

Entrevistado: José Sergio Gabrielli de Azevedo – Presidente Petrobras

Entrevistador: Pedro Soares

Soares: Começemos pelo tema da capitalização: existe uma alternativa caso o Congresso não aprove a capitalização? O senhor diz que era necessário para cumprir o programa de investimentos.

Sergio Gabrielli: A capitalização é necessária não porque tenhamos problemas na caixa a curto prazo. É para manter do ponto de vista das métricas financeiras uma relação entre a dívida da companhia e o capital, que seja equivalente aos requisitos do *investment grade* que nós temos. Geralmente, as empresas que têm *investment grade* têm uma razão dívida-capital próprio menor do que 35%. Nós estamos atingindo 31% agora. Considerando que o investimento que nós precisamos nos próximos quatro ou cinco anos vai exigir o aumento da dívida, porque o capital próprio vai gerar recursos mais planejados, levando em conta que os preços... nós temos que ser um pouco conservadores na expectativa de preços, não porque achamos que deva ser assim, mas porque temos que preservar a saúde financeira da companhia. Portanto, estamos projetando que não precisamos aumentar a dívida, entretanto precisarmos aumentar a dívida precisaremos aumentar o capital para manter a razão dívida-capital estável. Por isso é que é necessária a capitalização. É um processo de manter a saúde financeira da companhia de longo prazo estável. Entretanto, se o Congresso não aprovar a ou se não for possível fazer a cessão onerosa, vamos ter que fazer essa capitalização de alguma maneira. Não trabalharemos com outra alternativa até o Congresso decida. Estamos trabalhando com a alternativa de que o Congresso vai aprovar.

Soares: E ela é indispensável nesse ano ainda?

Gabrielli: Sim, porque senão chegamos ao final deste ano com a razão dívida-capital próprio acima dos 35%.

Soares: Ela teria que ser um lançamento de ações em bolsa?

Gabrielli: A capitalização significa aumento do capital da Petrobras.

Soares: Poderia ser feito no mercado externo também?

Gabrielli: Não, necessariamente vai ter que ser no mercado doméstico e no internacional. A Petrobras hoje tem 40% das ações em ADRs, negociadas na Bolsa de Nova Iorque.

Soares: O que tem chamado muito a atenção é que o senhor tem falado que há uma nova sistemática de contratação. A partir de agora fazer blocos maiores, de uma forma padronizada. Isso por um lado, não concentraria o número de fornecedores, não favoreceria grandes grupos?

Gabrielli: Não, não acredito. Nós temos uma política muito clara... nós temos vários tipos de fornecedores. Nós mapeamos todos nossos projetos, identificamos dentro desses projetos os subsistemas da plataforma. Ela tem o sistema de ancoragem, de processamento de fluidos, sistema elétrico, de utilidades. Existem vários subsistemas dentro de uma plataforma. Uma refinaria possui vários subsistemas, uma termoelétrica tem vários subsistemas, uma planta de fertilizantes tem vários subsistemas. Portanto, em primeiro lugar, identificaram-se esses subsistemas. Geralmente, o subsistema é o objeto

das contratações, raramente hoje, contratamos, como já fizemos no passado, uma grande plataforma ou uma refinaria como um todo. O contrato é para a casa de força da refinaria, a unidade de destilação, a unidade de tratamento, as utilidades; as contratações são feitas por subsistemas. Os grandes chamados “epcistas” são as empresas que fazem a engenharia, a compra e a construção, elas vêm os subsistemas. Portanto, conseguimos identificar esses subsistemas e as grandes empreiteiras e os grandes epcistas que fazem esse tipo de fornecimento. Mas, dentro desses subsistemas existem componentes, como máquinas e grandes equipamentos. Os fabricantes desses componentes também foram identificados. Geralmente, ele não é nosso fornecedor. Ele é fornecedor do nosso fornecedor. E em determinados casos, ele não tem consciência de que a indústria do petróleo é demandante dele. Portanto, fez-se esse trabalho de identificar os grandes equipamentos críticos e os conjuntos de fornecedores desses equipamentos críticos. Decompor os equipamentos críticos em seus subcomponentes. Ao identificar esses subcomponentes foi possível conhecer os diferentes tipos de necessidades como parafuso, de arruelas, de aço utilizado na válvula, o tipo de válvula usada no equipamento. E com certeza, esses são fornecedores com os quais não possuímos relação direta. Entretanto, hoje temos mapeado esses fornecedores e ao fazer isso criamos um sistema que é um portal, em que cada fornecedor de válvula, parafuso, de máquina, de sistemas e subsistemas, entre outros possa se cadastrar. E que possa ver quem vende e compra cada tipo de produto. Portanto, criou-se uma realidade virtual, um sistema virtual que no primeiro mês de lançamento teve mais de 1 mil inscrições. Mas, não é um local que se negocie preço ou se feche contrato, apenas permite que as empresas possam expor o produto que fornece, para quem o fazem e o quanto pode fornecer. Será feito trimestralmente até 2020. Portanto, possui-se um mapeamento perfeito de nossa cadeia de fornecedores. Não vou afirmar que é perfeito, mas é muito bom. Em relação ao mapeamento, foi possível identificar três grandes grupos de fornecedores: o primeiro grupo é aquele considerado perfeitamente competitivo no âmbito internacional. Portanto, não há necessidade de nenhuma política especial para esse tipo de fornecedores. Já que tem capacidade de demanda e resposta altamente qualificada internacionalmente. O segundo grupo é aquele que dificilmente compete internacionalmente e dificilmente num prazo curto de tempo eles estarão em escala ou terão desenvolvimento tecnológico para atender nossas demandas, porque precisamos de um tipo de equipamento por ano, ou seja, não há uma demanda de quantidade grande e especializada para esse setor. Ou seja, não temos escala de compra. Tem um meio muito grande de fornecedores que podem vir a competir. E dentro desse conjunto de fornecedores é o nosso principal esforço. O que precisamos fazer? Primeiro, tem três tipos políticas: estimular os fornecedores para identificar o estrangulamento tecnológico de seu processo de produção de forma a superar esses processos. Temos hoje mais de 600 termos de cooperação já assinados, em que a Petrobras com o fornecedor identifica o gargalo tecnológico, desenvolve o protótipo, faz testes de laboratório e desenvolve a capacidade do fornecedor para competir no mercado. Esse é o conjunto de ações que é feito para desenvolver a capacidade tecnológica e a eficiência do fornecedor existente. O segundo tipo de situação é estimular a cooperação e a associação entre o fornecedor internacional e o fornecedor brasileiro, tanto em termos de capital quanto tecnológico e de gestão, para viabilizar que esses setores em conjunto com o capital internacional se desenvolvam. Estamos vendo isso hoje em várias áreas navais. O terceiro tipo de situação é atrair empresas internacionais – leia-se fornecedores – para abrirem plantas no Brasil.

Soares: Poderia citar algumas empresas?

Gabrielli: Existem várias, possuímos centenas de contatos feitos através de missões com a Dinamarca, Canadá, Inglaterra, França, Itália, China, Japão, Coreia, Escócia.

Soares: Mas já teve algum compromisso firme?

Gabrielli: Temos centenas de processos em andamento. Os compromissos não são necessariamente diretamente com a Petrobras.

Soares – Folha de SP: A Petrobras oferece um contrato de longo prazo?

Gabrielli: Para os que estão diretamente ligados à nós, sim. Mas é para aquele primeiro ciclo da cadeia de fornecedores que eu mencionei, que geralmente vê os grandes subsistemas de nossos projetos. Uma fábrica de conexão de risers com turrets que fazem a conexão do sistema submerso com o flutuante, não é nosso fornecedor direto, mas dependendo do volume de demanda pode vir a se colocar aqui.

Soares: A questão dos blocos... eu pergunto isso porque fazer oito cascos similares...

Gabrielli: Isso é outra questão. Tendo fornecedor internacional, nós cotamos com fornecedor nacional, mas se o fornecedor nacional não pode chegar ao preço internacional, nós vamos analisar a situação. Ou incorporando outros sócios ou se não for possível fazendo uma licitação internacional. Agora, para o fornecedor nacional que tenha a possibilidade de ter sócios, estaremos estimulando-o para tal situação. Para o fornecedor nacional que tenha possibilidade de expansão, estaremos estimulando-o para expansão internacional. Nosso objetivo é muito mais diversificar a cadeia de fornecedores do que concentrar essa cadeia. Mas, por outro lado, precisamos, e isso é muito bom que aconteça, padronizar os grandes projetos. O que significa isso? Muitos de nossos grandes projetos são feitos sob encomenda. Quando é feito dessa forma, primeiro você coloca custos a mais daquilo que é necessário, porque de repente não se possui o equipamento de prateleira, não está no padrão normal da indústria e precisa das especificações especiais e isso aumenta o custo, algumas são até justificadas. Um certo grau de customização é necessário, porque quanto mais adaptado o equipamento ao tipo de produção, mais eficiente será o equipamento. Isso deverá variar entre quanto custa a mais *versus* a eficiência. No caso dos oito cascos, ele tem uma vantagem enorme. Como é o processo hoje de produção de um FPSO? De um sistema de produção flutuante, de tancagem e entrega de petróleo? Identifica-se o navio que esteja disponível, geralmente, um navio com muitos anos de uso, compra o navio, reformula o casco e constrói os módulos em cima do casco, ou seja, esses módulos devem se adaptar ao casco. Entretanto, Estamos tentando fazer uma nova forma de produção de casco de FPSO. Como vamos fazer em série e vamos precisar de muito FPSO no longo prazo, vamos fazer um padrão de casco. Então vamos produzir em série um casco só, específico para FPSO. Não vai mais ser um navio que compramos e reformulamos, vamos produzir um casco que é específico para FPSO.

Soares: Isso gera uma economia de quanto?

Gabrielli: Não dá para saber ainda. Vai depender da licitação. Evidentemente já tivemos um ganho bastante grande em relação ao custo que teria dos navios.

Soares: De quanto seria?

Gabrielli: Um número que não dá para divulgar, não tem porque divulgar este número.

Soares: Mas este contrato todo é entregue para uma empreiteira?

Gabrielli: Este contrato é entregue para uma empreiteira, porque senão não tem escala, tem que ter escala.

Soares: Minha pergunta vai neste sentido: Já que para um projeto individual, o TCU... a Petrobras já enfrenta tanta dificuldade, será que um contrato tão grande....

Gabrielli: Mas são oito para uma. Quantas nós vamos precisar? 40? 50? 60? 70? Quantas vamos precisar nos próximos dez anos?

Soares: Quantas vamos precisar?

Gabrielli: Só numa conta redonda vamos precisar provavelmente de aumentar nossa capacidade de produção e em números bastante grosseiros, porque está difícil de dizer exatamente quantos... Um FPSO produz geralmente entre 100 e 150 mil barris por dia. Vamos aumentar nossa produção em 1 milhão e 800 mil até 2020. E para ter esse aumento precisamos aumentar nossa capacidade de produção em cerca de 200 mil barris por dia só para repor a produção anterior. Então em dez anos são mais dois milhões de barris que teremos que ter de aumento da capacidade apenas para repor a produção em dez anos. Então são três milhões e 800 mil de barris por dia de capacidade adicional de produção até 2020.

Soares: Dividido por 100, 150?

Gabrielli: Não sei quanto será exatamente porque vai depender da produtividade do campo, depende de onde está o campo, se conseguimos ou não reduzir o declínio, se somos capazes ou não de utilizar mais. Porque o petróleo produz água, em alguns lugares produz muito mais água do que petróleo, em campos maduros, por exemplo, produz muito mais água, às vezes cinco vezes mais. Então a capacidade de processamento de líquido de um equipamento flutuante é petróleo mais água. Se conseguimos produzir menos água ou consegue processar água é preciso menos FPSO. São desenvolvimentos da produção que não se pode antecipar pois depende um pouco da natureza e do que vai acontecer com o reservatório.

Soares: Falando em números grosseiros qual seria o custo de um casco assim?

Gabrielli: O casco, um FPSO completo, hoje deve estar na faixa de dois a três bilhões de dólares.

Soares: Grandes licitações como esta de oito cascos e de módulos...

Gabrielli: Estamos agora fazendo uma licitação para 28 sondas. Estamos fazendo o seguinte: sete são de um fornecedor só. Estas sete serão sondas de padrão conhecido, portanto testadas, com desenho conhecido. Queremos que elas sejam feitas no Brasil. A primeira deve ser entregue em 2013 e a partir daí tem um período de entrega, as sete sondas de um mesmo estaleiro. Teríamos duas outras sondas, estamos admitindo que seriam sondas tecnologicamente inovadoras, cabe um pouco testar o desenho de sondas novas. E teremos até 19 sondas que nós vamos afretar, contratar os afretadores, e estes contratam o estaleiro, desde que seja feito no Brasil. E nesse caso admitimos que seja afretado no máximo quatro sondas por afretador. Qualquer combinação poderia ocorrer. Então pretendemos dar conseqüentemente uma escala que permita de um lado a ação de

novos estaleiros, e de outro capacidade de longo prazo de fornecimento desta sonda, padronização máxima e redução de custo.

Soares: O Sr. Não teme que contratos tão grandes e tão complexos sejam alvos do TCU e que acabem atrasando estes projetos?

Gabrielli: Nós estamos sujeitos ao TCU com contratos grandes e pequenos. Pagamento de ovo cozido em hotel é objeto de análise do TCU assim como grandes projetos. Às vezes o TCU trata com a mesma severidade um e outro, então estamos sempre sujeitos ao TCU. Não podemos em função disto não fazer o que tem que ser feito. Temos que ser o máximo possível transparentes, o máximo radicalmente cumpridores dos requisitos legais, mas temos que ser eficientes.

Soares: O Sr. Também defende como o presidente Lula uma redefinição do papel TCU?

Gabrielli: Eu acho que o TCU precisa ter um papel que compreenda as especificidades de uma empresa com a Petrobras. A Petrobras é uma empresa que por lei é obrigada a ser competitiva. E ser competitiva não é só ser competitiva no produto que faz, mas ser competitiva nas compras que ela faz, e para tanto, tem que ter condições especiais. A legislação define estas condições especiais hoje que é o decreto 2745, o TCU tem uma interpretação distinta desta. Nós temos um conflito grande, eu diria que mais de 80% de nossos conflitos com o TCU vêm desta interpretação que o TCU diz que nós temos que seguir a 8666. E o decreto 2745 que é um decreto assinado pelo presidente Fernando Henrique Cardoso, define outras regras para nossa licitação, e esta é a base central dos principais conflitos que temos com o TCU.

Soares: Mas o decreto então que o senhor defende, o senhor acha que é importante para que funcione?

Gabrielli: Claro, pela norma 478 somos obrigados a competir, se não fossemos tudo bem. A AGU, que é a Advocacia Geral da União, tem um parecer que nós temos que seguir o decreto. O TCU acha que nós não devemos seguir o decreto. Nós já temos mais de dez liminares que o Supremo, liminarmente diz que nós temos que continuar com o decreto. E grande parte das auditorias do TCU são porque não cumprimos o rito 8666.

Soares: Isso no caso do Comperj, da Refinaria de Pernambuco...?

Gabrielli: Aí tem algumas coisas a mais. Como há uma série de coisas específicas da indústria do petróleo, e do refino, as práticas e os bancos de dados de análise de custos existentes no país, particularmente no setor público, são muito mais voltadas para obras rodoviárias, construção civil, e menos para obras com a complexidade de um complexo petroquímico, uma refinaria ou oriundo de uma unidade de produção de petróleo. Então há diferenças de métodos de como mensurar custos, por exemplo: terraplanagem. Não é a mesma coisa fazer uma terraplanagem para uma estrada e fazer uma terraplanagem para uma refinaria. Numa estrada há um determinado volume móvel de peso que passa pela estrada, tem um tráfego que é um elemento relevante enquanto a refinaria tem que ter estabilidade, equipamentos pesados, tem uma série de elementos distintos a serem considerados.

Soares: Pode ser considerada a existência de parâmetros errados?

Gabrielli: Não, é errado, Inadequados.

Soares: Não houve superfaturamento em nenhum dos projetos?

Gabrielli: Nossa visão é que somos os mais competitivos possíveis e dada a complexidade que temos que envolvem especificidades que somente possuímos na Petrobras. Existe outro elemento importante, dada a natureza empreendedora da Petrobras, já que é uma empresa que executa os projetos que tem. A execução dos projetos pode provocar às vezes necessidades de soluções urgentes e algumas vezes essas soluções urgentes precisam melhorar as formalidades. Por exemplo, de repente se depara no campo com um determinado tipo de rocha que não era aquela que estava prevista no projeto original e está com as máquinas bomilizadas lá e tem que tomar a decisão de usar outro tipo de equipamento ou outro tipo de técnica, portanto, se tem que executar o projeto, você vai fazer. Por exemplo, no Amazonas fizemos uma mudança radical da tecnologia de construção de dutos, porque os oleodutos e gasodutos eram construídos no período de seca, pelo menos se pensava em serem construídos no período de seca. Constatamos que realmente não era o período de seca porque o grau de umidade do solo amazônico não permitia isso, perdemos tratores que afundaram na lama. Portanto, passamos a adotar a técnica construtiva de alto-mar, usamos o período da época cheia para construir com balsas flutuantes. Evidentemente, que o custo para construir com a balsa flutuante submersa debaixo da água não é a mesma que aquela projeção em terra seca. Tivemos que transportar de helicóptero as tubulações. Tivemos que trazer helicópteros de fora porque no Brasil não existiam aeronaves que comportassem essas tubulações. Então, quando você tem prazo de execução, isso acaba criando um custo diferente do que você previu originalmente.

Soares: Então o Coari-Manaus foi um exemplo disso?

Gabrielli: Sim, são os exemplos que estou dando. Quando você tem um período de chuvas, o que lhe impede de trabalhar, na construção civil, apesar de já termos começado a implantar como fizemos em Caraguatatuba-Taubaté, trabalhar embaixo de lona, fizemos um túnel gigante, de quase quatro quilômetros de lona para trabalhar dentro do túnel, para evitar o problema da chuva, e poder cumprir os prazos. Evidentemente isto tem custo. Mas chuva, por exemplo, você tem uma chuva e evidentemente não se pode desmobilizar tudo, não pode desmobilizar o pessoal, os equipamentos, tem custo. Você trabalhar com a chuva, não se faz o preço de uma obra considerando a chuva. A chuva é você incluir um risco ali que você terá que pagar tendo ou não tendo chuva. Você paga a chuva quando ela ocorre. Isto significa que sempre haverá problemas na avaliação de chuvas, período chuvoso.

Soares: Falando de uma licitação também um pouco polêmica, como é que o senhor viu esse cancelamento da licitação da agência de publicidade, os jornais noticiaram na época que havia um racha na Petrobras...

Gabrielli: Não houve racha, os jornais noticiaram, mas não houve racha nenhum. Houve uma perfeita avaliação conjunta e não houve nenhum racha dentro da Petrobras sobre isso, é absolutamente especulativa esta notícia. O que houve foi o seguinte: nós não consideramos que houve nenhum problema na licitação. No entanto, dada a sensibilidade da questão publicitária e dada a visibilidade que a questão publicitária tem pelos jornais principalmente, é um assunto que os jornais adoram, porque é a vida dele e o financiamento em última instância. Nós resolvemos ser mais realistas do que o rei, ser como a mulher dos senadores romanos, não basta você ser honesto...

Soares: Mas a informação vazou?

Gabrielli: Não. Esta era uma licitação séria. O fornecedor sabia seu nome e seu número. A comissão de licitação sabia apenas o número. Então esta comissão fez o julgamento técnico com base no número e ordenou os números. Duas horas antes do processo de divulgação um site divulgou a relação entre o número e o nome. A decisão do número não sofreu vazamento de nenhum. O problema é que na identificação do número com o nome é que houve uma...

Soares: Mas foi porque também cada agência podia falar o nome para a outra...

Gabrielli: Exatamente. O que nós fizemos? Cancelamos a licitação e acabamos com isso. Agora não se sabe a ligação nome e número, que é depositada num banco, no cofre do banco. Você só vai saber a relação número-nome no momento de abertura do cofre e tiver a resposta. Então, você terá uma lista de números, mas só vai saber quem são as empresas depois. Nem o fornecedor e nem a comissão sabe. Então o que houve foi um super compromisso com a transparência e com a manutenção da capacidade competitiva de uma licitação que por natureza envolve um componente subjetivo que é a razão técnica da publicidade e que é absolutamente necessária.

Soares: Há uma restrição de fazer campanha institucional no segundo semestre por causa das eleições. Mesmo assim justifica um orçamento tão grande, igual aos outros anos, mesmo com essa restrição?

Gabrielli: Sim, mas nós vamos ter o primeiro semestre para fazer e temos que fazer. Focar o produto. Então por que? Vocês querem que a gente reduza os investimentos na Petrobras? As empresas de petróleo agora estão entrando na publicidade de varejo, agora mais e mais no Brasil. O sistema competitivo brasileiro vai crescer. A marca da Petrobras é a marca mais poderosa do país, mais conhecida. Inclusive superamos um banco que era a marca mais valiosa.

Soares: No ano passado vocês tiveram o ano todo para fazer institucional...

Gabrielli: Todo ano tem que fazer, o mundo não pára.

Gabrielli: O blog foi premiado como melhor caso de comunicação empresarial no ano passado. Recebi o Oscar de comunicação empresarial no ano passado. Os jornais botaram algumas notinhas, dois jornais publicaram as fotos. A Folha foi um deles.

Soares: Mas isso depois de mudar o critério...

Gabrielli: O blog foi considerado o melhor caso mundial, o Oscar da comunicação empresarial do mundo. Vamos receber o prêmio em Toronto.

Soares: Existia a possibilidade, possibilidade não digo, mas o senhor acreditava na possibilidade do senhor sair da Petrobras e...

Gabrielli: Você que está dizendo, eu sempre neguei. Você deve ter visto várias vezes eu negando.

Soares: Isso encerra as suas pretensões políticas, o senhor pretende...?

Gabrielli: Não posso dizer isso. Eu sou um cidadão, pago meus impostos, tenho título de eleitor, sou filiado ao Partido dos Trabalhadores, sou militante político, e não estou em posição eleitoral neste momento. Dizer que eu nunca vou ser candidato, não posso

dizer isso. Mas eu não sou candidato nesta eleição e nem que eu queira posso. Espero que não haja mais nenhuma dúvida.

Soares: Também já passou até o prazo. Mas esta foi uma decisão pessoal?

Gabrielli: Não, no caso de uma decisão como esta é uma decisão só pessoal. Evidentemente que sabemos que isto envolve um conjunto de avaliações. Eu dizia que não era candidato por quê? Primeiro eu não queria, segundo porque meu partido não queria. E eu dizia isso há um ano. Não estou dizendo novidade. A decisão do PT em janeiro de 2009 foi do diretório estadual do PT, de que eu deveria disputar o cargo na majoritária, que era o de governador.

Soares: Quer dizer, sem essa possibilidade para o senado o senhor também não se sentiu estimulado, foi isso?

Gabrielli: Não, eu já não estava pretendendo ser. Não estava pretendendo ser candidato nessa eleição porque acho que há uma série de tarefas aqui na Petrobras a serem concluídas. Tem pré-sal, toda a estruturação e redefinição estratégica frente ao pré-sal. Tem a capitalização que será um desafio enorme da companhia. Então são tarefas que estão no meio. Por que eu sairia?

Soares: Acha que a Petrobras terá um papel central nesta eleição, estará inserida no debate?

Gabrielli: A Petrobras é um ícone nacional. Independente de quem esteja na Petrobras. Ela é ou para ser atacada ou para ser defendida. Durante muito tempo ela foi atacada, foi considerada uma jurássica, a Petrossauro, considerada jurássica, atrasada, que era tudo estatal e hoje ela é uma empresa eficiente lucrativa, crescente, um orgulho da tecnologia nacional e do povo brasileiro, e acho que os candidatos vão ter que se posicionar sobre a Petrobras, a favor ou contra os projetos que estão sendo apresentados. Isso é inevitável. O que não significa que a Petrobras terá ação eleitoral e esta não é sua função. Mas ela é parte da vida política nacional desde a sua origem. Ela tem um papel muito grande da economia brasileira, às relações intersticiais da Petrobras com a sociedade brasileira são muito grandes. As relações intersticiais da Petrobras com a economia brasileira, com as finanças públicas brasileiras, com o mercado de capitais brasileiro são muito grandes. Então, a Petrobras é intrinsecamente ligada a vários grupos da sociedade, há vários interesses ligados à Petrobras. Combustíveis é uma parte dela, toda a área de fornecedores está muito mobilizada, a parte de financiamento e de investimentos, a parte de mercado de capitais, financiamento está muito mobilizado, os bancos estão muito ligados à Petrobras, os governos de estado são muito ligados à Petrobras, os governos municipais são muito ligados a *royalties* que a Petrobras gera, os projetos e programas sociais, as ONGs brasileiras dependem muito da Petrobras. A cultura brasileira, os jornais brasileiros, a mídia brasileira dependem muito da Petrobras. Então desconsiderar a existência da Petrobras alguns jornais podem até fazer ou podem escolher como uma posição, mas a realidade se impõe, ela é parte do Brasil, parte da cultura brasileira.

Soares: Será muito explorada, principalmente a questão do pré-sal, na campanha da ministra Dilma?

Gabrielli: Eu acho que a ministra Dilma, como ex-presidente do conselho, como ex-ministra de Minas e Energia, a ministra Dilma como ex-ministra da Casa Civil, que

conduziu o PAC, conhece profundamente as grandes oportunidades que o pré-sal apresenta para a sociedade brasileira. Ela participou ativamente da comissão que elaborou a proposta de novo marco regulatório, ela sabe perfeitamente as novas perspectivas que existem, ela conhece os desafios também e acho que é claramente uma pessoa que vai trabalhar com isso do ponto de vista dos benefícios que o pré-sal pode trazer para a sociedade brasileira. Acho que o Serra conhece menos, São Paulo está um pouco afastado da discussão da questão do petróleo, começa a entrar nesta discussão recentemente, o impacto do pré-sal sobre a economia de São Paulo será crescente, a percepção da presença da Petrobras está ligada ainda hoje ao fato de ser o maior mercado consumidor e ter maior capacidade de refino nossa, para ser um estado produtor de petróleo irá modificar as relações que o estado de São Paulo tem com a Petrobras e o Serra também tratará desta questão, não sei qual será a posição que ele irá defender, mas ele irá tratar também desta questão do pré-sal. A Marina eu acho que também em função dos potenciais impactos ambientais que podem vir a ser considerados, da necessidade de utilizar recursos com combustível fóssil para viabilizar a diversificação da matriz energética brasileira também irá tratar de uma maneira ou de outra do tema pré-sal. Acho que o Plínio de Arruda Sampaio, irá considerar os problemas relacionados a independência nacional, irá considerar os problemas relacionados à relação dos trabalhadores com a Petrobras, a necessidade de transferência de recursos para a sociedade brasileira. E portanto, também irá discutir o tema pré-sal e a renda petroleira. Portanto, os principais candidatos, hoje colocados, se o Ciro Gomes for candidato, ele também com certeza é um defensor muito firme da importância da presença do Estado na expansão da atividade petroleira e na diversificação e melhoria da distribuição regional da renda, portanto irá discutir também a questão do pré-sal. Portanto não vejo nenhum candidato que possa escapar da discussão do pré-sal.

Soares: Isso eu acho que tendo esta defesa da Petrobras como estatal, é também uma tônica...

Gabrielli: Não sei. Essa eu tenho dúvida de qual é a posição que cada candidato terá em relação a isto. Acredito claramente que a ministra Dilma irá defender o caráter hoje de controle do governo sobre a Petrobras como um controle importante.

Soares: O senhor acha que com uma eventual vitória da oposição os investimentos do pré-sal podem ser postergados?

Gabrielli: Não sei, não especularia sobre isso mas acho inclusive que todos os investimentos que estamos fazendo hoje no pré-sal são investimentos que vão além de um governo. Estamos falando de investimentos até 2020, visão de situação até 2030, portanto, nós estamos falando em vários governos futuros. Então, se o governo vier a mudar, pode mudar, agora qual será a direção em que será mudada, eu não poderia especular sobre isso.

Soares: Mas na sua visão seria perda de uma oportunidade...?

Gabrielli: Não, é uma especulação que como presidente da Petrobras não posso fazer. Eu tenho um plano que está em revisão profunda neste momento, vamos sair com um novo plano em breve, assim que terminar a avaliação de todos os projetos e esse plano é um plano que vai até 2020 ou 2030. Terá implicações até 2030. Portanto, não é um plano para este governo, não é um plano para o próximo governo.

Soares: E falando um pouco dentro deste plano, Tupi está na fase, não sei se final, mas está em fase de testes e indica um potencial melhor do que vocês imaginavam, o que estes testes têm demonstrado?

Gabrielli: Os testes têm confirmado as expectativas que temos de reservas potenciais. Nós temos de recursos, volumes recuperáveis em Tupi, entre três e cinco bilhões de barris confirmados por todos os testes que estamos fazendo.

Soares: Mas aponta mais para faixa superior...?

Gabrielli: Eu não posso especular sobre isso.

Soares: Bom, também falando um pouquinho de marco regulatório, o senhor recentemente se posicionou, talvez pela primeira vez, de que deveria haver uma redistribuição mesmo da renda petrolífera entre os estados, uma nova repartição. Como o senhor vê isso?

Gabrielli: O conceito de *royalty* é o de um pagamento que se faz quando você tem um produto que se exaure. Mas a exaustão de um produto é fisicamente localizada. Ele é geograficamente determinado. Então consequentemente o *royalty* tem que ter uma compensação prioritária para onde está localizada a jazida. Este é um princípio importante. Não é para compensar os danos ambientais, é para permitir que a renda gerada pela exploração daquele recurso não-renovável seja transmitida entre as gerações. O objetivo do *royalty* é esse. Não é a compensação ambiental. Ele existe para que a renda gerada possa ter efeito não apenas para os atuais habitantes, mas também para os filhos dos atuais habitantes, para os netos dos atuais habitantes e portanto, terem uma sustentabilidade maior. Já que vai acabar. Em cada local acaba. Portanto, a área onde está tendo a produção deve ter uma remuneração maior. O problema é o grau dessa parcela maior, num estado, numa nação que é essencialmente federativa. Em uma nação que tem vários estados, e os estados têm direitos. Em que a Constituição diz que isso pertence à União. E, portanto, deve ser repartido para todos. Evidentemente a Constituição não diz que tenha que ser repartido igualmente para todos. A Constituição diz que todos têm direitos, inclusive os estados e compensações dos estados onde estão localizadas as jazidas. Acho que é justo que os estados onde estão localizadas as jazidas recebam uma parcela maior dos *royalties*. Porém, não é justo que os outros estados recebam parcelas tão pequenas. Portanto, acho que tem que haver um equilíbrio federativo. Não acho que seja a discussão mais relevante neste momento. Por que não? Apesar de ter sido muito relevante. Porque a discussão, o efeito de fato desta distribuição de *royalties* vai começar alguns anos na frente, quando começar a produção das novas áreas.

Soares: E qual é a discussão mais relevante?

Gabrielli: Eu acho que a discussão mais relevante é a utilização da renda do petróleo. A renda do petróleo será distribuída só para os concessionários? Principalmente os ganhos do petróleo, para os concessionários atuais ou deve se ter uma parcela maior para o Estado brasileiro, para a União, já que o risco exploratório é menor? Então essa é a discussão central da partilha de produção *versus* concessão. A partilha da produção essencialmente permite que o Estado brasileiro partilhe os ganhos futuros. A concessão dá uma concessão e praticamente define a parcela do Estado em função do que foi feito e a avaliação daquele momento. Então acho que esta é uma discussão relevante. A segunda discussão relevante é o que fazer com essa parcela que o governo terá, o

governo aí no sentido amplo da palavra, porque o volume fundamental da renda do petróleo indo para a União será usado em quê? O Fundo Social é um fundo relevante para utilizar este recurso e direcionar este recurso para projetos que são transgeracionais? Como é que se faz para tratar os grandes temas sociais brasileiros com essa renda que ficará sob controle do Estado? Estas são as discussões que acho relevantes. Mais do que 10% ou 15% dos *royalties*. Estamos falando aqui em 50, 60% do lucro.

Soares: E isso já está contemplado no projeto?

Gabrielli: Está contemplado no projeto, mas é a discussão principal e que tem pouco apelo eleitoral, mas acho mais importante.

Soares: Quer dizer, está tudo amarrado, não dá para deixar esta discussão dos *royalties*...?

Gabrielli: Eu acho que é possível discutir o *royalty* separado sim, porque você pode definir o volume do *royalty* a ser pago e a distribuição ser uma discussão mais tranqüila, que é afetada pelo momento eleitoral.

Soares: Então, pelo o que o senhor disse, o senhor é favorável que haja uma redistribuição, mas que o Rio ainda consiga, concentre um valor maior de recursos. O senhor acha que esta emenda...

Gabrielli: Não, o Rio, Espírito Santo e São Paulo, do pré-sal, acho que devem receber mais que os outros estados, agora, os outros estados não podem receber tão pouco como recebem hoje.

Soares: Mas a emenda Ibsen quer dizer...

Gabrielli: Não, eu acho que a emenda Ibsen está errada também, não pode ser uma redistribuição total. Manifestei-me na ocasião e tive o repúdio perpétuo do Rio de Janeiro, e falei também contra a emenda Ibsen.

Soares: Mas há gente que diga que, por exemplo, estas mudanças no marco provocaram a saída de algumas petroleiras. Eni, Devon...

Gabrielli: Não, não tiveram aqui. Ao contrário. O que estamos vendo é uma presença maior de petroleiras aqui. A BP veio e não estava. A BP comprou a Devon. A BP não estava, a Shell tá querendo crescer aqui. A Exxon não quer sair de jeito nenhum, quer aumentar a presença aqui. O que houve com a Devon foi um ajuste de portfólio por problemas internos da Devon mundial, que ela saiu de águas profundas por uma opção estratégica dela, não tem nada a ver com o Brasil. A Eni não está querendo sair, ela possui alguns... está saindo das áreas de distribuição. Não está saindo da área de produção, pelo contrário, está querendo resolver os problemas que tem da oitava rodada, que são públicos porque a rodada não está concluída. Então, não é verdade que as empresas internacionais estão fugindo do Brasil. Ao contrário, em todas as conversas que tenho tido, e tenho conversado muito com as empresas de petróleo é que há muito interesse em vir para o Brasil, não de sair do Brasil.

Soares: Uma última questão: a questão da unitização já tem alguma... nesses campos que a Petrobras está perfurando em nome da ANP...?

Gabrielli: Olha, unitização é um fenômeno físico. Não depende de vontade. Se há ou não há continuidade de um reservatório além dos limites do bloco, você tem que fazer unitização. A lei requer, a boa técnica requer isso. Então, é um problema físico, não é vontade. Isso depende de identificar o problema. Nós só achamos que há problema de necessidade de unitização neste momento em Iara. O poço de Franco que estamos perfurando para a ANP, o operador é a ANP e só ela pode falar.

Soares: Mas esse poço de Franco seria utilizado na cessão onerosa?

Gabrielli: Sim, mas é a ANP que tem que falar, nós não falamos nada.

Soares: Há alguma coisa que o senhor gostaria de falar, que não tenhamos explorado, que o senhor ache importante?

Gabrielli: Não, eu acho importante considerar o seguinte: estamos em um momento em que o nosso ritmo de investimentos está se acelerando. Ao invés de estar sofrendo redução, está sofrendo aceleração. Estamos fazendo grandes e importantes licitações neste momento, que irão desenhar, vamos dizer assim, o ambiente de vários setores de fornecedores da Petrobras. Neste desenho, estamos querendo intensificar a presença de conteúdo nacional. Acho e tenho feito isso sistematicamente, em várias áreas em que tenho trabalhado que o grande desafio que temos é fazer com que a indústria brasileira ou a indústria no Brasil de componentes da cadeia de fornecedores da área de petróleo e gás se prepare pro volume de investimentos que virá. É um volume bastante grande nos próximos anos e isso não vai ficar só no Brasil, porque as perspectivas mundiais de expansão da produção de petróleo caminham para as águas profundas. E portanto os equipamentos e materiais especializados em águas profundas terão mercados crescentes no Brasil, na costa oeste da África e no Golfo do México. E provavelmente nestas áreas. E estas áreas vão... há novas áreas que não estão claras, o que vai acontecer no Mar Negro, o que vai acontecer nas águas profundas no Ártico, o que vai acontecer no Mar da China, na abertura da costa leste americana, vai tudo andar. Então, a indústria que se preparar para trabalhar com águas profundas em petróleo estará com o horizonte de crescimento muito grande no Brasil, porque nos próximos 10, 15 anos nós iremos crescer muito, e mais, além disso, muito do futuro para fora do Brasil. Então ela tem que pensar em atender o mercado brasileiro e o mercado internacional.

Soares: Mas o foco continua sendo, principalmente neste plano agora...

Gabrielli: O Brasil. Para os próximos 10, 15 anos tem que ser Brasil. Até 2020, 2025 tem que ser Brasil o conteúdo principal.

Soares: Última questão mesmo: No ano passado havia aquela linha de crédito de 25 bi do BNDES, vocês chegaram a sacá-la completamente?

Gabrielli: Sim, sim.

Soares: E para este ano tem uma expectativa de quanto?

Gabrielli: Temos um investimento este ano de 88,5 bilhões de reais. Não sei qual é nossa previsão de dívida neste ano. Neste momento não estamos planejando nenhuma operação financeira de dívida. Nossa prioridade principal no primeiro semestre é uma operação de *equity*. Depende do tamanho do *equity*.