



IHS Markit™

ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO DA POLÍTICA DE LONGO PRAZO PARA A COMERCIALIZAÇÃO DE PETRÓLEO E DE GÁS NATURAL DA UNIÃO

Reunião de Abertura

27 Junho 2018

Estudos para o Desenvolvimento da Política de Longo Prazo para a Comercialização de Petróleo e Gás Natural da União

Agenda



Plano de Trabalho

Discutir o Plano de Trabalho com o MME



Expectativas

Estabelecer conjuntamente expectativas de comunicação, apresentação de relatórios de progresso, entregas e outras interações com o MME



Agendamento de Tarefas

Agendar tarefas para cada fase e ajustar prazos de entrega com o MME



Recursos

Alocar recursos para cada tarefa



Monitoramento do Desempenho do Projeto

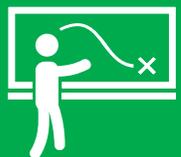
Utilizar o *Microsoft Project* para acompanhar e monitorar o desempenho do projeto



Comunicação

Estabelecer mecanismos de comunicação





Plano Preliminar de Trabalho

Nossa Proposta de Plano de Trabalho para
o Projeto

Abordagem em Quatro Fases



Planejamento do Projeto

Desenvolver o plano, gestão e monitoramento do projeto



Análise Comparativa

Identificar práticas internacionais e analisar comparativamente os diversos modelos de comercialização, marcos legais, termos comerciais e regimes fiscais



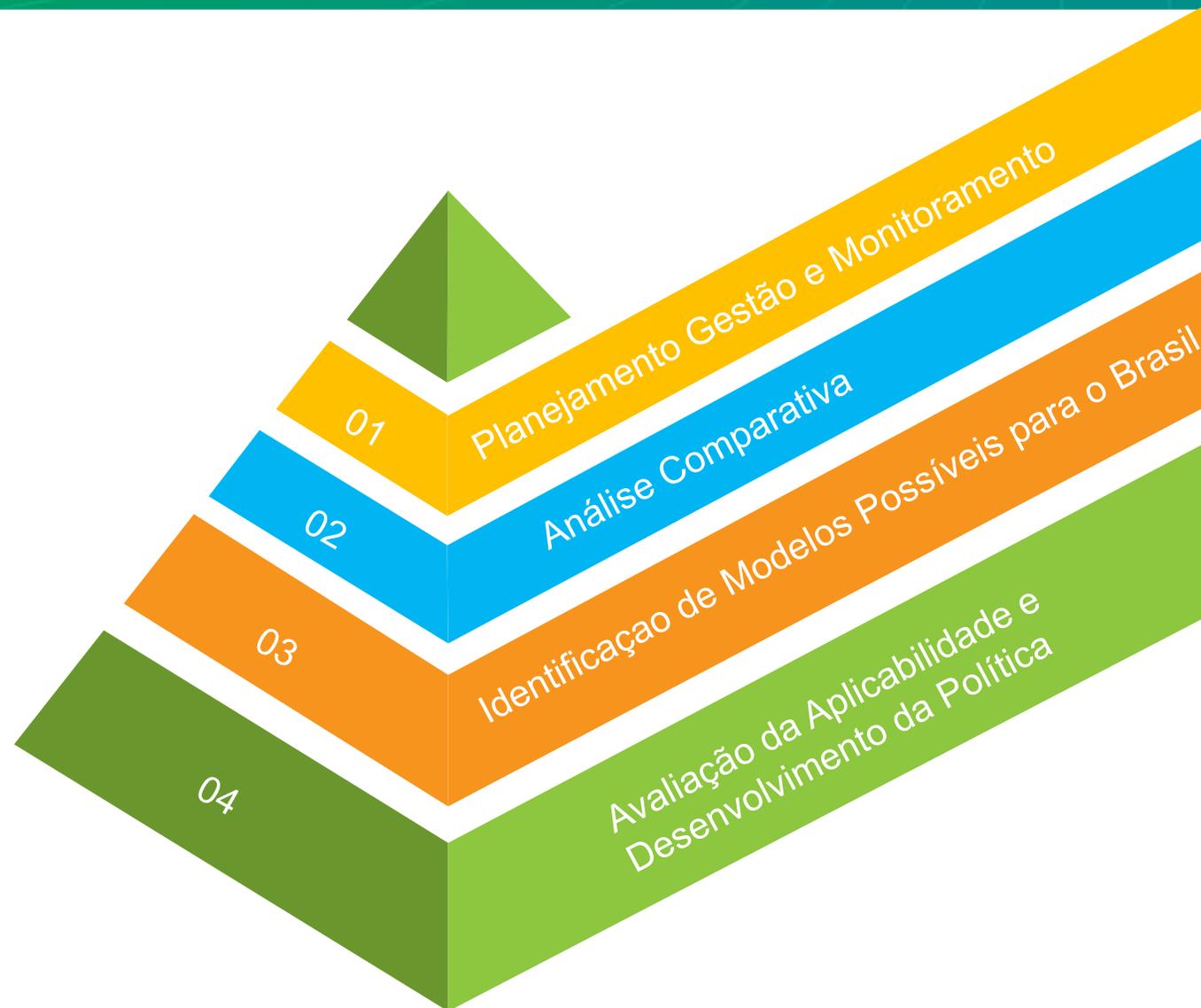
Identificação de Modelos Possíveis para o Brasil

Identificar modelos possíveis para o Brasil, levando em conta seu ambiente legal, institucional e comercial, bem como as recomendações preliminares



Avaliação da Aplicabilidade e Desenvolvimento da Política

Avaliar a aplicabilidade de vários modelos comerciais e desenvolver políticas comerciais de longo prazo para petróleo e gás



Marco Regulatório/Filosofia da Política

Entender o ambiente operacional é fundamental na elaboração da política e na construção do marco regulatório

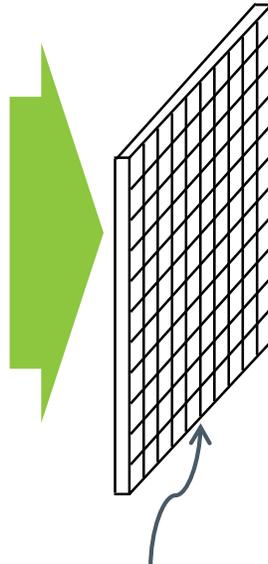
Dados de Pesquisa:

A. Análise da legislação existente

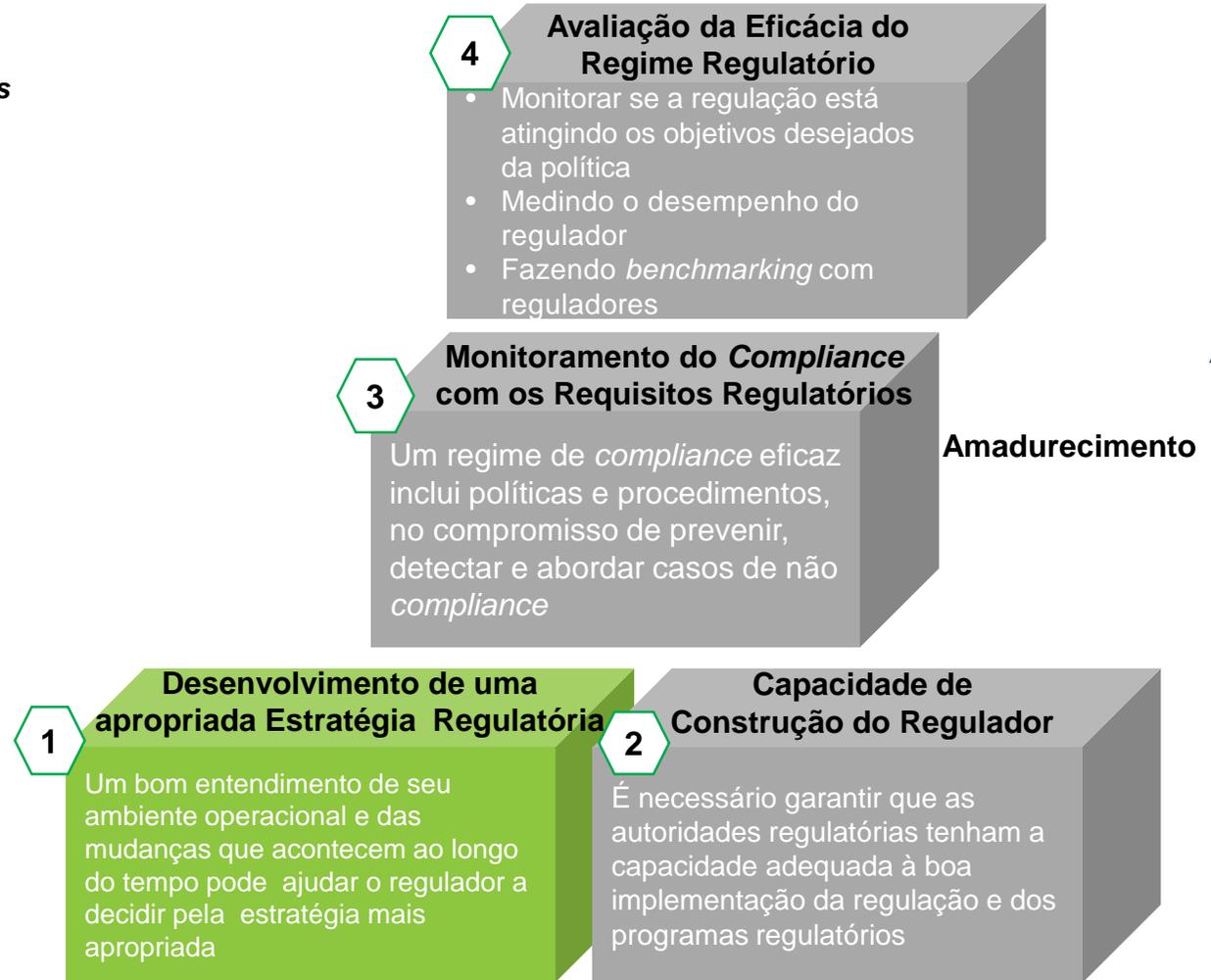
B. Pesquisa de melhores práticas e análise de lacunas

C. Entrevistas com as partes interessadas

Entendimento das Características Jurisdicionais



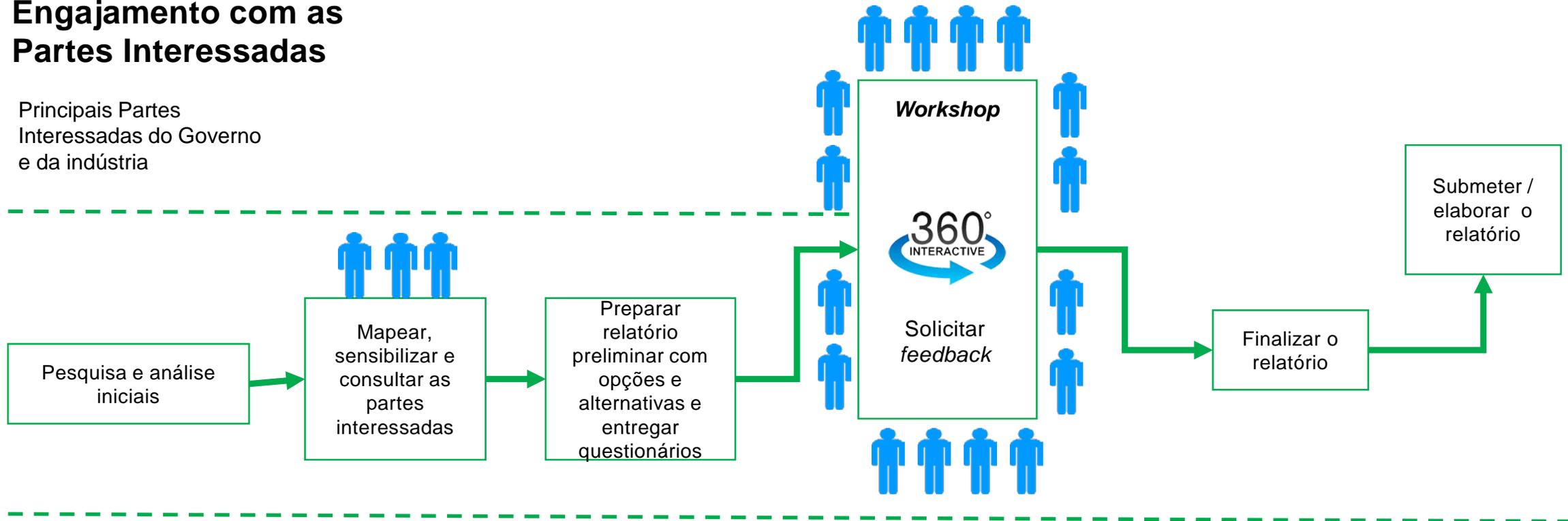
Entender as características jurisdicionais e o ambiente operacional é crucial no desenvolvimento e implementação da melhor prática regulatória



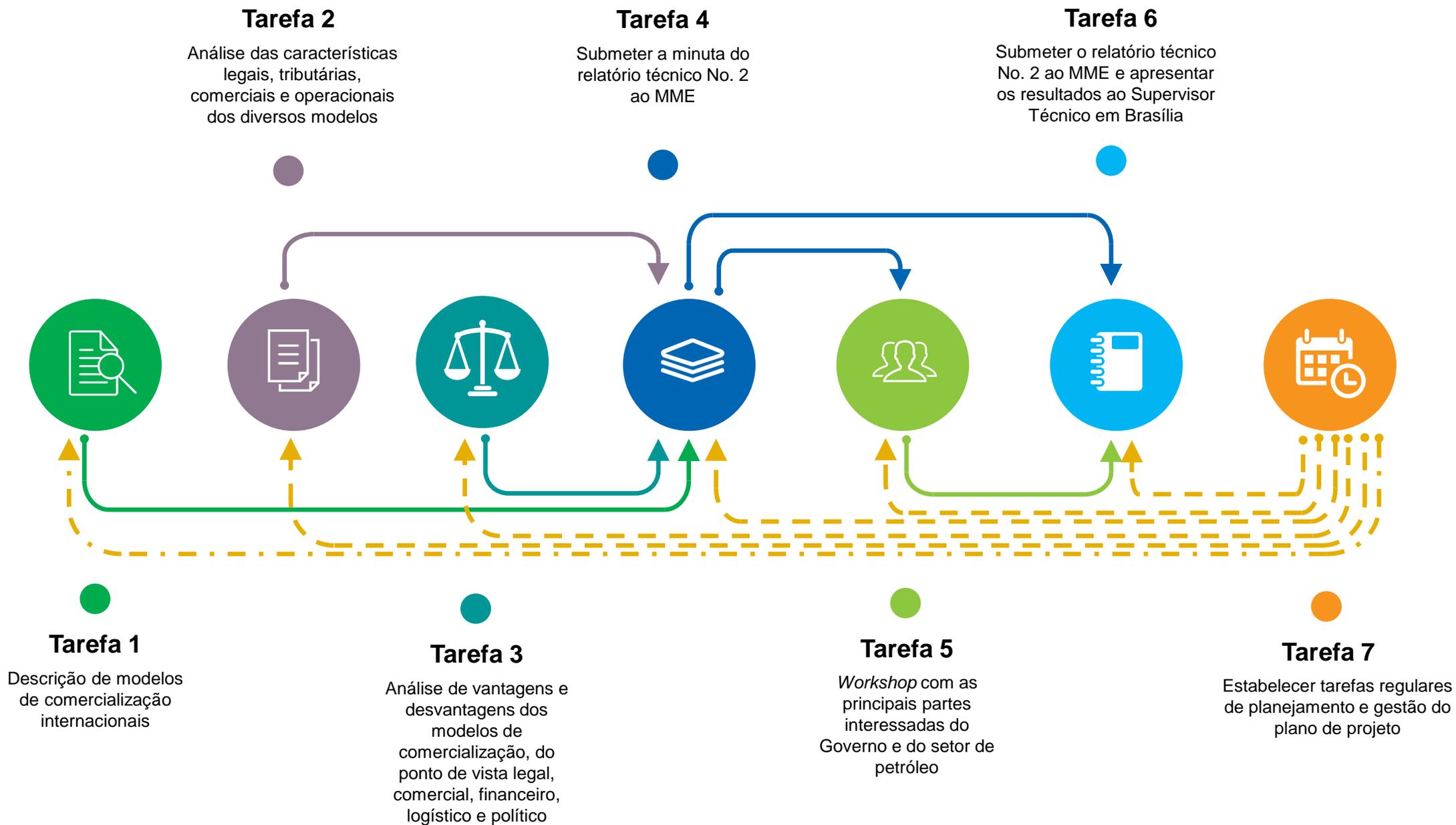
Componentes Fundamentais

Abordagem baseada no Engajamento com as Partes Interessadas

Principais Partes Interessadas do Governo e da indústria



Fase 2 (Análise Estratégica e Comparativa) - Fluxo de Trabalho





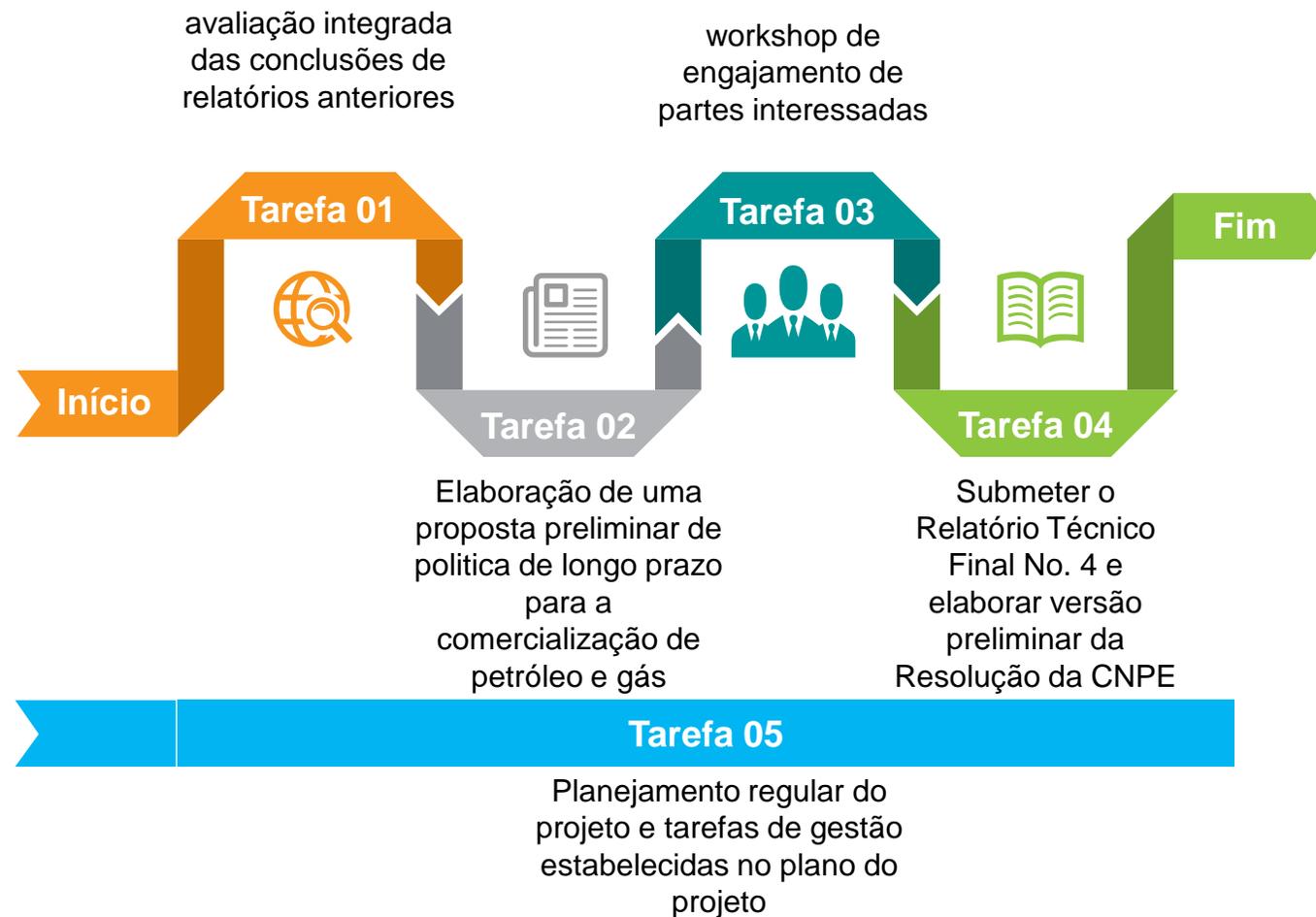
Tarefa 4

Submeter o Relatório Técnico No. 3



Tarefa 5

Gestão do Projeto



Cronograma Contratual e Proposto

| No. | Entrega | Data da Ordem de Compra | Requisitos Contratuais | Prazo segundo o Contrato | Prazo Proposto |
|-----|---|-------------------------|--|--------------------------|-------------------------|
| 1 | Relatório Técnico 1: Plano, Gestão e Monitoramento do Projeto | 18 junho 2018 | Até 25 dias após a emissão da ordem de compra | 12 julho 2018 | 6 julho 2018 |
| 2 | Relatório Técnico 2: Análise Estratégica e Comparativa | 18 junho 2018 | Até 90 dias após a emissão da ordem de compra | 15 setembro 2018 | 14 setembro 2018 |
| 3 | Relatório Técnico 3: Estudo de Caso - Modelos de Comercialização potencialmente aplicáveis no Brasil | 18 junho 2018 | Até 165 dias após a emissão da ordem de compra | 29 novembro 2018 | 14 novembro 2018 |
| 4 | Relatório Técnico 4: Avaliar Aplicabilidade e Desenvolver Política | 18 junho 2018 | Até 200 dias após a emissão da ordem de compra | 3 janeiro 2019 | 28 dezembro 2018 |

IHS Markit fará o maior esforço para concluir o projeto até 31 de dezembro de 2018.

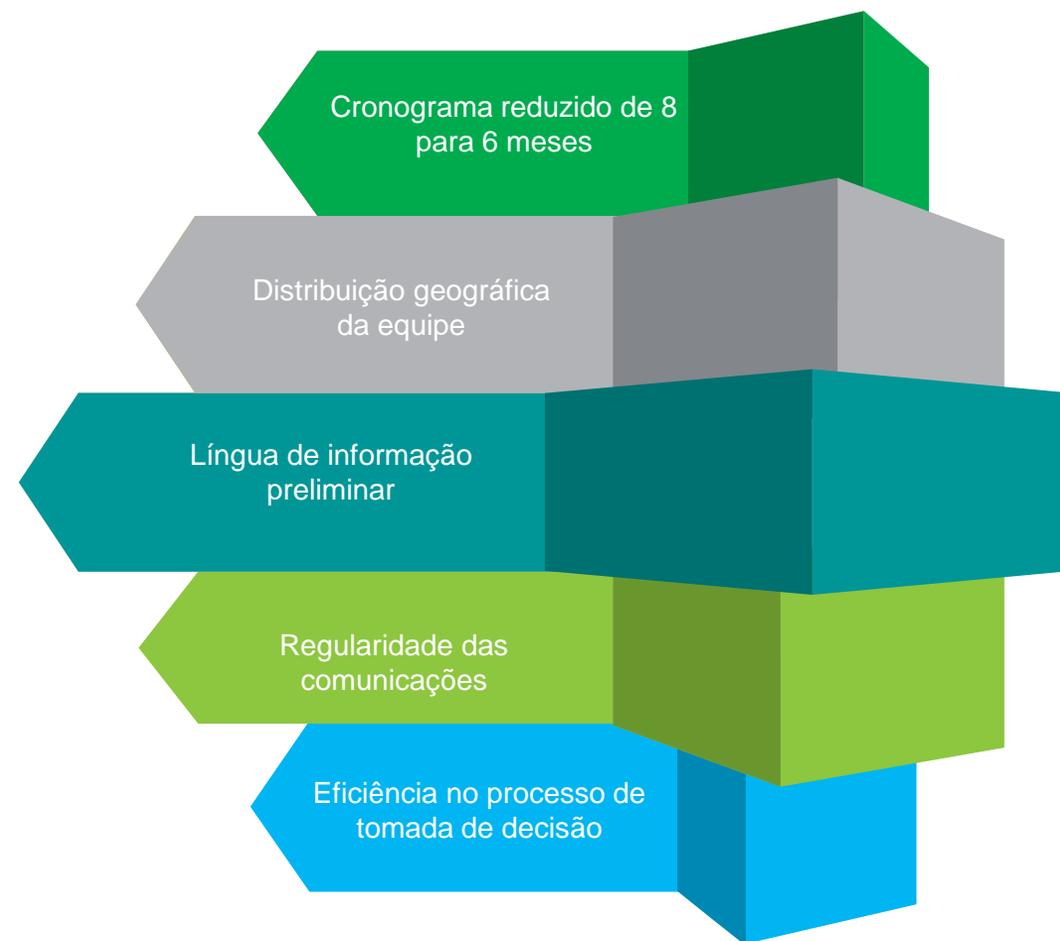


Expectativas

Estabelecer conjuntamente expectativas com relação à comunicação e relatórios de progresso, submissão de entregáveis e outras interações com o MME

Gerenciando desafios e estabelecendo expectativas

- 1 O sucesso do projeto e a entrega dos relatórios dentro do prazo dependerá em grande parte da pronta resposta do MME. Todo o *feedback* relacionado com as entregas precisa ser dado no prazo de 3 a 5 dias.
- 2 O projeto, por envolver *expertise* de outros países, representa um desafio de gestão. Assim, a IHS Markit contará com mais um gerente de projeto que irá assistir ao coordenador geral.
- 3 Sendo o inglês a principal língua da pesquisa, todo o processo se tornaria mais *veloz* se o MME aceitasse receber os primeiras minutas em inglês e as entregas finais em português.
- 4 O cronograma apertado torna imperativa a necessidade de uma comunicação regular e eficaz entre a equipe da IHS Markit e a equipe do MME no projeto.
- 5 O MME precisa se dispor a tomar decisões eficazes e rápidas em relação às questões que surgirem no desenvolvimento do projeto. O gerente responsável do MME deverá estar autorizado a tomar decisões referentes ao projeto.

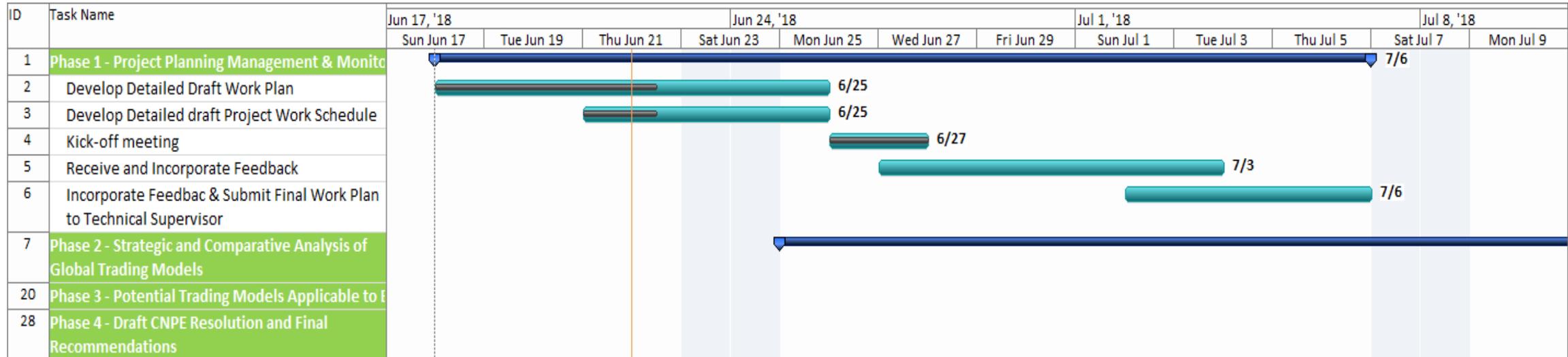




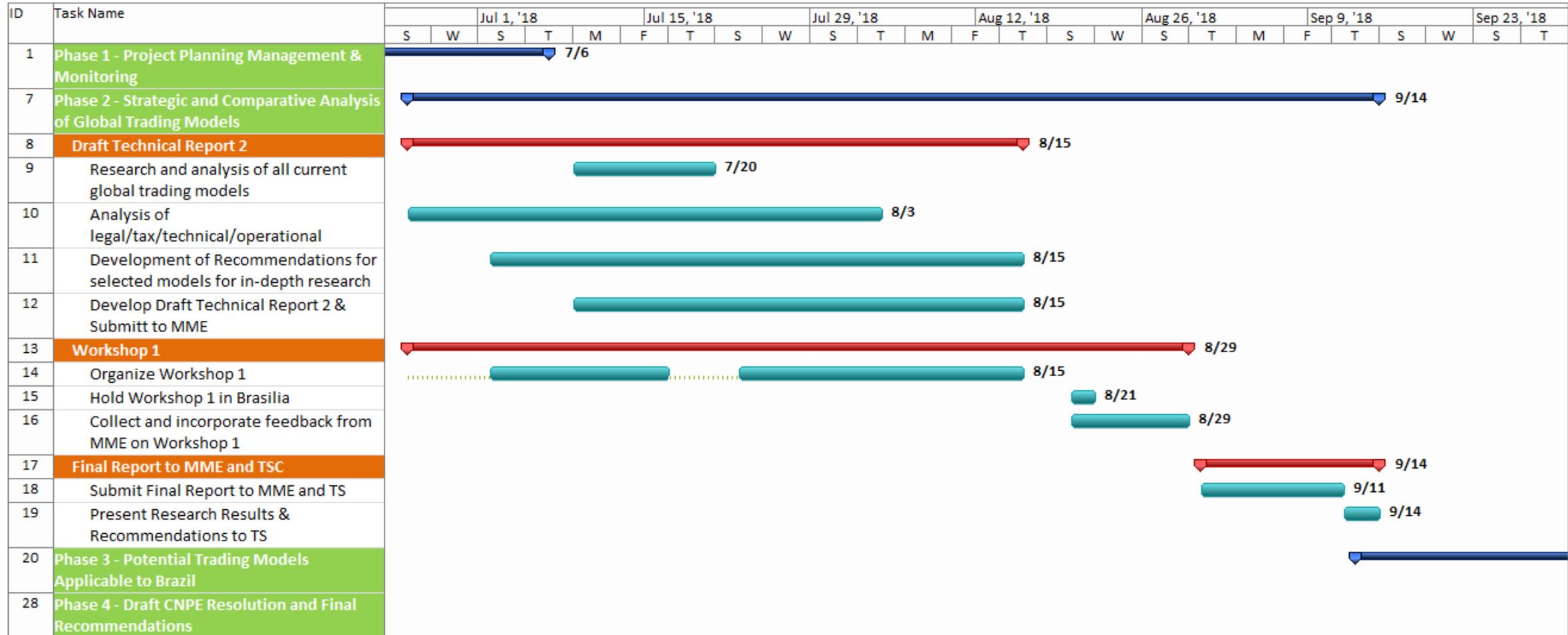
Agendamento de Tarefas

Agendamento de tarefas para cada fase e discutir prazos de entrega com o MME

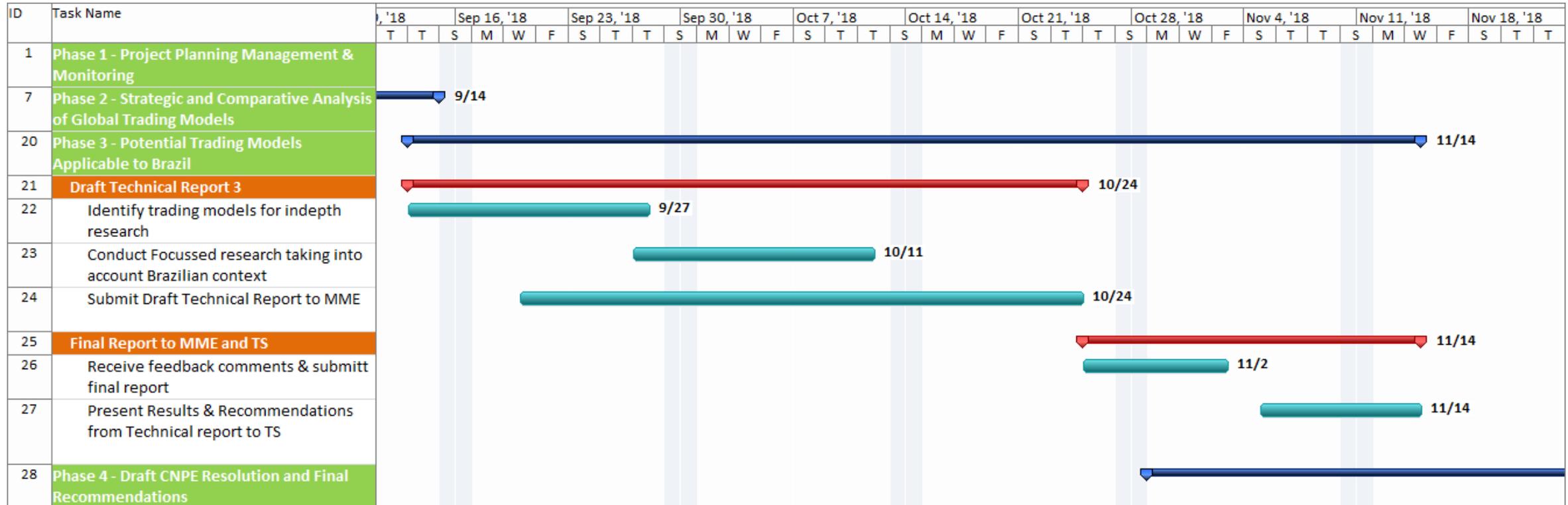
Fase 1 – Plano do Projeto



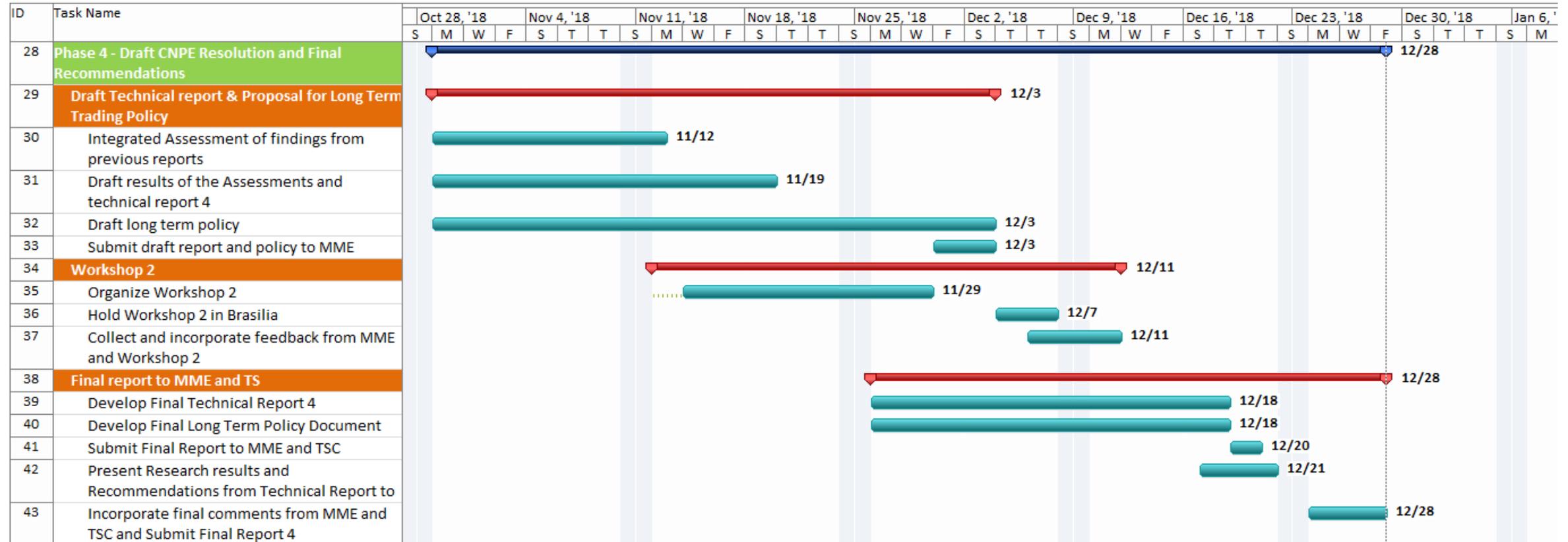
Fase 2 – Análise Estratégica e Comparativa



Fase 3 – Estudo de Caso: Modelos de Comercialização Potencialmente Aplicáveis no Brasil



Fase 4- Avaliação de Aplicabilidade e Desenvolvimento da Política

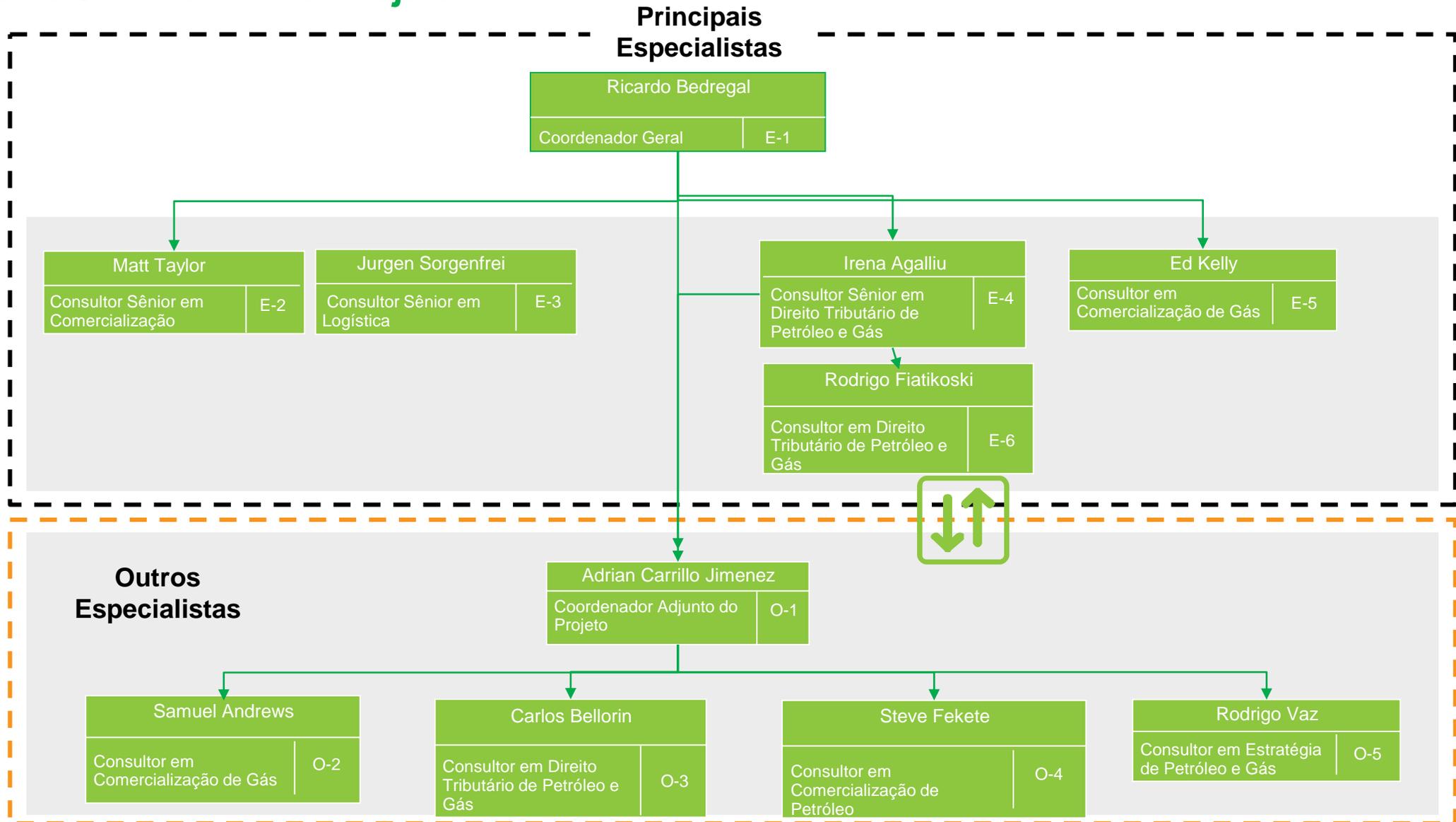




Recursos

Alocar recursos para cada tarefa

Equipe da IHS Markit no Projeto





Monitoramento de Desempenho do Projeto

Utilizar o *Microsoft Project* para acompanhar e monitorar o desempenho do projeto