

- [Home](#)
- [Editorial](#)
- [Quem Somos](#)
- [Responsabilidade Ambiental](#)
- [Anuncie aqui](#)
- [Glossário](#)
- [Contato](#)



[PetroNotícias](#) Seu canal de notícias de Óleo & Gás

- [Energia](#)
- [Óleo & Gás](#)
- [Mineração](#)
- [Mercado](#)
- [Tecnologias](#)
- [Artigos](#)
- [Entrevistas](#)
- [Eventos](#)

Palavras-chaves...



ENEVA PLANEJA NOVA CAMPANHA DE PERFURAÇÃO E DECLARAR COMERCIALIDADE DE CAMPOS DA 9ª RODADA

06. abr, 2018 [0 Comentários](#)

Por Davi de Souza (davi@petronoticias.com.br) –



O ano de 2018 tem apresentado projeções positivas de crescimento na economia. Neste clima, algumas empresas estão preparando novos investimentos, na esteira do sentimento de otimismo. É o caso da Eneva, que encerrou 2017 com lucro de R\$ 146 milhões e para 2018 tem um planejamento bem sólido e robusto. **“Este ano, vamos encerrar as análises nos ativos da 9ª Rodada, com expectativa de novas declarações comerciais”**, revela o Diretor de Relações Institucionais e Regulatório da companhia, **Damian Popolo**. O executivo explica também que outro objetivo é atingir um índice de reposição de reservas anual de 100%. **“Para alcançarmos essa meta, alocaremos R\$ 50 milhões em 2018 na conclusão da 1ª fase da campanha sísmica da 13ª Rodada de Licitações, na Bacia de Parnaíba, com previsão de perfuração dos primeiros poços em 2019”**, afirmou.

Como o senhor avalia os resultados financeiros e operacionais obtidos em 2017?

A Eneva encerrou 2017 com lucro líquido de R\$ 146 milhões, o melhor resultado para o período. A receita líquida operacional foi R\$ 2,72 bilhões, aumento de 24% na comparação com 2016. O Ebitda ajustado (Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização) aumentou 14%, para R\$ 1,25 bilhão. E dívida líquida da Eneva caiu 18,6% no ano, para R\$ 3,4 milhões, o equivalente a uma relação dívida líquida/Ebitda de 2,7x. O bom desempenho da Eneva pode ser explicado pela rígida disciplina financeira, com foco na alocação correta de capital, redução de custos e melhora operacional dos ativos.

Em 2017 demos continuidade ao processo de reestruturação da companhia, equacionamos as dívidas, reduzimos significativamente o nível de alavancagem da empresa e conduzimos a reestrea da Eneva no mercado de capitais, trazendo R\$ 835 milhões em recursos novos para a companhia. Todas as nossas iniciativas tiveram impacto positivo e colocaram a Eneva em uma nova fase de crescimento.

Seguiremos trabalhando para aumentar e fortalecer nossa posição de liderança no setor de energia, com foco na criação de valor no longo prazo, e nos consolidando a partir do modelo integrado de negócios.

A empresa fez aquisições na 14ª Rodada e comprou o campo de Azulão. Poderia detalhar em que fase estão os projetos em Exploração e Produção?

Ano passado iniciamos a sísmica nos blocos da 13ª Rodada, com expectativa de iniciar a campanha de perfuração em 2019. Este ano, vamos encerrar as análises nos ativos da 9ª Rodada, com expectativa de novas declarações comerciais. Vale lembrar que, pela natureza do nosso negócio, o desenvolvimento de novos campos e ou áreas exploratórias está atrelado às necessidades do Complexo Parnaíba, que por sua vez, seguem as necessidades de despacho informadas pelo ONS e à demanda por energia nacional. Então nossa estratégia de E&P passa pela análise de como a demanda por energia deve se comportar nos próximos anos.

Quais serão os investimentos da empresa para este ano?

Acreditamos que 2018 será um ano importante. Planejamos investir para construir os alicerces de uma companhia de larga escala, oferecendo energia segura e competitiva para o país, com excelência operacional e alta eficiência.

Este ano nossa expectativa é finalizar a parcela restante dos Planos de Avaliação de Descoberta da 9ª Rodada e declarar comercialidade de campos adicionais para atender nossos contratos vigentes. Nosso objetivo é atingir, no decorrer do tempo, um índice de reposição de reservas anual de 100%.

Para alcançarmos essa meta, alocaremos R\$ 50 milhões em 2018 na conclusão da 1ª fase da campanha sísmica da 13ª Rodada de Licitações, na Bacia de Parnaíba, com previsão de perfuração dos primeiros poços em 2019.

Quais são os planos da companhia para a área de geração? Qual será o foco a partir de agora?

Nosso objetivo é crescer, sempre de maneira sustentável, e assumir um papel cada vez mais relevante no setor de energia, como empresa integrada operadora do modelo *Reservoir-to-Wire*. Vemos muitas oportunidades no mercado de energia, e acreditamos que o país demandará cada vez mais investimento em energia térmica, até para sustentar a expansão das fontes renováveis, intermitentes.

Há, portanto, um cenário muito favorável para a Eneva, adequado ao modelo de negócios desenvolvido e já consolidado pela companhia, de exploração de gás natural em terra associado a geração térmica nas proximidades. Este modelo *Reservoir-to-Wire* é interessante pois utiliza infraestrutura já existente das linhas de transmissão como forma de escoar a energia, reduzindo a necessidade de investir em gasodutos, e deixando a energia mais competitiva.

Queremos também ampliar nossa atuação e buscar oportunidades mais abrangentes em negócios *gas-to-power*. E seguiremos focados em encontrar novas reservas de gás natural.

Em relação ao Complexo Parnaíba, como estão os resultados do projeto com o uso do modelo Reservoir – to – Wire?

O Complexo Parnaíba é nosso case de sucesso. O exemplo de como é possível viabilizar o desenvolvimento de bacias terrestres a partir da construção de usinas nas proximidades, e conexão com a rede de transmissão. Isso porque o País possui grande infraestrutura de transmissão, mas pouca infraestrutura de gasoduto. Então o modelo *reservoir-to-wire* (R2W) permite o desenvolvimento de campos terrestres, a partir da integração com o setor elétrico. E com a grande vantagem de fornecer energia firme para o sistema, importante para sustentar, inclusive, a grande expansão das fontes renováveis.

Esse modelo reduz a necessidade de infraestrutura e viabiliza a monetização de reservas de gás terrestres encontradas no interior do país, o que leva desenvolvimento e renda para além dos grandes centros urbanos. Então, o R2W reforça a modicidade tarifária aos consumidores e a competitividade do modelo da Eneva. No E&P, o ganho de aprendizado com a exploração e desenvolvimento de novas fronteiras no interior do país, também nos torna competitivos. Por isso, o *reservoir-to-wire* se provou um modelo de sucesso, e vem sendo apontado como referência a ser replicado.

Share on:



0

Like 0 Share 0

[Editorial entrevista](#)

[SEMINÁRIO VAI DISCUTIR ASPECTOS AMBIENTAL, JURÍDICO E FISCAL DA 4ª RODADA DE PARTILHA](#)

Deixe seu comentário

Seja o Primeiro a Comentar!