

The background image shows an offshore oil rig structure in the ocean at sunset. The sun is a large, bright yellow-orange orb on the left side of the frame, casting a long, shimmering reflection on the water. A small dark ship is visible on the horizon to the left of the rig. The rig itself is a complex of metal structures, pipes, and cranes, silhouetted against the bright sky. The overall color palette is dominated by blues, greys, and the warm tones of the sunset.

OPINIÃO

A VISÃO DAS INDEPENDENTES SOBRE O MOMENTO ATUAL, IMPACTOS DO COVID-19, PERSPECTIVAS DE FUTURO E EVENTUAIS NECESSIDADES DE SUPORTE GOVERNAMENTAL

AUTORA

Magda Chambriard

junho.2020



DIRETOR

Carlos Otavio de Vasconcellos Quintella

ASSESSORIA ESTRATÉGICA

Fernanda Delgado

EQUIPE DE PESQUISA

Coordenação Geral

Carlos Otavio de Vasconcellos Quintella

Coordenação Geral

Carlos Otavio de Vasconcellos Quintella

*Superintendente de Relações Institucionais
e Responsabilidade Social*

Luiz Roberto Bezerra

Superintendente de Ensino e P&D

Felipe Gonçalves

Coordenação de Pesquisa

Magda Chambriard

Pesquisadores

Acacio Barreto Neto

Adriana Ribeiro Gouvêa

Ana Costa Marques Machado

Carlos Eduardo P. dos Santos Gomes

Gláucia Fernandes

Marina de Abreu Azevedo

Priscila Martins Alves Carneiro

Thiago Gomes Toledo

Estagiária de Pesquisa

Melissa Prado

PRODUÇÃO

Coordenação

Simone C. Lecques de Magalhães

Execução/diagramação

Beatriz Azevedo

Thatiane Araciro

APRESENTAÇÃO

Depois de aprovar a redução de royalties para a produção incremental de óleo em campos maduros, o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) aprovou, em 04/06/2020, a redução de royalties para 5%, como incentivo a empresas de pequeno e médio porte na exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural.

Essa decisão do conselho, embora ainda deixe a descoberto ativos de pequena produção, se mostra mais do que acertada e indica o reconhecimento da necessidade de valorização dos ativos brasileiros maduros, para a geração de emprego e renda.

Mas o que à primeira vista parece só isso, no fundo é bem mais abrangente: não há concorrência saudável sem mercado perfeito e não há mercado perfeito sem pequenas, médias e grandes empresas atuando em seus nichos e gerando valor para a sociedade.

Apesar da relutância de alguns setores em abrir caminho para esse desenvolvimento (a questão das pequenas independentes está em pauta há 20 anos), chegou o momento em que as grandes empresas, capitaneadas pela Petrobras, pretendem desinvestir. E para que isso ocorra, é preciso contar com um mercado gerado por pequenas e médias empresas independentes.

Nesse ponto então, o interesse geral converge: grandes empresas precisam das menores para adquirir ativos que não mais lhes interessam; pequenas e médias empresas precisam adquirir novos ativos para crescer no país e a União, estados e municípios precisam da geração de emprego e renda proporcionada pela extensão da vida produtiva de campos que, de outra maneira, seriam inviabilizados e desativados.

Embora a pacificação desses interesses possa parecer o melhor dos mundos, nesse caso ela é apenas uma motivadora de muita construção que precisa ocorrer, para atingirmos um mercado próximo do perfeito.

Foi disso que tratou o WEBINAR DAS INDEPENDENTES, realizado pela FGV Energia e disponível no Youtube, no link:

<https://m.youtube.com/watch?v=WmLt8WeHZ4E&feature=youtu.be>.

O webinar acima referido ocorreu em 11/05/2020 e contou com a participação de quatro empresas independentes, todas representadas por seus mais altos dirigentes: Lincoln Guardado, Diretor-Presidente da Enauta, Marcelo Magalhães, Presidente da PetroRecôncavo, Roberto Monteiro, Presidente da PetroRio e Timothée de Reynal, Presidente da Perenco Brasil.

As quatro empresas, assim como seus dirigentes, são amplamente reconhecidas no mercado pela sua correta e eficiente operação. PetroReconcavo e Enauta atuam no país há cerca de 20 anos; PetroRio se notabilizou pela aquisição de ativos, dentre eles o campo de Frade, adquirido da Petrobras, Chevron Brasil e Inpex, dentre outras aquisições; e Perenco Brasil, empresa independente que atua em diversos países, e que retornou ao Brasil com o objetivo de crescer no país a partir de ativos de águas rasas vendidos pela Petrobras.

Os quatro executivos se dispuseram a dividir com o mercado suas visões sobre o setor, sobre as dificuldades impostas pela pandemia do COVID-19 e sobre as perspectivas das empresas no Brasil. Eles foram provocados a dissertar sobre como o governo brasileiro, aí representado pelas diversas instâncias de governo, poderia contribuir para a sobrevivência do setor em épocas de pandemia e de incertezas ligadas à sobreoferta de petróleo e extrema queda de demanda que chegaram a resultar em preços negativos do petróleo tipo WTI no mercado americano em abril, para entrega em maio.

A VISÃO DAS INDEPENDENTES SOBRE A SITUAÇÃO ATUAL, COVID-19, MELHORIA DAS CONDIÇÕES DE MERCADO E PERSPECTIVAS FUTURAS

Em época de pandemia, as empresas foram unânimes em relatar os esforços em prol da saúde dos trabalhadores e os desafios diários para manter a produção com menor contingente, a fim de garantir o maior isolamento social possível.

Relataram que, em um momento como esse, de forte queda de demanda e, conseqüentemente, de preços de petróleo muito baixos (petróleo chegou a menos de US\$ 20/barril em meados de abril), a fórmula da sobrevivência é postergar investimentos e trabalhar exaustivamente na redução de custos e aumento da eficiência.

E foi exatamente nesse contexto que, demandadas a se manifestar sobre como o governo brasileiro poderia lhes auxiliar a enfrentar esse momento tão disfuncional da indústria, suas respostas vieram no sentido de atuação pública em diversas esferas de poder do país.

No que tange à regulação da ANP, em que pese o reconhecimento pela pronta resposta da agência em relação às dificuldades impostas pela pandemia, foi ponto pacífico a pesada carga burocrática que, embora adequada para ativos grandes e gigantes, é excessiva e desnecessária para os pequenos e médios. Nesse quesito foi citada, por exemplo, a dificuldade imposta pela medição fiscal online, para pequenos campos produtores de óleo e/ou gás natural, feita com a exigência de equipamentos muito caros e que demandam calibração periódica também muito dispendiosa. Nesse caso, a exigência é vista, pelas independentes, como exemplo de ônus sem proveito social¹.

As empresas afirmam que entendem seu papel social de trabalhar pela valorização de ativos que, de outra forma, precisariam ser desativados. E que é exatamente por isso que destacam que a forma de entregar esse resultado é garantindo uma estrutura de custos adequada ao porte de cada um dos ativos por elas operados, viabilizando o alongamento de suas vidas produtivas.

¹ Um erro de medição de um por cento no campo de Lula, com óleo a US\$ 50/barril, pode significar um montante anual de R\$ 90 milhões, enquanto em um campo de 50 bpd de produção a soma dessas exigências burocráticas pode significar custos capazes de inviabilizar economicamente o ativo.

Todas as empresas participantes do webinar percebem, no desinvestimento da Petrobras, uma janela de oportunidade para seu crescimento no país, mas reconhecem que a precificação dos desafios a enfrentar reduzem o valor dos seus ativos e também dos ativos em processo de desinvestimento pela estatal, podendo chegar até mesmo a inviabilizá-los. Elas alertam que, longe de se estar vivendo um momento de fartura, como acredita a sociedade em relação à indústria do petróleo, o momento é de extrema dificuldade, com um cenário de preços baixos pela frente, em que apenas a redução de custos é capaz de lhes garantir a sobrevivência.

E nesse contexto surge o alerta para um ponto essencial: a constatação de que o gigantismo da Petrobras gera uma distorção que traz consigo preços altos para o segmento das pequenas e médias independentes.

Em terra, por exemplo, a PetroRecôncavo lembrou que para garantir uma operação viável ao longo dos últimos 20 anos, que permitisse chegar a operar pequenos campos com BSW de até 98% (o que significa aproveitar ao máximo a potencialidade do ativo), a empresa precisou se verticalizar, ampliar a confecção de diversos serviços in house, inclusive de manutenção de equipamentos, e operar com sondas próprias.

No mar, as empresas reforçaram suas visões de que a atual rede de bens e serviços precisa se adaptar à realidade dos preços baixos, e de que essa é a única saída para a manutenção da operação desses ativos.

Na esteira da redução dos custos, outro destaque foi a necessidade de compartilhamento de infraestrutura. O compartilhamento de infraestrutura de tratamento e transferência de fluidos, além de serviços de apoio à operação, é visto como essencial para o aumento da eficiência da produção da região de produção como um todo.

A PetroRecôncavo, por exemplo, alertou para o fato de que embora a sociedade possa verificar todo dia o preço do petróleo Brent (expresso em valores de contratos para entregas futuras), o petróleo produzido em terra é vendido à Petrobras por um valor baseado no Dated Brent, atualmente menor que o Brent de referência, e sobre esse incidem os descontos relacionados ao tipo de óleo vendido. Como não há outro refinador, as empresas independentes vendem o petróleo para a Petrobras, que lhe impõe descontos que podem chegar a US\$ 10/barril. Esse desconto, embora possa parecer um valor razoável com o petróleo a US\$ 100/barril, com o petróleo abaixo dos US\$ 30/barril não deixa margem para que se avance com as atividades. E a consequência disso é a postergação de investimentos, em 51 pequenos campos de petróleo

localizados no Rio Grande do Norte e na Bahia, que poderiam gerar benefícios locais de emprego e renda.

No frígido dos ovos, questões como essa se somam à pesada burocracia regulatória e/ou à falta de regulação que lhes garanta acesso às infraestruturas essenciais², com consequências danosas à sociedade. Aqui cita-se que, sem o acesso a essas infraestruturas (já depreciadas), torna-se impossível a produção e a venda de gás natural no estado do Rio Grande do Norte, a preços competitivos para propiciar um boom de consumo no estado.

As operadoras de ativos localizados no mar, Enauta, Perenco e PetroRio, ressaltaram exigências inexistentes em outras partes do mundo, como a impossibilidade de compartilhamento de algumas instalações, o alto custo de utilização do gás natural e da infraestrutura instalada no mar e a falta de autorização para compartilhamento contratos e instalações logísticas. Elas citaram como exemplo de compartilhamento os pulls de logística do Golfo do México americano, que lhes proporciona redução de custos capazes de alongar a vida produtiva dos ativos americanos. O compartilhamento de instalações de equipes de combate a emergência, helicópteros e barcos de apoio foram citados como exemplo.

No sentido do compartilhamento de instalações, a PetroRio destaca que tem trabalhado no sentido desse compartilhamento e que a aquisição do campo de Tubarão Martelo se insere nessa estratégia. Para a empresa, a aquisição do campo, com fechamento previsto para 2021 no momento da compra, se mostrou viável em função da redução de custos, possível em função de investimentos a serem feitos para viabilizar o compartilhamento de infraestrutura.

A nível estadual, surgiu a questão do ICMS. Segundo as empresas, é mais barato exportar óleo para a China, pagando frete, do que internalizar o óleo para que seja refinado no Brasil, por refinarias hoje com grande grau de ociosidade.

Apesar de garantir que há espaço para importante aprimoramento regulatório e de demandar da ANP celeridade no que diz respeito principalmente aos processos e autorizações que permitam compartilhamento de instalações (no caso da PetroRio, a cessão de direitos e obrigações do campo de Tubarão Martelo), as empresas reiteram seu interesse no Brasil e seu compromisso de longo prazo com o país.

² Segundo a empresa, questões contratuais não lhe permitem a utilização de infraestrutura existente e já depreciada.

Pontos específicos destacados nas respostas de cada uma das empresas:

PETRORECONCAVO

(única das quatro a operar em terra)

A empresa se manifesta reiterando o interesse em novos desinvestimentos da Petrobras e no projeto Topázio.

Seu presidente, Marcelo Magalhães, relata que, enquanto presidente da ABPIP, há mais de 5 anos, foi chamado na Petrobras para ser apresentado ao projeto Topázio, e cita que ele avançou muito pouco até hoje. O executivo destaca sua estranheza em relação a esse andamento, uma vez que todos os últimos dirigentes da Petrobras acenam com prioridade para o pré-sal e que, aos seus olhos, essa prioridade é incompatível com a manutenção de diversos ativos em terra hoje ainda pertencentes à estatal.

É sua visão que a empresa ainda não conseguiu reavaliar seus ativos à luz do novo patamar de preços de petróleo e prática, hoje, uma visão patrimonialista que a impede de prosseguir com os desinvestimentos planejados.

No que tange à ANP e à sociedade como um todo, ele destaca que esse desinvestimento teria o condão de garantir mais investimentos e a extensão da vida produtiva de diversos campos localizados em regiões que não têm maiores alternativas de geração de emprego e renda. E que essa ação, portanto, mais do que meramente empresarial, tem viés social e deveria ser objeto de ação política de dirigentes brasileiros nas esferas federal, estadual e municipal de governo.

Destaca ainda que sua meta é a de operar entre US\$ 15 e 20/barril, a depender do campo, e que já solicitou à ANP e à Petrobras (a empresa opera 12 pequenos campos da estatal) a suspensão temporária da operação de alguns ativos que deixaram de ser viáveis economicamente, mas que o fechamento dos poços desses campos tem pequeno impacto na produção da empresa.

Enauta

Segundo o diretor-presidente da empresa, Lincoln Guardado, as oportunidades que se apresentaram mais consistentes para o futuro da empresa foram o projeto de desenvolvimento do campo de Atlanta e o investimento em águas profundas.

Em paralelo ao desenvolvimento de Atlanta, a gestão financeira da empresa garantiu o excesso de caixa e a opção pela distribuição do lucro acumulado aos seus acionistas. O COVID-19 os pegou trabalhando na licitação para aquisição do sistema definitivo do campo de Atlanta e vai significar a revisão desses planos (em função dos baixos preços do petróleo). A ideia original de perfuração de um poço no início do ano de 2021 também será analisada à luz das necessidades de manutenção da liquidez da companhia em meio à crise.

O executivo entende a crise pode gerar oportunidades e que a mobilização para o aprimoramento regulatório pode ser uma delas. Para ele, o destaque desse momento precisa ser a competitividade do país e passa por diminuir o número de tipos de contrato, o custo das ações relacionadas ao licenciamento ambiental (há ativos licitados em 2013 que ainda não foram licenciados) e por manter o Brasil no radar das empresas que investem no setor petróleo.

A empresa detém uma parceria com a Exxon, em blocos de águas profundas da bacia de Sergipe/Alagoas, que se acredita será o próximo pólo de produção a se desenvolver no Brasil. Ela acredita que a essa bacia tenha perspectivas para a descoberta de volumes materiais de petróleo e gás.

Quanto ao custo de operação da Enauta, foi destacado que o maior custo é o do FPSO, e que esse custo vem sendo trabalhado. O hedge contratado pela empresa tem permitido sobreviver a esse momento difícil e os prestadores de serviços também têm respondido bem às necessidades de redução de custos.

A empresa opera a um pouco menos de US\$ 15/barril e vem buscando alargar seus mercados buscando o leste americano, onde o óleo poderia ser vendido arcando com um frete menor do que o necessário para colocar o produto no mercado asiático.

Além disso, destaca-se que não há, na companhia, nenhuma intenção de interromper a produção dos ativos Enauta. O que a empresa busca é diversificar suas fontes de receitas para suprir suas demandas de médio e longo prazos.

Nesse sentido, todas as oportunidades de *farm-in*, aí incluídos os desinvestimentos da Petrobras, serão analisados à luz desses objetivos da companhia.

Perenco do Brasil

O presidente da Perenco ressalta o esforço da empresa em relação à saúde dos trabalhadores, o esforço constante para valorizar os ativos adquiridos e a necessidade de a sociedade entender esse esforço em prol do emprego e renda. Segundo ele, no atual cenário de preços baixos, a empresa vem tendo prejuízo.

A Perenco adquiriu da Petrobras ativos que produziam 10.000 barris/dia, chegaram a produzir 2.000 barris/dia e hoje produzem 4.000 barris/dia.

O executivo afirma que a empresa busca retomar a produção para níveis entre 10.000 e 20.000 barris/dia, com custos adequados para que os ativos sejam viáveis a preços do petróleo entre US\$ 20 e 30/barril. E que os atuais contratos para disponibilização de infraestrutura são caros e têm preços injustos, por força do monopólio. Ele ressalta que o que se cobra no pré-sal não pode ser o mesmo que se cobra em terra, por exemplo.

A empresa não tem pretensão de desmobilizar nenhum ativo.

PetroRio

Segundo o presidente da PetroRio, a empresa vem sendo conduzida com foco no redesenvolvimento de ativos, revitalização de campos de petróleo e gás natural, em saúde e segurança e redução de custos.

Segundo o executivo, a crise pegou a empresa com hedge para o preço do petróleo e posição de caixa confortável. No entanto, para ele garantir a produção com redução de pessoas a bordo, para evitar contágio em época de pandemia é um desafio diário.

Ele entende que a disfuncionalidade do mercado está sendo corrigida, mas que a realidade deverá ser de preços baixos e a única forma de enfrentamento da crise será a redução de custos.

O que a PetroRio sente falta no mercado brasileiro é de possibilidades de compartilhamento de instalações, de oportunidades de dividir custos logísticos. E é exatamente por isso que a

empresa adquiriu o campo de Tubarão Martelo, cuja operação estava prevista para se encerrar em 2021, quando o campo deixaria de ser econômico.

A empresa acredita que uma regulação adequada pode ajudar e informa que submeteu pleito à ANP para aprovação urgente da cessão de direitos de Tubarão Martelo. Com isso pretende investir para viabilizar o compartilhamento de logística com o campo de Polvo.

A empresa não tem pretensão de desmobilizar nenhum ativo e acredita que, nesse momento, um grande auxílio da ANP seria a agilização da cessão de direitos de Tubarão Martelo, a fim de propiciar compartilhamento de infraestrutura.

COMENTÁRIOS FINAIS

Já não há mais dúvidas de que o Brasil tem interesse de promover um ambiente regulatório em que pequenas, médias e grandes empresas petrolíferas possam competir entre si e, ao mesmo tempo, atuar de forma complementar, cada uma em seu nicho de mercado.

Mais do que isso, como todas as dificuldades são precificadas, todas elas, em última análise, contribuem para reduzir o preço de venda e/ou a vida útil de todos os ativos brasileiros. Portanto, a busca por soluções tempestivas só pode beneficiar a todos.

Quanto à Petrobras, ela tem que decidir se, no caso dos seus desinvestimentos, prefere onerar o custo operacional do futuro entrante (através dos custos de uso de infraestrutura e disponibilização de gás natural e serviços em geral) e obter um menor valor à vista pela venda do ativo, ou buscar um preço mais alto à vista, reduzindo o custo dos serviços e do uso da infraestrutura no pós-venda.

No mais, cabe ao governo brasileiro decidir se as exigências ambientais para o descomissionamento das instalações marítimas são essenciais para garantir um meio-ambiente sadio, ou se é possível a permanência, por exemplo, de dutos submarinos e ancoragem no assoalho marítimo, com significativa redução de custos de descomissionamento. Se isso for possível, o provisionamento de abandono pode ser menor e a vida produtiva dos campos mais extensa.

É preciso que a sociedade brasileira tenha a clareza de que todas essas decisões têm um impacto direto nos custos e na duração da vida útil dos campos produtores de petróleo e gás natural e na geração de emprego e renda do país e de que precisam ser analisadas também sob esse ponto de vista!