor...

**Sr. Ruan:** Ah, está ótimo.

**Sra. Paula:** ... e elas estão... a segunda estaria ligada à realização do *bid* e a terceira ao acordo de unitização.

**Sr. Ruan:** Ah, está ótimo, Paula, muito obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Medeiros, Citi Group.

**Sr. Pedro:** Bom-dia a todos. Parabéns pela transação. Tenho só uma pergunta, a maior parte delas foi esclarecida. Lincoln, eu queria entender se, com esta entrada de tamanha liquidez na companhia e dado que vocês estão revisitando o portfólio, de alguma forma isto muda o cronograma que vocês tinham para perfuração dos ativos exploratórios e no Nordeste, na Margem Equatorial? Vocês tiveram mais flexibilidade de prazo, mas é intenção da companhia potencialmente acelerar a atividade exploratória nestes blocos?

**Sr. Lincoln:** Bom-dia Pedro, grato aí pela pergunta, ela vem, de fato, até complementar um pouco algumas que já foram feitas. Eu te diria que, quanto à Margem Equatorial, a gente não espera acelerar não. Nós temos uma meta muito bem definida de tentar fazer um *farm out* nesta área, isto sem colocar alguns (ainda) impedimentos de ordem administrativa, por exemplo, as licenças de perfuração. Não há licença de perfuração ainda, sobretudo na Margem Equatorial, não só da rodada da décima primeira, mas na Margem Equatorial, para esta perfuração. Só isto já estaria servindo de impeditivo para uma aceleração da perfuração lá.

Nós mesmos tivemos que desistir dos *rig clubs* que estavam sendo montados dado que nós não podíamos assumir compromissos por *slots* enquanto não tivéssemos a visibilidade de uma licença de perfuração. Mas sob o ponto de vista puramente empresarial, não. Nós não pretendemos acelerar, e, sim, hoje o que está na nossa prioridade é tentar fazer este *farm out*, diminuir a nossa exposição nesta área e aí vamos ao longo destes próximos provavelmente dois anos tomar, então, alguma decisão a depender do que possamos vir a ter de parceria ou não nesta área.

Obviamente, o início da perfuração, outras companhias estão lá com *commitments* muito maiores do que o nosso, eles deverão acelerar um pouco esta perfuração. Isto é notório, nós sabemos e eles sabem também, e uma eventual notícia boa que algumas destas áreas possam nos dar pode modificar, então, esta situação. Mas até lá nós vamos seguir com este passo de tentar fazer uma diluição.

A única área que por outras características poderiam ser suscetíveis de uma aceleração na perfuração (ainda que nós não tenhamos compromisso) é Sergipe-Alagoas. Sergipe-Alagoas está numa área reconhecidamente produtora, uma bacia madura, com descobertas muito importantes já em água profunda, de magnitude e que tem um enfoque de logística e de infraestrutura muito diferente da Costa Equatorial, que, é claro, na medida que a Costa Equatorial faça uma descoberta, esta logística vai aparecer, como é habitual.

Mas hoje as decisões são muito mais favoráveis e mais fáceis de serem tomadas em função de Sergipe, que também está no bojo do nosso *farm out*, e nós (isso eu posso

dizer para vocês que), em princípio, a gente não gostaria de furar a 100% em nenhuma destas áreas, e a depender então do êxito que nós obtivermos nas contestações que estão em andamento, a gente poderia modificar o cronograma pelo menos para Sergipe, ok?

**Sr. Pedro:** Ok, obrigado.

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

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Montanari, Morgan Stanley.

**Sr. Bruno:** Obrigado por pegar a minha pergunta. Só um *follow-up*. Vocês mencionaram que as parcelas remanescentes vão ser pagas no *bid round* e depois quando o acordo de unitização for assinado, mas existe algum tipo de *link* valor ao resultado da unitização, aos volumes? Ou seja, tem algum risco de a segunda parcela ser menor do que os 50% totais?

**Sr. Lincoln:** Ok. Bruno, a questão é a seguinte: o grande evento é o que importa para o pagamento, que é a unitização, porque a unitização (e como você sabe) ela é importante para a definição do projeto de desenvolvimento do campo como um todo, por questões regulatórias é importante que haja esta unitização, e os elementos que levam a esta unitização alguns ainda estão sendo definidos pelo governo, algumas das regras de unitização, como é que vai ser o *accounting procedures* dessas áreas, como é que vai ser dividido, são dois modelos fiscais diferentes, um tem participação especial, o outro tem *profit oil*, *profit oil* e *cost oil*, são diferentes.

Esta acomodação ainda ela não está 100% definida, então, sem dúvida, nós temos algumas provisões que garantem ao comprador, e se esta modificação dos critérios econômicos fuja do padrão que estamos hoje levando em consideração, então poderia haver obviamente algum tipo de desconto. Mas nós não esperamos que isto venha a acontecer, é simplesmente até o momento uma questão de claridade quanto a como vai ser efetuado toda a parte tributária e como vai ser efetuado todos os aspectos contábeis desta nova.

Isto é novo, né, está em andamento. Então, é muito racional que tenha algumas provisões de proteção a este comprador caso não ocorra da maneira como está sendo projetada. A definição 100% nós não temos e achamos bastante razoável.

Nós, de qualquer maneira, estaríamos sujeitos também a qualquer evento que não fosse prognóstico, que nós estivéssemos no bloco, ia pegar de qualquer maneira a gente estando ou não lá. Então, nós achamos que estas provisões, em princípio, elas são neutras com relação ao valor que nós vemos nesta venda.

**Sr. Bruno:** Entendido, muito obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Leonardo Marcondes, UBS.

**Sr. Leonardo:** Oi pessoal, na verdade aqui é a Julia, do UBS. A maior parte das minhas perguntas já foram respondidas, é só um *follow-up* rápido. Vocês mencionaram as três parcelas do pagamento e eu só queria saber em relação ao *timing* de dividendo. Então, a gente deve esperar uma avaliação só depois da definição da unitização e do pagamento da terceira parcela, é isto? Obrigada.

**Sra. Paula:** Oi Julia, é Paula. As coisas não estão tão vinculadas assim. Na verdade, a questão do... a menção que a gente fez aos dividendos eu acho que é como parte de



uma revisão da estratégia do portfólio da companhia como o Lincoln mencionou. Então, a gente neste momento (e aí até por ter tido uma oferta não solicitada, pela brevidade da negociação e pela a liquidez que isto gerou na companhia ou que isto vai gerar na companhia na medida em que sejam feitos os pagamentos das parcelas), a gente precisa visitar o nosso portfólio, olhar as oportunidades que a gente tem de investimento, e eu acho que os dividendos eles poderiam ser consequência de um excesso de caixa caso isto ocorra dentro da companhia.

Então, não necessariamente eles estariam vinculados a recebimento de parcela e eles não estão de forma nenhuma vinculados a venda de Carcará. Eu acho que ainda é muito mais a consequência deste reposicionamento estratégico da companhia vis-à-vis o fato de a gente ter nos liberado de compromissos importantes de Capex aí no médio e longo prazos, Carcará era um ativo *core* para a gente, então, a gente tinha um investimento grande para os próximos anos, então a gente desonerou o balanço da companhia nestes investimentos e tem um recebimento de caixa importante também para acontecer.

Então, isto tudo combinado e olhando para frente os nossos ativos e oportunidades, caso a administração da companhia (e aí não diretoria só, mas conselho), caso a administração da companhia como um todo entenda que há um excesso de caixa cuja criação de valor para o acionista seja melhor via distribuição, isto pode ser um mecanismo combinado com o investimento no nosso portfólio.

Nosso objetivo sempre vai se criar valor para o acionista através desses recursos, seja via distribuição, seja via investimento em ativo.

**Sra. Julia:** Está ótimo, obrigada Paula.

**Operadora:** Novamente, para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco um.

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Luís Pinho, East Spring.

Com licença Sr. Luís, sua linha está aberta.

**Sr. Luís:** Oi, bom-dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação a este valor da venda, se ele de fato seria todo dolarizado ou se, de alguma forma, existe uma trava de câmbio, algum limite de exposição a câmbio.

A segunda pergunta, ela é uma transação que essencialmente... conversando com vocês no passado eu não senti que foi o *valuation* que tenha deixado vocês, sabendo do que aconteceu com a Petrobras, que vocês tenham ficado muito excitados com *valuation*. Agora vocês tomaram a decisão de vender. Dá para assumir talvez que a premissa que vocês estavam usando com petróleo de médio e longo prazo é significativamente menor do que era talvez há um ou dois anos atrás, por isto então que este *valuation* se torna mais atrativo com esta premissa de eventualmente...?

**Sra. Paula:** Oi Luís, é Paula. Sim, o preço ele é todo do dolarizado. O que a gente tem são alguns reembolsos de *cash calls*, né, ou de investimentos que ocorrem aí neste *interim period*, até que tenha a aprovação da ANP, cujos valores são fixados em reais e ajustados aí pela Selic, corrigidos até o pagamento. Mas o grosso da transação, o preço base, sim, ele é todo dolarizado e as parcelas para frente também são estabelecidas em dólar.

Com relação ao valor do ativo, eu acho que a gente tem uma questão até estratégica na Companhia, Carcará é um ativo que a gente vê grande valor, acho que foi um ativo que a gente conseguiu criar grande valor enquanto esteve presente no BM-S-8, quando a gente comprou ele era um ativo puramente exploratório, a gente participou aí da descoberta da maior coluna de óleo já descoberta no pré-sal, como o Lincoln comentou na apresentação, foi um ativo que deu aí 15% de retorno para a QGEP num período onde o preço do óleo (se a gente olhar em reais) ele caiu mais ou menos 11%, então, a gente mesmo num cenário de preços mais baixos, a gente conseguiu criar valor para o ativo, para a Companhia. Então, eu acho que ele teve aí sua história de sucesso dentro da QGEP.

Olhando para frente, ele acabou se tornando um ativo grande demais para o nosso bolso, eu acho que a gente tinha aí um compromisso de Capex grande pela frente (e aí sem tirar nenhum valor do ativo), eu acho que realmente a gente tem desafios a serem vencidos, a própria questão do escoamento de gás, acho que tem desafios inerentes ao campo e que traziam pouca visibilidade do primeiro óleo.

Então, como o Lincoln comentou na apresentação, a gente já estava há 6 anos da descoberta, tinha pouca visibilidade de quando seria o primeiro óleo e, portanto, quando ele começaria a gerar caixa, e para uma companhia do nosso tamanho, com os compromissos que a gente tinha, isto começou a ficar incompatível com a nossa estratégia, então a gente resolveu, revendo aí a nossa política de risco de portfólio, a gente achou que era mais interessante a gente monetizar, e em paralelo a isso a gente recebeu esta oferta não solicitada, onde a gente viu um valor e uma oportunidade de monetizar este ativo e redefinir o nosso portfólio e criar mais valor para o acionista, como a gente criou desde a entrada deste ativo até o nosso momento da saída.

Então, acho que o Lincoln pode até complementar.

**Sr. Lincoln:** Eu reafirmo aqui viu, Luís, as palavras da Paula, mas tem todo um aspecto de temporalidade e de estratégia também no nosso *approach*. Quando esta venda foi feita, há cerca de um ano atrás, nós tínhamos uma visão de país no aspecto regulatório (sobretudo para pré-sal) completamente diferente da de hoje, muito mais fechada. Hoje há uma descompressão de toda a indústria de petróleo no Brasil com a desregulamentação ou regulamentação que faltava fazer pelo governo.

Os leilões estão já todos anunciados, as áreas estão anunciadas, várias áreas do pré-sal estão disponíveis, que não estavam nem quando nós entramos, e foi uma decisão estratégica naquele momento de estar no pré-sal, não quer dizer que a gente abdique do pré-sal, de maneira nenhuma, mas hoje há uma disponibilidade de retorno e até em condições bastante favoráveis para este futuro no pré-sal. O governo tem feito movimentos muito significativos para que haja muito mais atratividade nos leilões, não só de pré-sal, mas de todos os leilões com as mudanças que nós estamos vendo, sobretudo em conteúdo local, estamos aguardando brevemente a renovação de Repetro, toda uma série de outras alternativas.

Com isto, este potencial retorno a áreas como esta, de grande atratividade, elas hoje estão muito mais simples do que foram há um ano atrás, e muito mais simples do que foram há 5 anos ou 6 anos atrás quando nós tomamos esta decisão, porque é inexorável, tá certo, o potencial do pré-sal e o potencial de produção no Brasil associado a este *play*, assim como em água profunda. E não é por outro motivo que nós elegemos a água profunda em primeira instância para que a companhia se fixasse.

Nada mudou neste aspecto, pretendemos estar ali, porém, agora um pouco mais focados e vamos ter que rever este posicionamento, mas isto eu posso adiantar que a gente vai procurar ter um foco pouco maior em algumas destas áreas.

**Operadora:** Novamente, para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco um.

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

**Sr. Lincoln:** Muito bem, muito obrigado a vocês por estarem conosco aqui bem cedo hoje. Nós procuramos com isto tentar dar um pouco mais de cor para vocês de como isso ocorreu, sabemos que foi muito rápido, tudo foi muito rápido e todos nós ainda estamos pensando nos desdobramentos que vocês muito bem salientaram nas perguntas, e quero, então, renovar a disponibilidade da nossa área de Relações com Investidores para poder, dentro do possível, informá-los e orientá-los a respeito destes passos que nós temos à frente da gente.

A venda de Carcará não é o nosso único desafio, mas este reposicionamento, assim como nós estamos trabalhando arduamente para manter a produção de Atlanta no início de 2018 e o próprio processo nosso, encarregado pela exploração, do nosso *farm out*.

Nós queremos agradecer uma vez mais e renovar, então, o convite para que qualquer dúvida os senhores poderão ligar para a nossa área de Relações com os Investidores.

Muito obrigado pelo esforço e até uma próxima vez.

**Operadora:** A audioconferência da QGEP está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.