

Pré-sal é “viável” mesmo com barril de petróleo a US\$ 50

Ex-diretor da Petrobras defende produção; segundo ANP, custos também estão em queda

DO RIO

Em seu primeiro pronunciamento após deixar a Petrobras, em fevereiro, José Formigli, engenheiro e ex-diretor de Exploração da estatal, defendeu a viabilidade do pré-sal mesmo em um cenário contínuo de baixos preços do barril.

Hoje consultor, Formigli deixou a Petrobras após a renúncia coletiva da diretoria, junto com Graça Foster. O ex-diretor disse que o corpo técnico é o que “sustenta a empresa e faz vencer todas as dificuldades”.

Formigli destacou que a indústria de petróleo precisa demonstrar “resiliência” para enfrentar a atual queda de preços. Segundo ele, o patamar do barril a US\$ 50 deve permanecer nos próximos anos, o que promoverá a “seleção natural” dos projetos das petroleiras.

“Hoje ninguém mais duvida do pré-sal e de sua viabilidade técnica e econômica. A Petrobras e suas sócias têm tido atividade lucrativa no pré-sal e outras empresas têm interesse na



PEDRO BOLLE/USPIMAGENS - 3/9/14

Barril não deve recuperar preços no curto prazo, mas ANP lembra que projetos ficaram mais baratos

área, o que demonstra a atratividade econômica do projeto”, afirmou Formigli em debate do Instituto Brasileiro do Petróleo (IBP), na OTC, feira de petróleo e gás no Rio.

Formigli ainda destacou que o momento é importante para desenvolver a competitividade. “Não pode haver barreiras artificiais para essa competitividade, deve haver condições isonômicas de acesso às reservas, de regulação e de tributação”, ressaltou.

A diretora geral da Agência Nacional do Petróleo (ANP), Magda Chambriard, afirmou na OTC que “nenhuma empresa aumenta produção para ter prejuízo”, em referência às recentes altas de produção, mas com preço do barril em baixa.

Em agosto, segundo a ANP, a produção do pré-sal superou 1 milhão de barris por dia. Magda avalia que a curva de aprendizado dos projetos vai gerar uma redução de custos, assim como o novo cenário de preços de bens e serviços.

A diretora citou como exemplo os contratos de afretamento diário de sondas, que saiu de um patamar superior a US\$ 700 mil para cerca de US\$ 350 mil.

“Bens e serviços também se alteram no mesmo sentido (queda), mas defasado ao longo do tempo. A curva de aprendizado também trouxe economias significativas em todos os projetos”, afirmou Magda. (Estadão Conteúdo)