

Operadora: Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da **QGEP** para discussão dos resultados referentes ao **Segundo Trimestre de 2017**.

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.

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: Bom-dia a todos e muito obrigado por participarem da nossa teleconferência de hoje dos resultados do segundo trimestre e das nossas perspectivas de negócio.

Eu gostaria inicialmente de nos desculpar pelo atraso na divulgação de nossos resultados do segundo trimestre em função de um problema técnico operacional com o acesso ao nosso sistema da CVM e que causou este pequeno atraso, que julgamos não tenha sido tão problemático para vocês todos.

Vamos ao slide número dois, por favor. Neste período tivemos diversos acontecimentos relevantes da QGEP marcando a consolidação da nossa estratégia de crescimento. Resumidamente, posso afirmar que progredimos com a definição de dois assuntos importantes para o *valuation* da companhia relacionados ao fechamento do acordo com a Teekay e a venda de nossa participação no bloco BM-S-8, onde se localiza a descoberta do Campo de Carcará.

Com isto, confirmamos a visibilidade do início de produção do Campo de Atlanta e garantimos os recursos adicionais para que possamos nos beneficiar da reabertura do setor de E&P no Brasil e da melhora do cenário econômico. É com satisfação que nossos investidores notaram este progresso.

Como primeiro assunto do trimestre, destacamos os nossos resultados financeiros bastante consistentes. Tanto o nosso Ebitdax como a receita líquida apresentaram melhoras em relação ao trimestre anterior. Estamos vendo a demanda pelo gás do Campo de Manati

voltar a aumentar, apresentando alta de aproximadamente 6,5% quando comparado ao primeiro trimestre de 2017.

Uma das incertezas que esclarecemos neste trimestre é relacionada às nossas atividades de desenvolvimento no Campo de Atlanta. Finalizamos o nosso acordo com a Teekay Offshore a respeito da entrega do FPSO para o campo, agora confirmada para o final de 2017 com o primeiro óleo previsto para o primeiro trimestre de 2018.

Mas a notícia mais importante deste período foi o acordo para vender nossa participação de 10% no Bloco BM-S-8 para a Statoil por US\$379 milhões. Foi uma decisão muito difícil devido ao potencial desta descoberta, porém, estrategicamente e financeiramente importante para a QGEP, dada, como já havíamos noticiado, a falta de visibilidade para o primeiro óleo nestes últimos 5 anos e os desafios técnicos envolvidos com este campo e os altos volumes de Capex esperados para este desenvolvimento.

E finalmente, o processo de *farm out* que se iniciou no início deste ano continua em andamento com discussões com potenciais interessados.

Vou passar agora a palavra à nossa CFO, Paula Costa Côrte-Real, para a revisão de nossos dados financeiros. Paula.

Sra. Paula Costa Côrte-Real: Obrigada Lincoln e a todos que estão conosco hoje. Agora irei falar um pouco dos nossos resultados do segundo trimestre. Estamos reportando resultados financeiros bastante sólidos para este período. Buscamos melhorar a nossa eficiência operacional expandindo as nossas margens e focando em entregar retornos consistentes aos nossos acionistas por meio do aumento do nosso lucro.

Geramos fluxo de caixa significativo e terminamos o segundo trimestre com um saldo de caixa e equivalente de caixa da ordem de R\$1,5 bilhão.

Começando o slide 3, o nosso ativo produtor é o Campo de Manati, onde a produção foi de 4,5 milhões m³/dia no segundo trimestre; 10% inferior ao segundo trimestre de 2016, mas em linha com o segundo semestre do ano passado.

É importante enfatizar a aceleração quando comparamos os dados do primeiro trimestre deste ano, em que o nível foi de 4,2 milhões m³/dia. Em julho, a produção continua a mostrar melhora e a Petrobras tem comprado todo o gás que podemos produzir.

Durante os trabalhos de manutenção do segundo trimestre, uma de nossas linhas de produção foi danificada, o que resultou no fechamento de um dos poços produtores e a redução temporária da nossa capacidade de produção total para 5,5 milhões m³/dia enquanto os reparos estiverem sendo feitos.

O custo total do trabalho de reparo desta linha está estimado entre US\$12 milhões e US\$15 milhões, 45% dos quais são de nossa responsabilidade. Não estamos fazendo nenhuma alteração na nossa estimativa de produção para este ano, que permanece em 4,9 milhões m³ de gás por dia.

Passando para o slide 4, a queda de 5% na receita representa metade da queda da produção na comparação anual já que o contrato do Campo de Manati possui uma cláusula de reajuste anual de preço de acordo com a inflação. O reajuste de preço foi aplicado no início deste ano.

Vamos agora para o slide 5, nossos custos operacionais. Neste trimestre, os custos operacionais totais foram 15% inferiores ao mesmo período de 2016, refletindo redução em todas as linhas. Os custos de manutenção, um dos principais valores do ano passado, estão diminuindo, já que a pintura e os projetos de manutenção da plataforma de Manati, que começaram no segundo trimestre de 2016, já foram encerrados.

Neste trimestre, tivemos um custo adicional de R\$3,6 milhões com os trabalhos de reparo na linha de produção e esperamos que este reparo se estenda também para os próximos meses.

A depreciação e a amortização neste trimestre diminuirão 8% quando comparadas ao ano anterior em função da menor produção considerada no cálculo. Os gastos exploratórios caíram pela metade quando comparados ao segundo trimestre do ano passado, especialmente relacionado a menor aquisição de dados sísmicos e menores custos com o seu processamento.

Vamos ao próximo slide 6. A companhia permanece em uma busca contínua de otimização dos custos gerais e administrativas. Nossos esforços ainda não estão plenamente refletidos nos números no segundo trimestre de 2017, já que a redução temporária de atividades acabou por diminuir a alocação de despesas para blocos em que somos operadores.

Como resultado, tivemos um aumento de 24% neste trimestre das despesas gerais e administrativas, que também cresceram como porcentagem de nossa receita líquida quando comparadas ao mesmo trimestre do ano passado.

Passando para o slide 7, vamos abordar a nossa rentabilidade. Mesmo com a produção no Campo de Manati ainda abaixo dos níveis do segundo trimestre de 2016, o Campo é muito rentável para nós. O Ebitdax subiu 136% quando comparado ao ano passado com uma margem corporativa de 40% no trimestre, refletindo menores custos de produção.

Quando comparado ao primeiro trimestre de 2017, o Ebitdax caiu devido à maiores custos exploratórios com o impacto do processamento de dados sísmicos principalmente para a Bacia de Pará-Maranhão. Geramos lucro líquido de R\$71 milhões neste trimestre comparando a uma perda de R\$8 milhões no mesmo período do ano passado.

Mesmo que nossa receita tenha caído neste trimestre, a perda foi parcialmente compensada pela nossa estrutura de custos aprimorada, menos a aquisição de dados sísmicos, além da maior contribuição do resultado financeiro em relação ao segundo trimestre do ano passado. A principal razão para esta variação se deve à contribuição dos nossos fundos cambiais.

Seguindo para o slide 8, vamos detalhar o nosso Capex. O Capex totalizou US\$7 milhões neste trimestre com US\$2 milhões dispendidos no Campo de Atlanta. Neste slide estamos mostrando uma abertura do planejamento de Capex para 2017 e 2018. Para este ano esperamos que o Capex seja de US\$48 milhões.

Até 30 de junho havíamos investido US\$15 milhões. Mais uma vez, o Campo de Atlanta representará os maiores gastos, estimados em US\$30 milhões para o ano. Planejamos gastar o remanescente em atividades exploratórias e compra de dados sísmicos para os blocos adquiridos na décima primeira rodada, estimados em US\$14 milhões.

Os números aqui apresentados para 2018 são uma estimativa baseada em nossa posição atual. A venda da nossa participação no Bloco BM-S-8 reduziu significativamente os nossos

compromissos de Capex, particularmente entre 2019 e 2021, nos dando flexibilidade essencial para os nossos investimentos futuros.

Agora, gostaria de passar a palavra de volta ao Lincoln para falar um pouco mais sobre nossa estratégia e nossos negócios. Lincoln.

Sr. Lincoln: Obrigado Paula. Estamos realmente satisfeitos em verificar o aumento na produção de gás em Manati neste trimestre. A seca no Nordeste do Brasil aumentou o uso da energia termelétrica, conseqüentemente aumentando a demanda por nosso gás natural. Esta tendência continua acontecendo ao longo sobretudo do mês de julho, e, considerando que esta seca está prevista para durar pelo menos até o final do ano, podemos prever outro aumento sequencial desta demanda no terceiro trimestre.

Como a Paula já mencionou, durante os trabalhos de manutenção deste trimestre, uma das linhas de produção de um de nossos poços em Manati foi danificada. Como resultado, nossa capacidade de produção caiu temporariamente para 5,5 milhões m³/dia no final do segundo trimestre, mas já estamos trabalhando para restaurar a produção o mais rápido possível e trazer a capacidade de produção de volta para os 6 milhões m³ diários.

Outro importante destaque positivo do período foi a assinatura do aditivo com a Teekay Offshore, que eu já mencionei anteriormente a vocês. O aditivo ao contrato estabeleceu que uma taxa diária menor para o FPSO durante os primeiros 18 meses de produção, o que deve reduzir os custos totais de operação no campo para US\$410.000 por dia, anteriormente estávamos com US\$480.000, como já divulgado aos senhores, e o equivalente que dá há uma redução de US\$4,00 por barril, o que nos permitirá otimizar a nossa receita em períodos potenciais de preço baixo de óleo.

Após este período, a taxa diária do FPSO voltará a vigorar a taxa original e com ajustes atrelados, entre outras variáveis, ao preço do óleo, podendo inclusive aumentar essa taxa.

Agora que esta situação difícil e um pouco complicada para todos nós ficou para trás, estamos ansiosos com a chegada do FPSO até o final do ano e com a previsão do primeiro óleo de Atlanta previsto para o primeiro trimestre de 2018.

Passando agora para o slide 10, que apresenta os detalhes do contrato com a Statoil para a venda de participação de 10% da Queiroz Galvão Exploração e Produção no Bloco BM-S-8, e que anunciamos no dia 11 de julho, o valor total da transação foi de US\$379 milhões e nós consideramos diversos elementos para a nossa tomada de decisão em aceitar a oferta, entre eles destacamos uma vez mais esta falta de visibilidade quanto ao primeiro óleo e as incertezas quanto à implantação de grandes volumes de gás e, obviamente para que isto seja definido, tivemos ainda a postergação de uma claridade maior quanto às regras atuais da unitização.

Por todas estas razões, nós optamos por monetizar este ativo de longo prazo e reinvestir os recursos no desenvolvimento de nosso portfólio de exploração, no desenvolvimento do Campo de Atlanta e potencialmente uma distribuição extraordinária de dividendos.

Esta transação representa um retorno de capital investido de 15% ao ano em reais para a QGEP, o que nós consideramos um investimento muito bem-sucedido. Outro importante benefício para nós, como para os nossos acionistas, é a flexibilidade que esta venda nos dá em termos de redução dos nossos compromissos futuros de Capex, sabidamente bastante altos para esta descoberta.

Em termos de alocação de capital dada nossa sólida posição de caixa, estamos avaliando os melhores usos para estes recursos a fim de maximizar a criação de valor para os nossos acionistas.

O slide 11 é uma fotografia de nosso portfólio atual, sobretudo com relação aos ativos exploratórios, excluindo obviamente o Bloco BM-S-8. Estaremos focados em investir em áreas de potencial geológico reconhecido e que sejam menos intensivas em capital.

Como vocês sabem, estamos bastantes interessados nas perspectivas de nossos blocos na Bacia de Sergipe-Alagoas e no potencial de *farm out* que temos com eles, assim como dos outros blocos também. Considerando que os compromissos financeiros futuros para o desenvolvimento da descoberta de Carcará não serão mais incluídos nas nossas projeções de Capex de médio e longo prazo, teremos uma companhia mais enxuta, focada nas áreas de alto potencial e com retornos potencialmente mais rápidos.

Resumindo a vocês, como já mencionei anteriormente, tomamos medidas importantes ao longo do trimestre para posicionar nossa Companhia para o sucesso contínuo no médio e longo prazo. Nossa decisão de monetizar um ativo relevante aumentou consideravelmente nossa flexibilidade financeira, o que é ainda mais relevante agora que estamos entrando no que acreditamos ser um período de melhoria e crescimento econômico para a indústria de óleo e gás brasileira.

A QGEP tem um histórico de crescimento sólido e consistente, alinhado a um perfil disciplinado de gerenciamento de risco, mas também estamos prontos para investir quando enxergamos um potencial significativo.

É como um *player* local com vastos conhecimentos técnicos, estamos em uma excelente posição para nos associarmos com empresas internacionais que estão voltando para o mercado brasileiro neste curto prazo.

Como isto, encerro a apresentação e gostaria agora de abrir para as perguntas. 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, do Banco Santander.

Sr. Gustavo: Bom-dia a todos. Eu tenho duas perguntas. Primeira é relacionada à venda do *stake* de Carcará para a Statoil: como que está evoluindo, o quê que falta ainda para concluir a assinatura do contrato e vocês receberem a primeira parcela?

E a segunda pergunta. Vocês comentaram, colocaram no *press release* que estão analisando participar da décima quarta rodada agora em setembro, queria entender o quê que faz mais sentido olhando para frente na visão de vocês: continuar na parte de exploração dado que vocês estão desinvestindo de um ativo que vocês tinham uma certeza geológica relativamente alta (que é no caso Carcará) e continuar neste campo de exploração ou partir para algum ativo em produção além de Atlanta, que já contribuiria com a geração de caixa?

Seriam as minhas duas perguntas. Obrigado.

Sr. Lincoln: Bom Gustavo, obrigado pela pergunta. Como você sabe, tem todo um processual que segue-se à decisão de venda né, o primeiro deles é com respeito aos sócios que têm que se manifestar com relação ao direito de preferência. Todos estes contratos têm previsões a respeito para que os sócios se pronunciam com respeito às condições de venda e se querem cobrir ou não. Este é um processo que hoje está em andamento, tem um prazo definido dentro do JOA para que os sócios se manifestem e nós estamos aguardando então esta manifestação deles, que, a bem da verdade, está próxima já de terminar.

Seguindo a isto, então nós deveremos enviar esta documentação para fazer o *assignment* na agência da passagem dos interesses, ao mesmo tempo que enviaremos ao CADE, que se pronuncia, sobretudo com relação à concentração econômica, e a agência que prepara toda a documentação de modificação do contrato de concessão desta venda, e que, na nossa opinião, deverá se concretizar até provavelmente novembro-dezembro, o que a gente espera então que este processo da agência seja rápido porque, apesar da magnitude da transação, o *stake* que nós estamos passando não é assim tão grande de forma a dificultar qualquer posicionamento na nossa opinião no CADE e mesmo da agência que acabou de fazer o mesmo processo com a Petrobras. Então, é neste pé e a gente acredita que até o final do ano no mais tardar a gente tenha este processo totalmente concluído caso não haja nenhuma modificação em relação ao posicionamento dos nossos parceiros.

Com relação à décima quarta rodada, sim, nós estamos avaliando. Então, eu te dou um pouco da lógica da nossa observância em relação ao que poderá ocorrer. Até antes da própria venda do ativo, nós já tínhamos uma meta com relação à participação ou não nos *bids* que estão vindo por aí, que é o nosso desinvestimento, os nossos desinvestimentos são nos blocos que nós temos uma posição de exposição alta, e esta tem sido o principal *driver* para o nosso reposicionamento em relação às rodadas que estão vindo por aí, não só a décima quarta.

Este é um processo, então, que é o de *farm out*, que continua em andamento, eu não posso negar que o próprio anúncio de todos os blocos que vieram compor a décima quarta rodada como a segunda e terceira rodada do *profit sharing* sem dúvida trouxeram um pouco de competitividade para a gente, mas nós continuamos ainda conversando com companhias e o teor e a dimensão da nossa potencial participação na décima quarta está intimamente ligada ao que a gente consegue em termos de desinvestimentos nos nossos blocos, de tal forma que a gente possa ter exposição já controlada.

Com relação a “eu continuo com exploração ou não e vamos para a produção”, nós temos já uma produção já prevista, a gente quer começar esta produção, a gente quer diversificar as nossas fontes de receita, Atlanta é muito importante para isto. Sem dúvida ela é importante. Agora isso não quer dizer que a gente abdique de alguma outra área que haja produção, mas que esteja dentro do tamanho da nossa companhia, ou seja, operar a produção em determinadas circunstâncias ainda para nós é difícil, por exemplo, em terra, em áreas que concentram em campos muito antigos e etc.

Então, a entrada num ativo de produção ela tem que ter uma certa lógica ligada à própria diversificação da fonte de receita, mas também tem que ter uma certa lógica tática ou estratégica para fazer sentido para a gente.

A gente crê que a exploração ainda é um vetor de crescimento para nós desde que seja uma área que nos permita avaliar e não tenha uma rigidez ou que não tenha um desafio tão grande com relação à, por exemplo, tecnologia ou ao Capex e etc.

Não creio que exploração e produção sejam competidores. Exploração a gente olha o médio e longo prazo de forma a diminuir os riscos do nosso portfólio – é o que a gente sempre olha. E a produção é aquilo que a gente olha como reforço para o nosso caixa. Se a gente puder compor estas duas coisas, nós vamos continuar olhando sim na medida do possível, e sem dúvida este reforço de caixa que nós tivemos nos ajuda nesta análise.

Mas eu sempre destaco que ativos em produção não são tão fáceis de se obter ou se obter um *stake* que a companhia possa fazer frente a eles. Nem falo inclusive em operação de ativos já existentes em produção, que é uma coisa muito mais difícil para o tamanho da nossa companhia. Mais um *stake* sempre é possível desde que faça sentido em termos de custo e em termos das *liabilities* futuras, okay?

Sr. Gustavo: Está super claro Lincoln, muito obrigado pelas respostas.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Julia Ozenda, UBS.

Sra. Julia: Oi pessoal, bom-dia e obrigada pelo *call*. Eu tenho algumas perguntinhas. A primeira é: com relação a esta questão da negociação com a Teekay que o *daily rate* está caindo, isto muda em alguma coisa a decisão de vocês para perfurar o terceiro poço ou não? Esta é a primeira pergunta.

Aí, em relação à venda de Carcará, a gente queria saber, vocês até colocaram que uma das opções pode ser pagar dividendos, isso está condicionado ao pagamento das três parcelas, ou seja, seria só alguma coisa para daqui a 1-2 anos talvez, ou já no final deste ano se vocês receberem a primeira parcela já pode vir?

E a terceira pergunta é só em *farm out*. Eu não sei se vocês vão poder abrir, mas, enfim, vocês comentaram que tem alguns interessados, isto é uma coisa que dá para esperar então até o final do ano, vocês podem falar um pouquinho mais sobre isso, por favor? Obrigada.

Sr. Lincoln: Julia, obrigado. Bom, você tem três perguntas aqui e a gente vai fazer um *pout pourri* com você a respeito. Quanto à primeira pergunta, a queda no *daily rate* sem dúvida é um aspecto importante, sobretudo neste momento, nestes primeiros 18 meses, que é quando a queda ocorre e proporcionou esta diminuição no Opex total.

O valor que eu dei para vocês é de Opex, a queda no Opex total, que caiu cerca aí de 15%, mas a perfuração do terceiro poço ela não está necessariamente ligada a isto não, porque o terceiro poço ele só aumenta a nossa receita, nós não temos custos adicionais, pelo menos custos materiais com a perfuração do terceiro poço (custos operacionais). O terceiro poço só acrescenta receita, e a definição dele está muito ligada ao que nós chamamos de *flow assurance*, ou seja, o comportamento do reservatório, a produção que nós vamos obter nestes dois primeiros poços que nos darão então esta garantia, e um segundo elemento é o preço do óleo. Obviamente, se o preço do óleo estiver *depletado* necessariamente a gente pode não furar o terceiro poço.

Mas é sempre bom lembrar que a dependência dele é muito ligada, na verdade, a estes aspectos técnicos e, uma vez tomada esta decisão, é porque ele só vem reforçar a receita do campo dado que não haverá aumento substancial de custo operacional com a entrada de um terceiro poço. Todos os equipamentos inclusive já estão comprados.

Bom, com relação aos dividendos, a Paula aqui vai te de dar um pouco de cor a respeito de como isto está sendo gestado, que são decisões ainda a serem tomadas, e depois nós voltamos para a tua terceira pergunta.

Sra. Paula: Oi Julia, bom-dia, é Paula. Com relação aos dividendos, eu acho que a sua pergunta foi sobre o cronograma de pagamento tendo em vista as parcelas que a gente tem para receber da Statoil.

Com relação a valor e data para dividendo, a gente não tem este vínculo com o recebimento da Statoil, na verdade, eu acho que a venda de Carcará ela acabou motivando uma revisão do nosso posicionamento estratégico dada a relevância do ativo para a companhia e todos os compromissos de Capex futuros que tinham embutidos neste ativo, então ela acabou nos levando a uma revisão de posicionamento estratégico e de portfólio, que é um exercício interno que a gente ainda está fazendo, e aí neste contexto entra também os *farm outs* em andamento, uma potencial participação no *bid*, e eu acho que dividendo ele é muito mais derivado desta revisão do planejamento estratégico do que propriamente do recebimento da Statoil.

É claro que a venda de Carcará e os valores que a gente tem para receber eles entram dentro do nosso fluxo de caixa corporativo, mas não é um vínculo ou qualquer tipo de casamento de esperar alguma parcela para ser feito o pagamento de dividendo. Ele pode ser antes, ele pode ser depois, acho que isto ainda faz parte de um exercício interno que está em andamento para que seja definido tanto montante quanto data né.

Lembrando que estes dividendos são dividendos potenciais que a gente ainda nem sabe se eles acontecem e, em acontecendo, o valor e a data ainda estão em aberto dependendo aí desta revisão do nosso portfólio e o nosso reposicionamento estratégico.

Sr. Lincoln: Bom, com relação à terceira pergunta, que é *farm out* e etc., eu vou pedir aqui para o Mendes te posicionar dentro daquilo que a gente obviamente já pode adiantar, okay?

Sr. Milton: Boa tarde Julia. Em relação ao processo de *farm out*, a gente está finalizando o primeiro ciclo de *data room*, as companhias que manifestaram interesse, grandes companhias que manifestaram interesse de participar desta rodada dos nossos blocos onde nós estamos com participação a 100%.

Então, a gente já finalizou a parte de *data room* deste primeiro ciclo, nós estamos agora discutindo a questão... as discussões em relação às propostas que já foram apresentadas para a QGEP, e a gente espera (e a gente já colocou isto no *call* anterior) que até o final do terceiro trimestre a gente já tenha condição de apresentar para o mercado o resultado desta primeira rodada de *farm out*.

Não quer dizer que a gente vai parar por aí. Eventualmente no final do ano, ano que vem a gente poderá continuar a depender dos resultados dessa primeira rodada. O Lincoln já falou também a respeito de concorrência que de alguma forma a gente teve com os blocos de vários *bids* já anunciados e o própria processo de desinvestimento da Petrobras, mas nós estamos satisfeitos, bastante satisfeitos com o que nós conseguimos, com o que nós estamos conseguindo em relação a esta primeira fase do *farm out*.

Sra. Julia: Está ótimo pessoal, muito obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Fernanda Cunha, do Citigroup.

Senhoras e senhores, novamente, caso queiram fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Vicente Falanga Neto, Bank of America.

Sr. Vicente: Boa tarde Lincoln, Paula, boa tarde todos. Lincoln, a ANP divulgou recentemente a lista com os interessados a participar da décima quarta rodada, o nome da QGEP não estava lá. Eu queria só entender se houve a decisão de não participar mesmo ou ainda há chance de vocês participarem. Muito obrigado.

Sr. Lincoln: Nós vimos também, viu, com a mesma curiosidade que você, viu Vicente. Dessa vez estamos interessados, mas é uma questão de praxe que as companhias se habilitem a participar do *bid*, e nós vamos estar lá também sim, nós já fizemos a inscrição, mas existiam alguns documentos que faltavam para a homologação e a QGEP está provavelmente dentro daqueles 22 que foram inscritos, mas não foram homologados ainda.

Então, sim, a resposta é essa para você. Nós vamos estar lá, o que não quer dizer que você participe ou participe de um todo, mas é sempre uma medida cautelar que as companhias têm de se inscrever e depois então vão avaliar, e como já foi dito aqui, há ainda algumas coisas a serem vencidas, algumas barreiras a serem vencidas por nós para a efetiva participação lá, mas a inscrição vai ser feita sim. Você pode ver que em breve vai estar aparecendo nosso nome lá, pelo menos é isto que nós pretendemos, okay?

Sr. Vicente: Certo Lincoln, obrigado. E se me permitir, eu consegui entrar só depois *call*, com aquela questão da OGPAr, qual que é a visão de vocês? Por que a ANP decidiu... não sei se vocês têm mais informação, porquê que eles decidiram prorrogar a data ou pelo menos cancelar a decisão de fazer a OGPAr vender a participação dela no BS-4?

Sr. Lincoln: Nós estamos ainda acessando os documentos, viu Vicente, disso. Foi um processo administrativo, muito normal dentro da agência e corriqueiro, já aconteceu inclusive com a própria OGX no passado com relação a blocos exploratórios, onde se construiu pela cessão compulsória.

Neste caso, nós estamos acessando então os documentos que suportaram esta decisão da diretoria, e que aparentemente veio com um posicionamento da PROGE e que se foi referendado pela diretoria, e nós estamos então buscando estes documentos para avaliar os fundamentos que levaram até esta decisão e ver que posicionamento a gente teria a respeito ainda também no próprio âmbito administrativo.

Então, a gente está neste processo de verificação, okay?

Sr. Vicente: Ok Lincoln, muito obrigado.

Operadora: Nossa a próxima pergunta vem do Sr. Pedro Medeiros, do Citigroup.

Sr. Pedro: Alô, boa tarde. Vocês conseguem me ouvir?

Operadora: Sr. Pedro, sua linha está aberta.

Sr. Pedro: Ah okay, desculpa, eu estava tendo um problema técnico aqui. Eu tenho duas perguntas, na verdade. A primeira delas eu queria entender como é que está o pagamento do *take-or-pay* de Manati frente ao ano de 2016. A gente olhou aqui inicialmente e ainda

tem um remanescente desta conta a ser paga. Você pode se falar um pouquinho sobre o quê que está acontecendo neste ângulo, por favor?

E a segunda pergunta é também sobre Manati. Perdão, eu entrei um pouco tarde no *call*, eu não sei se vocês já mencionaram isto, mas eu não entendi exatamente o que aconteceu nas linhas de produção, e se já tem um plano de contingência para as outras linhas.

Sr. Lincoln: Positivo Pedro, como o assunto é dinheiro aí e fluxo de caixa e etc., a Paula vai te responder esta questão e depois o Danilo explica um pouquinho mais o que aconteceu, mas eu posso dizer que não tem contingência nenhuma antecipadamente com relação a outras linhas, mas eles te dão um pouco mais de cor a respeito do que houve, okay Pedro? Paula, por favor.

Sra. Paula: Pedro, como relação ao *take-or-pay* do ano passado, o que aconteceu foi que no final do ano a gente fez uma provisão (e aí este valor não afeta resultado, né, foi ativo contra passivo) de um valor a receber da Petrobras de R\$19 milhões este ano como ajuste do volume que ela não teria retirado ano passado ou teria retirado abaixo do *take-or-pay*.

Ao longo deste primeiro semestre, a gente teve algumas discussões com a Petrobras e acho que basicamente porque é a primeira vez nestes 10 anos de produção que a gente efetivamente utiliza esta cláusula de *take-or-pay* para ter alguma cobrança adicional, então eu acho que alguns detalhes da cláusula foram discutidos ao longo deste primeiro semestre, e a gente continua com um valor em discussão com a Petrobras.

Então, o que aconteceu foi que ela pagou o valor que não é controverso, que foi próximo a R\$7 milhões da nossa parte, então dos 19 ela pagou próximo a R\$7 milhões, e os 12 milhões (na verdade, é até um valor um pouco acima destes 12 milhões) a gente continua em discussão com a Petrobras e aí tendo em vista diferentes leituras das cláusulas e, de novo, por ser acho que a primeira vez que a gente utiliza.

Em discussão com os auditores, a gente achou por bem baixar este valor do nosso balanço, então os 7 milhões que a gente recebeu eles não estão mais no contas a receber, nem os 12 que estão em discussão, então a gente baixou os 19 milhões do nosso ativo, e no passivo o que tem refletido é a nossa obrigação de entregar este gás já pago pela Petrobras. Então, o passivo ele também foi redimensionado dos 19 que a gente tinha no final do ano passado e no primeiro trimestre deste ano ele foi redimensionado para os 7, que foi o valor já pago para a Petrobras.

A gente optou por não fazer a provisão mais deste valor que está sendo discutido e aguardar o encaminhamento da discussão com a Petrobras.

Sr. Pedro: Está ótimo, obrigado Paula.

Sra. Paula: De nada. E o Danilo agora vai comentar aí a ocorrência na linha de produção.

Sr. Danilo: Bom dia Pedro. O que aconteceu foi que, lembrando, nós tínhamos uma balsa ancorada ao lado da plataforma de Manati e ao encerrar os trabalhos na retirada desta balsa houve um incidente onde uma das linhas de produção dos poços ela foi danificada, ocasionando a termos que interromper a produção de um dos poços.

Como este dano foi um dano submarino, o operador se encarregou de fazer a vistoria visual através de câmaras submarinas, verificou realmente que houve um dano. Agora, a extensão deste dano ainda está sendo avaliada, foi feito um teste hidrostático onde comprovou que há uma perda de pressão nesta linha, e o operador está preparando,

baseado neste teste e nestas observações, um plano de recuperação que internamente nós avaliamos que será em torno de US\$12 a 15 milhões, 100%, porque irá requerer embarcações especiais para o recolhimento desta linha e o seu reparo e posterior relançamento.

Então, este poço estando parado diminui um pouco a capacidade de produção total do campo, mas não tão relevante, é em torno de 300.000 m³/dia no máximo.

Sr. Pedro: Entendi, obrigado Danilo. E só para confirmar, a ideia pelo menos (eu não sei se isso já está definido) é fazer a reposição do poço ou você simplesmente vai desligar o poço?

Sr. Danilo: Positivo, a linha vai ser recuperada e de novo conectada ao poço e esperamos que em breve espaço de tempo, talvez 30 a 60 dias, um pouco mais, um pouco menos, estar de volta à capacidade total, okay?

Sr. Pedro: Tá perfeito, e dos US\$12 a 15 milhões isto é um montante bruto do consórcio?

Sr. Danilo: Estimado internamente pela Queiroz Galvão. Nós estamos estimando este valor, o operador ainda não concluiu o plano de recuperação e, por conseguinte, não foi capaz ainda de estabelecer este montante. Então, é avaliação interna nossa.

Sr. Pedro: Está claro. Tá ótimo gente, obrigado.

Operadora: Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Novamente, caso queiram fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar 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: Eu gostaria mais uma vez de agradecer a todos vocês, as perguntas e esperamos que novamente este incidente que nós tivemos aí há pouco com relação à falta de comunicação não se repita, mas de qualquer maneira nós, como sempre, dispomos aqui a nossa área de RI para qualquer dúvida que vocês tenham e que possam tirar a partir de hoje à tarde.

E mais uma vez grato por estarem conosco e até uma próxima oportunidade e bom-dia a todos. Obrigado.

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