

**Operadora:**

Boa tarde senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Braskem para a discussão dos resultados do segundo trimestre de 2021. Estão presentes conosco hoje os senhores Roberto Simões, CEO da Braskem; Pedro Freitas, CFO da Braskem e Rosana Avolio, Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que este evento será gravado e que durante a apresentação da Braskem todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero (\*0).

Os slides e a apresentação estarão sendo transmitidos simultaneamente pela internet via webcast e podem acessados pelo endereço: [www.braskem.com/ri/home](http://www.braskem.com/ri/home).

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Braskem, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra a Rosana Avolio, Diretora de Relações com Investidores. Por favor, Sra. Avolio, pode prosseguir.

**Rosana Avolio:**

Boa tarde senhoras e senhores. Obrigado por participarem da teleconferência de resultados da Braskem. Hoje apresentaremos os resultados do 2T21. Vamos então ao slide três, onde falaremos sobre o cenário petroquímico do trimestre.

No 2T21, os spreads petroquímicos seguiram em trajetória de crescimento. Esse movimento é explicado, principalmente, por uma demanda global saudável no período e pela restrição de oferta nos Estados Unidos após os impactos da tempestade de inverno na costa do Golfo.

O spread do polietileno base Nafta aumentou em 23% no trimestre, assim como os de PE base etano. O spread de PP-Propeno nos Estados Unidos apresentou um aumento de 33% no trimestre.

Neste contexto, as referências internacionais alcançaram patamares expressivos, com o spread saudável de PE e de PP impactando positivamente o resultado da Companhia.



No slide quatro, iremos comentar o resultado consolidado do trimestre. No 2T21, segundo trimestre de 2021, o resultado operacional recorrente da Companhia foi de aproximadamente de US\$ 1,8 bilhão, 40% superior ao 1T21.

Esse resultado é explicado, principalmente, pelos melhores spreads internacionais e pelo maior volume de vendas de PP nos Estados Unidos e de PE no México. Comparando o 1S21 com o 1S20, a Companhia apresentou um aumento de 438% em seu resultado operacional recorrente em dólar.

A maior rentabilidade do negócio em 2021 pode ser observada através da maior margem operacional recorrente, com destaque para a margem de 33%. No 1S21, um aumento de 21p.p. quando comparado com o 1S20.

Passando para o próximo slide, iremos comentar o lucro líquido da Companhia. No 2T21, a Companhia registrou um lucro líquido de cerca de R\$ 7,4 bilhões, 198% superior ao 1T21, representando R\$ 12,47 por ação ordinária e ação preferencial Classe A.

No acumulado do ano até o final do 2T21, a Braskem registrou um lucro líquido de aproximadamente R\$ 9,9 bilhões. Vale ressaltar que em dezembro de 2020, a Companhia apresentava um prejuízo acumulado no valor de cerca de R\$ 4,5 bilhões. Ao final de junho de 2021, a Companhia reverteu esse prejuízo acumulado para um lucro acumulado no valor de aproximadamente R\$ 5,4 milhões.

No slide seis, apresentamos os principais destaques das operações no Brasil. No 2T21, a taxa de utilização das centrais petroquímicas no Brasil foi 76%, 6p.p. inferior ao 1T21. Essa redução foi explicada, principalmente, pela parada geral de manutenção programada na central petroquímica do ABC, em São Paulo.

No mercado brasileiro, as vendas de resina já apresentaram uma queda em relação ao 1T21 em função da normalização da demanda na região, mas ainda em patamares saudáveis. Em contrapartida, as exportações aumentaram no trimestre. Neste cenário, o resultado operacional recorrente do Brasil foi de aproximadamente US\$ 1,1 bilhão 20% acima do primeiro trimestre de 2021.

Passando para o próximo slide, falaremos sobre a atualização do regime especial da indústria química. O regime especial da indústria química, mais conhecido como REIQ, foi criado com o objetivo de incentivar a maior competitividade no setor químico brasileiro através da redução das alíquotas de PIS e Cofins incidente sobre a compra de matérias primas petroquímicas.

Em março de 2021, o Governo Federal propôs a extinção do REIQ a partir de julho deste ano por meio de uma Medida Provisória.

Após discussões e modificações da Medida Provisória na Câmara dos Deputados e no Senado, em julho foi aprovado pelo Congresso Federal o projeto de Lei de Conversão que foi sancionado pelo Governo Federal e convertido para a Lei 14.183/21. Essa lei prevê a redução gradual do REIQ em quatro anos, ficando extinta a partir de janeiro de 2025.

No próximo slide, falaremos sobre a atualização do evento geológico de Alagoas. O gráfico da esquerda apresenta o saldo das previsões relacionadas ao evento geológico de Alagoas no 2T21.



O saldo registrado ao final do trimestre foi de aproximadamente R\$ 7,7 bilhões, sendo que durante o trimestre, a Braskem registrou uma reversão da provisão no montante de R\$ 72 milhões.

No gráfico da direita, apresentamos o cronograma de desembolso. Do total provisionado de R\$ 7,7 bilhões, cerca de 58% foi registrado no passivo circulante e 42% foi registrado no passivo não circulante.

É importante mencionar que a Companhia não pode descartar futuros desdobramentos relacionados ao tema ou aos seus gastos associados. E, os custos a serem incorridos pela Braskem poderão ser diferentes de suas estimativas ou do valor provisionado.

Passando para o próximo slide, ainda no contexto do evento geológico de Alagoas, falaremos sobre os avanços do Programa de Compensação Financeira e Apoio a Realocação.

A Braskem segue avançando com o processo de Realocação e Compensação Financeira das famílias localizadas nos bairros em áreas de riscos em Maceió. Até 31 de julho de 2021, o número de famílias realocadas era de 13.807, atingindo a marca de aproximadamente 96% das famílias realocadas nas áreas de risco, reforçando o compromisso negociado da Companhia com a segurança das famílias localizadas nas áreas de desocupação.

Adicionalmente, a quantidade de propostas de compensação financeira apresentadas aumentou em 52%, com destaque para a manutenção do alto índice de aceitação das propostas apresentadas. Com relação aos pagamentos realizados sob o escopo do programa, cerca de R\$ 1,2 bilhão havia sido desembolsado até 31 de julho de 2021. Esse valor considera os valores desembolsados desde o início do programa.

Passaremos para o slide dez. Nesse slide, apresentaremos os principais destaques das operações nos Estados Unidos e na Europa. A taxa de utilização aumentou em 20p.p., resultando em uma taxa de utilização de 98%. Na Europa, a taxa de utilização aumentou em relação ao trimestre anterior devido ao processo de reconstrução dos estoques e ao atendimento da demanda na região.

Nos Estados Unidos, o volume de vendas no trimestre atingiu um recorde histórico com um crescimento de 14% em relação ao primeiro trimestre, uma marca importante que reforça a nossa liderança no mercado norte americano de polipropileno.

O resultado operacional recorrente do segmento no 2T21 foi de R\$ 492 milhões, um aumento de 56% quando comparado com o trimestre anterior.

Passando para o próximo slide, iremos falar sobre os destaques das operações no México. No México, a taxa de utilização do 2T21 foi de 58%, em linha com o trimestre anterior, em função do maior fornecimento de Etano pela Fênix no mês de junho que compensou parcialmente a parada não programada durante o mês de maio no Complexo Petroquímico do México, devido a uma instabilidade pontual no suprimento de energia elétrica da Braskem IDESA.

Com relação às vendas, o volume vendido no trimestre foi de 155 mil toneladas, representando um aumento de 15% em comparação com o 1T21. O resultado operacional recorrente do segmento no 2T21 foi de US\$ 200 bilhões, um aumento de 113% quando comparado com o trimestre anterior.



Passando para o próximo slide, iremos falar sobre a geração de caixa da Companhia. No trimestre, a Companhia apresentou uma geração de caixa operacional positiva no valor de aproximadamente R\$ 1,5 bilhão.

Os principais impactos positivos foram um forte resultado operacional recorrente e a monetização de crédito de PIS/Cofins no trimestre. Esses impactos positivos foram atenuados pela variação negativa do capital de giro e pelo aumento do pagamento de imposto de renda decorrente do maior resultado no período.

Passando para o slide 13, falaremos sobre os avanços da Companhia na redução do patamar de dívida bruta. Em função da sua posição de caixa robusto e forte geração de caixa, a Companhia realizou algumas operações para a redução da dívida bruta no 2T21 totalizando aproximadamente US\$ 643 milhões de redução de dívida bruta neste trimestre.

Considerando o 1S21, a Companhia reduziu seu patamar de dívida bruta em aproximadamente 16%, o que representa um montante de cerca de US\$ 1,3 bilhão.

Adicionalmente, vale ressaltar que em julho de 2021, a Companhia concluiu outras operações para a redução da sua dívida bruta, totalizando uma redução de mais US\$ 355 milhões. Com isso, a redução total no ano atingiu cerca de US\$ 1,7 bilhão.

Passando para o próximo slide, iremos apresentar o perfil de endividamento. Ao final de junho, a Companhia manteve um perfil de endividamento bastante alongado, com forte posição de liquidez e com a maior parte das dívidas com vencimento no longo prazo.

O prazo médio do endividamento foi de cerca de 14 anos. O atual patamar de liquidez da Companhia garante a cobertura do vencimento das dívidas nos próximos 78 meses.

Também vale destacar que em maio de 2021, a Agência de Classificação de Risco, Fitch & Ratings, alterou a perspectiva e *rating* da Braskem para positiva. Esta alteração de perspectiva reflete o compromisso contínuo da Companhia com a manutenção da sua posição de liquidez, a disciplina de gastos e a redução de sua alavancagem corporativa.

Vamos passar para o slide 15, onde iremos falar sobre a alavancagem corporativa da Companhia. Com o objetivo de retornar ao nível de risco de grau de investimento, a Companhia segue reduzindo sua alavancagem corporativa e continua apresentando sólidas métricas de crédito. O índice de alavancagem em dólares apresentado no trimestre foi de 1,1x, representando uma redução de 6x nos últimos 12 meses.

Vale destacar que esta é a menor alavancagem histórica apresentada pela Braskem, uma conquista relevante para as métricas de crédito da Companhia. Por fim, a Braskem reitera que mantém uma posição de caixa robusta, um perfil de endividamento bastante alongado e está comprometida com a alocação de capital eficiente e disciplina de custos para retornar ao nível de risco de grau de investimento.

Passaremos para o próximo slide. É importante destacar nesse slide, é que nos principais fatores analisados pelas Agências de Rating, a Companhia tem registrado uma melhora importante.

Com relação à alavancagem, a Braskem seguiu reduzindo sua alavancagem comparativa apresentando a menor alavancagem histórica no 2S21. Com relação à manutenção de uma forte posição de liquidez, a Companhia apresentou no trimestre



uma posição de caixa robusta no valor de US\$ 2,3 bilhões, montante superior ao caixa mínimo estabelecido pela sua política financeira.

Na geração de caixa ao longo do ciclo, a Braskem continuou apresentando consistente geração de caixa operacional, apresentando uma geração livre de caixa de R\$ 2,1 bilhões no 1T21 e R\$ 1,6 bilhão no 2T21.

É importante destacar que a Companhia segue comprometida com a disciplina de alocação de capital e de rigidez financeira para a retomada do grau de investimento.

Passando para o próximo slide, falaremos do programa *Transform for Value*. Um programa que visa coordenar, acelerar e dar foco para as principais iniciativas de melhoria da Companhia.

O programa *Transform for Value* continua evoluindo no mapeamento de novas oportunidades e na implementação das atividades já mapeadas. Atualmente, além dos US\$147 milhões por ano em estágios 4 e 5, a Braskem tem visibilidade de um conjunto de iniciativas de melhoria em estágios 1, 2 e 3 que podem gerar outros US\$ 293 milhões por ano, totalizando aproximadamente US\$ 440 milhões por ano até 2023.

Vale ressaltar a estimativa anterior da Companhia que era de que os ganhos recorrentes poderiam chegar a US\$ 340 milhões por ano até 2023. Porém, novas iniciativas aumentaram o potencial do *pipeline*.

Passando para o slide 18, iremos falar sobre os nossos destaques em ESG. Com relação aos avanços da estratégia de sustentabilidade lançada em nosso 1º ESG Day, destaque para um investimento de R\$ 150 mil em uma ilha de reciclagem que será instalada no Polo Petroquímico de Triunfo.

Esse investimento está diretamente relacionado com o compromisso da Companhia de ampliar seu portfólio de resinas termoplásticas e produtos químicos com conteúdo reciclado em 2025 e 2030.

Passaremos ao próximo slide. Com relação a dimensão social, a Braskem foi reconhecida com posição bronze no Prêmio WEPs pela 2ª vez consecutiva. O Prêmio WEPs é uma iniciativa reconhecida pela ONU e reconhece esforços das empresas que promovem a cultura de equidade de gênero e no empoderamento das mulheres no Brasil.

Esse reconhecimento é resultado da atuação por meio do Programa de Diversidade, Equidade e Inclusão. Como resultado do programa, a Braskem alcançou 30% de mulheres em cargos de liderança em 2020.

Com relação à dimensão econômica, a Braskem obteve avanços importantes em termos de conformidade e governança. No 2T21, recebeu a Certificação ISO 37001, norma internacional que estabelece regras e padrões de um sistema de gestão e de suborno, reforçando o compromisso da Braskem pela contínua atuação com ética, integridade e transparência em todas as suas ações, contribuindo para a melhoria das práticas gerais de conformidade e governança.

Além disso, em Assembleia realizada em julho, foi aprovada a transformação do Comitê de Conformidade do Conselho em Comitê de Conformidade e Auditoria Estatutário que será formado por 5 membros independentes, sendo 2 membros externos nomeados a partir de listas selecionadas por empresas de *headhunter*.



Aqui gostaríamos de reforçar que a estratégia e a atuação da Braskem têm como pilar fundamental a inovação. A Braskem possui um amplo portfólio de projetos de inovação e tecnologia, sendo que ao final de junho deste ano havia 120 projetos no *pipeline*, os quais representavam US\$ 2,4 bilhões em VPL.

Desses projetos, 76% apresentarem um impacto ambiental positivo. Adicionalmente, até março deste ano, houve contribuição relevante de novos *grades* nos resultados da Companhia, representando 15% do volume vendido e 16% da margem de contribuição dos produtos.

No próximo slide, falaremos sobre o cenário petroquímico em 2021 e 2022. De acordo com as projeções mais recentes de consultorias externas, a expectativa é a manutenção dos *spreads* de PE e PVC em patamares saudáveis durante todo o ano de 2021 e ao longo de 2022, com destaque para o *spread* de polietileno, onde a expectativa é de que ainda permaneça em patamares acima de um ciclo de alta da indústria petroquímica.

Vamos passar para o slide 23 onde falaremos sobre o cenário para o polipropileno. Semelhante ao observado em PE e PVC no slide anterior, as consultorias externas estão projetando *spreads* saudáveis de PP para o ano de 2021 e o ano de 2022, com destaque para os Estados Unidos onde a expectativa de crescimento para o 3T21.

Passando para próximo slide, apresentaremos as perspectivas de curto prazo. Para o Brasil, a expectativa é de aumento na produção de eteno com a normalização das operações na central petroquímica do ABC. Quanto ao volume de vendas, é esperado um aumento do volume total e a manutenção da estratégia de priorização ao atendimento do mercado brasileiro e da América do Sul.

Os *spreads* de PE-Nafta devem permanecer em patamares acima do ciclo de alta, em contraste com os *spreads* de PP e PVC que devem apresentar uma redução no período. Nos Estados Unidos, a perspectiva é uma produção e venda de PP no mesmo patamar do segundo trimestre.

Os *spreads* de PP-Propeno nos Estados Unidos devem permanecer em patamares mais saudáveis, principalmente em função da manutenção da demanda robusta de PP na região.

Com relação ao México, aumento na taxa de utilização e produção de PE com a expectativa de incremento no fornecimento de etano dos Estados Unidos. O volume de vendas deve aumentar em função da maior disponibilidade do produto. Por fim, os *spreads* devem permanecer em patamares saudáveis em linha com o trimestre anterior.

No próximo slide, podemos observar que a Braskem segue como uma oportunidade de investimento interessante no setor petroquímico mundial. Embora a Braskem tenha realizado avanços importantes nos últimos trimestres, o múltiplo da Companhia segue descontado na comparação com os *peers*.

Gostaríamos de destacar que a Braskem é uma empresa global e conta com características similares ao seus *peers* nos Estados Unidos como: perfil de matéria-prima diversificado, posição de liderança de mercado de atuação, entre outros fatores.

Passamos para o slide 26, para concluirmos a apresentação. Nesse slide, gostaríamos de recapitular as principais prioridades da Companhia para o ano de 2021.

Dentre as prioridades da Companhia, vale destacar que as duas principais frentes são com relação à conclusão de temas relacionados ao fenômeno geológico em Alagoas e



a solução definitiva para o fornecimento confiável de etano para a Braskem IDESA. Ambas as frentes continuam avançando de forma importante para sua conclusão.

Com relação à rigidez financeira, a Braskem continua comprometida com a manutenção da sua saúde financeira e com a alocação de capital eficiente para retornar ao nível de risco de grau de investimento. Outra prioridade é o fortalecimento da imagem da Braskem e seu reconhecimento perante toda a sociedade.

No que tange à transformação digital, a Companhia está focada em aumentar sua eficácia em inovação e acelerar a transformação digital. E, por último, mas não menos importante, a Companhia continua avançando na implementação dos compromissos em ESG com o objetivo de se tornar uma referência para a indústria.

Por fim, gostaríamos de reforçar que a segurança é e sempre será o foco nas operações da Braskem, sendo um valor perpétuo e inegociável em nossa estratégia. Assim, concluímos a apresentação dos resultados do 2T21 da Braskem.

Muito obrigado pela atenção de todas e todos. Passamos agora para a sessão de perguntas e respostas.

**Ricardo Rezende, JP Morgan:**

Boa tarde, pessoal. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação a alocação de capital. Como vocês mostraram na apresentação, com essa performance muito forte de geração de caixa tem uma perspectiva boa para o resto do ano na Braskem.

Vocês estão, inclusive, com lucros acumulados de mais de 5 milhões. Acho que a pergunta natural seria sobre os dividendos. Isso é algo que devemos esperar para esse segundo semestre e como tem sido a discussão disso.

A segunda pergunta é com relação aos preços de PP, que descolaram bem nos Estados Unidos e Ásia, e mesmo olhando para o ano que vem, com a normalização, ainda me parece um descolamento bem grande. Se vocês têm algum plano ou estratégia comercial para mandar um pouco mais de volume para mercados que tenham referência aos Estados Unidos e poder se aproveitar dessa arbitragem.

**Pedro Freitas:**

Oi, Ricardo. Obrigado pelas suas perguntas. Com relação a alocação de capital, como você falou, é natural pensarmos em dividendos dados os resultados e essa alavancagem.

Eu ressalto a nossa política de dividendos que sempre foi muito importante na nossa tomada de decisão e, que aponta que deveríamos ter uma alavancagem abaixo de 2,5x, inclusive em uma visão futura de alavancagem abaixo de 2,5x para pensarmos em dividendos acima do mínimo. Como divulgamos, a alavancagem está em 1,1x, que é realmente muito baixa, é a menor da história da Braskem. Então, realmente é bastante natural pensarmos em dividendos.

É um diálogo que estamos tendo internamente sobre esse assunto. E, acho que seria razoável que no segundo semestre, se o cenário permanecer como está, em evoluirmos esse assunto. Não tem uma decisão tomada, mas de fato, é um tema que estamos discutindo e, acho que seria bastante natural acontecer alguma coisa até o final do ano.



Com relação ao preço de PP, o descolamento vem por alguns motivos. Nós vemos o mercado um pouco mais fraco, talvez até com algumas questões ligadas a pandemia, outras ligadas a questões políticas. Mas na Ásia, acaba tendo uma disponibilidade maior de PP, uma oferta maior do local.

E faltam contêineres para escoarmos esse produto para fora da área. Houve um descolamento dos preços entre as regiões, e nos Estados Unidos você tem essa situação em que o mercado está bastante equilibrado entre oferta e demanda. E aí, os preços estão refletindo essa situação.

Nós seguimos os preços de mercado e, como o mercado está nessa situação de preços mais altos, nós aproveitamos o benefício dessas margens maiores nos Estados Unidos.

O mercado se regionalizou do ponto de vista da formação de preços. O Brasil continua ligado ao PP da Ásia, mas os Estados Unidos e a Europa descolaram em relação a Ásia. Os Estados Unidos descoloram mais e a Europa menos.

Então, vemos aqui um cenário que enquanto perdurar será bastante positivo. Achemos que ele irá perdurar pelo menos até o final desse ano. E, se houver uma retomada de demanda na Ásia, talvez o preço na Ásia suba e não o preço das outras regiões caia.

Então, depende muito dessa dinâmica de oferta e demanda com esse ponto de que houve uma maior regionalização devido à dificuldade de escoamento logístico da produção asiática para a América do Norte.

Você faz uma provocação sobre se deveríamos buscar mais esses mercados que estão mais conectados aos Estados Unidos, mas de fato, isso se regionalizou. Não temos outras regiões que tenham a mesma lógica de precificação.

O que nós temos avaliado são, eventualmente, vendas do Brasil para o México. Já exportamos bastante do Brasil para outras regiões e temos avaliado isso. O nosso planejamento de operação e venda leva sempre em consideração todas as diferentes regiões em que podemos vender para escolher para onde vai a exportação. Lembrando que sempre priorizamos antes o mercado doméstico.

De qualquer forma, no México, que fez uma referência aos Estados Unidos, não temos hoje nenhum contrato de PP. Não quer dizer que estamos buscando, mas temos avaliado todas as oportunidades.

Então, acho que é uma dinâmica da oferta e demanda que regionalizou pelas dificuldades de logística que temos visto saindo da Ásia. E, a expectativa que temos é de que isso perdure por mais algum tempo. E quando voltar, não sabemos se voltará no sentido da Ásia subir ou dos Estados Unidos voltar a ter uma correção.

**Ricardo Rezende:**

Está ótimo, Pedro. Muito obrigado.

**Guilherme Levy, Morgan Stanley:**

Oi, pessoal. Boa tarde. Parabéns pelos resultados do trimestre. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação à geração de caixa. No começo do ano, principalmente no 2T21, nós vimos um consumo de caixa com expressão de capital de giro bem relevante.



Então, eu gostaria de entender como vocês pensam a evolução desse consumo de capital de giro ao longo do ano agora que estamos em momento em que provavelmente teremos spreads ainda muito altos, mas não no pico que vimos no 2T.

Na segunda pergunta, gostaria de entender o que motivou exatamente a parada pontual na planta do México. Gostaria de entender o que aconteceu para ter essa instabilidade no segmento de eletricidade, quanto tempo planta ficou parada e como foi o processo de retomada? Muito obrigado.

**Pedro Freitas:**

Obrigado pelas perguntas. Com relação a geração de caixa, como você bem falou, tivemos um consumo importante de investimento de capital de giro no 2T. Eu diria que isso aconteceu devido aos três pontos que a Rosana já mencionou na apresentação, mas elaborando um pouco em razão deles.

Como já publicamos várias vezes, nós temos uma política de gestão de compra de matéria-prima em que, a matéria-prima que importamos, nós conseguimos comprar no mercado com um prazo de até 360 dias. Teoricamente, nós estamos aproveitando esses prazos mais alongados de pagamento que os nossos fornecedores nos possibilitam.

O que aconteceu agora é que nos encontramos nessa situação de composição forte de caixa, e de estarmos até com excesso de caixa no balanço. Nós até fizemos o pagamento de várias dívidas para diminuir essa posição.

Obviamente, se você paga à vista você consegue algum desconto, então tomamos a decisão de buscar pagamentos à vista justamente porque não havia necessidade de alongar e tínhamos um custo de carregamento ao alongar o pagamento para os fornecedores.

Nós reduzimos o prazo de pagamento e isso acabou demandando pontualmente esse investimento em capital de giro.

O segundo ponto que foi relevante, talvez o mais relevante dos três seja o segundo, foi o aumento dos preços de resinas e químicos básicos e de matérias primas. Então, quando fazemos a composição do nosso estoque, as nossas compras, com o preço subindo, esse valor de estoque sobre e acaba demandando mais capital de giro.

E o terceiro ponto foi uma reposição de estoques, como você deve lembrar, no último trimestre do ano passado o volume de vendas foi muito forte. Nós vendemos, tanto no último do ano passado quanto no primeiro trimestre desse ano. Falando do Brasil, o volume de vendas foi de mais de 1.600 milhão de toneladas por trimestre. E agora no 2T esse número caiu para 1.5 milhão de toneladas no trimestre.

Então, quando olhamos para essa curva, nós diminuimos um pouco as vendas e conseguimos repor um pouco os estoques. Estávamos com um estoque abaixo do normal e voltamos agora a recompor os estoques. Então, esse volume, a recomposição é outro número que entra aqui.

Eu fico bastante feliz de que temos a possibilidade de absorver todo esse investimento em capital de giro com uma geração de caixa operacional. Não foi preciso aumentar o endividamento ou a alavancagem em função disso. Isso é bastante importante. Acho que é um bom sinal também da saúde financeira da Braskem.



Com relação ao México, o que aconteceu foram oscilações na frequência na rede nacional de eletricidade no México. Isso causou uma falha no nosso sistema de emergência da automação industrial do complexo. E tivemos que parar por falta de eletricidade. O sistema de automação disparou a parada da central. E com isso, as paradas de emergência sempre tem algum impacto, tivemos que fazer alguma manutenção que acabou gerando uma perda de posição no mês, não me lembro se foi maio ou junho, de 15 mil toneladas de produção.

Desde que junho, estamos rodamos novamente com estabilidade, sem redução de produção em função desse evento. Nós continuamos com a restrição de matéria-prima, mas esse evento não. Esse foi evento em maio, eu tenho a confirmação aqui. Foi um evento pontual, teve um impacto de 15 mil toneladas de produção que nós perdemos, mas que já foi recuperada.

**Guilherme Levy:**

Está ótimo. Obrigado.

**Pedro Soares, BTG Pactual:**

Boa tarde a todos. Eu tenho um *follow-up* sobre a alocação de capital e dividendos. Gostaria de entender mais a fundo alguns pontos. Você mencionou, Pedro, que para pagar dividendo mínimo precisaríamos de uma alavancagem abaixo de 2,5x, que é algo que já foi alcançado de longe. Mas como vocês também mencionaram na apresentação, deveríamos esperar alguma normalização do *spread*, que deveria fazer essa alavancagem minimamente, ainda que em grau muito menor no médio prazo.

Gostaria de entender se algum desses *leverage target* que vocês têm, se existe algum nível ótimo de dívida bruta mirada para o médio e longo prazo. Em outras palavras, como vocês estão pensando em termos de prioridade desse caixa entre dividendos e pagar dívidas. Existe algum balanço ideal? Obrigado.

**Pedro Freitas:**

Acho que a sua pergunta é muito boa porque acho que dá discutirmos um pouco da visão da estratégia financeira e de como estamos olhando a alavancagem. Se você olhar o histórico de vários anos da Braskem, a dívida líquida sempre fica entre US\$5 bilhões e US\$6 bilhões.

Estamos crescendo, por exemplo, com a entrada do projeto Delta no ano passado nos Estados Unidos está trazendo resultados fantásticos esse ano no volume de vendas com 98% de taxa de ocupação nos Estados Unidos e inclui a planta nova. Ou seja, é um volume novo nos Estados Unidos com margens muito altas e muito atraente.

Mas mesmo sem considerar isso, poderíamos até suportar uma dívida líquida um pouco maior, o histórico fica sempre entre US\$5 bilhões e US\$6 bilhões. Se pegarmos esse patamar mais a nossa política de gestão de caixa, que é bastante conservadora, eu diria que uma dívida bruta na faixa de até US\$7,5 bilhões, um pouco mais ou menos, seria o razoável, aquilo que podemos conviver sem nenhum problema.

Na apresentação, você vai ver que em algum momento passamos para US\$ 8 bilhões, mas é porque havíamos sacado a *revolver* de US\$1 bilhão. Então, se você olhar o histórico, até US\$7 bilhões e US\$7,5 bilhões é tranquilo, dá para conviver bem.



Nós fechamos o trimestre com uma dívida bruta de US\$6,8 bilhões. Então, já está abaixo deste patamar que estou falando que seria razoável. Nós pagamos ainda mais uns US\$350 milhões de dívidas agora em julho, ou seja, abrimos mais um espaço.

Ainda em julho, mesmo fechando após o pagamento dessa dívida, ainda estamos com uma posição de caixa um pouco acima daquela que achamos que seria o ponto ótimo para a Braskem.

Então, se olharmos entre um pouco de caixa, talvez US\$200 milhões US\$300 milhões de caixa em excesso que ainda temos, mais esse espaço de aumento de alavancagem, talvez mais US\$1 bilhão, achamos que a encontraremos a estrutura de capital. O que é ótimo e otimiza até para o retorno do *equity*.

Então, acho que estamos olhando para essa questão de dividendos, por um lado como o retorno para os acionistas, que merecem pois já tem três anos que não pagamos dividendos, acho que está na hora. A outra coisa é a questão da estrutura ótima de capital para não ficarmos subalavancados, o que todos nós sabemos que não é eficiente. Então, você vê que tem espaço e dá para fazermos bastante coisa.

**Pedro Soares:**

Ficou bastante claro. Obrigado, Pedro.

**Luis Carvalho, UBS:**

Obrigado pessoal. Parabéns novamente pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, Pedro. A primeira é que olhando a apresentação de vocês, me chamou bastante atenção esse slide 25, onde vocês demonstram que a Braskem continua sendo um ativo interessante do ponto de vista de oportunidade de investimento no cenário global petroquímico. Vocês mostram aqui um múltiplo EV/EBITDA relativamente descontado contra os *peers* lá fora.

Gostaria de entender se teve alguma coisa na mão do management que poderia ter sido feito para tentar de alguma forma destravar essa percepção de valor.

Nessa mesma, tem alguma coisa nesse processo de venda, muito se discute se a Braskem eventualmente vendida como um todo ou separadamente. O que poderíamos discutir do ponto de vista de percepção de valor nas diferentes regiões.

A segunda pergunta é com relação a RLAM. Nós já discutimos isso em algumas oportunidades, mas a RLAM, pelo que sabemos, está passando por (40:49) privado, que talvez tenha, até por conta do management, de conhecimento da companhia e do segmento petroquímico, alguma coisa que possa ser feita em conjunto.

Gostaria de saber se vocês já têm alguma coisa sobre potenciais sinergias e de oportunidades de negócios conjuntos que possam trazer eventualmente algum tipo de retorno adicional. Obrigado.

**Pedro Freitas:**

Boa tarde, Luis. Obrigado pelas perguntas. Com relação ao desconto com os *peers*, nós vemos os números. Os números mostram que existem um desconto, ele é um fato que está ali. Esse desconto foi muito menor no passado. Se você olhar dez anos atrás, a Braskem tinha um desconto em relação aos *peers*, mas era um desconto talvez na faixa de 10% ou algo assim.



Naquele momento, a Braskem era uma empresa 100% brasileira, 100% Base Nafta e, nós diversificamos. Nós fomos atrás de buscar outras fontes de resultados, com outras lógicas, com uma exposição internacional e a outros tipos de matéria-prima. Todo o crescimento que tivemos nos últimos anos, na minha visão, deveria ter diminuído esse desconto.

Hoje, temos o desconto na faixa de 40%. Então, na nossa perspectiva, ainda temos um desconto 'irrazoável'. Acho que parte disso ainda é um *cacth up*. O mercado fez um *cacth up* no primeiro semestre do ano. Nós estávamos muito mais descontados no fim do ano passado, um desconto na ordem de um múltiplo de 5x EBITDA. Agora estamos a 3x, o múltiplo dos *peers* caiu.

De qualquer forma, continuamos acreditando que esse desconto não se justifica. Achamos que a lógica da Braskem hoje é uma lógica muito sólida, muito inferida dentro dos negócios petroquímicos. Nós sabemos que o negócio petroquímico nunca terá múltiplos como as *startups* de 20x ou 30x porque é um negócio cíclico que tem sua própria dimensão.

Mas quando olhamos para os níveis que estamos vendo hoje e comparamos com todo o histórico eles não fazem o menor sentido. Talvez tenha, e você saberá melhor do que eu, na percepção dos investidores. "Poxa, já teve um *rally* na ordem de 150% no primeiro semestre. Tem mais para vir? Sobe mais ainda?"

Então, pode ser isso. Estamos tentando achar as causas dessa percepção de valor na nossa visão para tentar atacá-la e mostrar para o mercado que a Braskem é uma empresa moderna e está entre os melhores operadores petroquímicos do mundo.

Se você olhar, os nossos indicadores de segurança e produtividade estão entre os melhores do mundo, com um potencial de crescimento muito importante tanto na reciclagem. Olhando para o futuro, a reciclagem é uma plataforma importante, tem muito desafio, mas é muito importante para o crescimento e estamos nos posicionando bem

Nos renováveis, nós temos uma plataforma única. Ninguém no mundo tem o que nós temos. O potencial de crescimento desse negócio é avassalador. Então, acho que o mercado precisa, e estamos tentando encontrar formas de mostrar para o mercado que temos todos os motivos para que esse desconto não exista do jeito que ele existe hoje.

Com relação à RLAM, nós conhecemos boa parte do time que está assumindo a gestão dela, vários deles são egressos da Braskem, trabalharam aqui um algum momento do passado. São pessoas de altíssima competência e estamos o momento certo.

Nós conversamos com eles e a percepção que tivemos é que não é o momento de embarcarmos em uma discussão mais profunda de sinergia. Certamente, no momento em que eles sinalizarem que está na hora, sentaremos com eles para buscar todas as sinergias. Em alguns casos já temos ideia e em outros casos ouviremos as ideais deles, mas achamos que pode haver um potencial bem interessante na central do Nordeste.

**Luis Carvalho:**

Justo. Obrigado, Pedro.

**Barbara Halberstadt, JPMorgan:**

Boa tarde. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Gostaria de saber, com relação a redução de dívida se existe uma meta ou valor final de dívida bruta ou de dívida líquida, e também com relação à redução da alavancagem. Obrigada.

**Pedro Freitas:**

Barbara, para ser bem direto, nós não temos uma meta de dívida bruta. Nós temos uma meta interna que a minha equipe tem para dívida líquida. Não é uma meta pública porque ela na verdade é só uma referência para ajudar na gestão financeira.

Mas de qualquer forma, a referência que têm no mercado são os 2,5x da política de dividendos. Acho que esse é o número mais importante que temos. Abaixo desse número é o nível de alavancagem.

Os valores em dólares, os números que mencionei mais cedo são mais uma referência mais ou menos para ajudar vocês a pensarem no patamar de dívida que trabalhamos como confortável, os limites confortáveis que acreditamos que temos hoje.

**Barbara, JP Morgan:**

Está ótimo. Obrigada.

**Ben Isaacson, Scotiabank (webcast):**

Estrategicamente, vocês estão interessados em investir mais em diversificação regional ou tem algum químico que vocês almejam ter novas exposições ou aumentar as exposições que tem?

**Pedro Freitas:**

Obrigado pela pergunta. A diversificação regional foi uma parte importante da estratégia da Braskem. Nós temos investido de maneira relevante fora do Brasil, os últimos projetos *green field* foram no México e depois a planta nova de PP nos Estados Unidos, os grandes que fizemos, e também teve a planta de TEC nos Estados Unidos.

Também investimos no Brasil no período, planta nova de PVC, flexibilização da central da Bahia, e agora a planta de eteno verde que tem a expansão que estamos fazendo no Sul do Brasil. Então, temos equilibrado os investimentos no Brasil e fora, mas se olharmos a magnitude dos investimentos fora do Brasil tem sido maior. No Brasil, isso tem a ver com essa lógica de diversificação.

Nós temos um interesse de seguir acompanhando o mercado na Ásia. Então, quando de diversificação regional, já temos uma boa plataforma nas Américas. Temos uma operação muito importante na Europa que a operação comercial é até maior do que a industrial.

De qualquer forma, é uma operação bastante relevante, concentrada principalmente na Holanda e na Alemanha, mas com braços na Europa inteira. E o pedaço proporcionalmente menor que nós temos é a Ásia. Temos um escritório em Singapura e um escritório na Índia, mas quando olhamos para a Ásia, vemos um outro potencial caminho de crescimento.



Quando olhamos para o caminho de renováveis, a Ásia é um mercado importante para isso. Então, na verdade, talvez tenhamos que pensar nas duas avenidas. Olhando para o crescimento em renováveis, principalmente no PE verde, mas também em outras linhas, que é um mercado em que a Ásia tem muita importância.

Associado a isso, então a diversificação regional seria em cima de produtos que já temos, mas que vemos uma oportunidade de crescimento muito importante, especialmente na Ásia nesse caso do PE verde.

Quando olhamos para outros produtos, nós avaliamos. Volta e meia aparece alguma oportunidade de avaliarmos alguma aquisição ou alguma coisa nova. Os nossos processos internos de tecnologia estão mais focados nessa agenda dos renováveis e dos reciclados.

São produtos novos e temos buscado esses desenvolvimentos, mas estamos abertos também a parcerias nas regiões em que operamos. Então, pensando principalmente nas Américas, estamos abertos a parcerias em outros produtos.

Isso depende muito de cada oportunidade, não há um tempo estratégico, por si só, de diversificar produtos. Se aparecer alguma oportunidade por exemplo, se valorizarmos mais as correntes que temos disponíveis nas nossas centrais, aí sim olharemos.

Se você olhar os projetos que nós temos e que são mais óbvios, expandir a planta do México, o pré-sal no Brasil, o crescimento nos Estados Unidos, será em cima dos produtos que já temos.

E, como eu já disse, mas só para reforçar e deixar bem claro, eu diria que as oportunidades de crescimento que vemos em novos produtos é muito atrelada a reciclados e renováveis.

**Barbara Halberstadt, JP Morgan:**

Gostaria de fazer só um *follow-up*. Quais são os tipos de potencial venda de ativos da parte das concessionárias? Como a Companhia pensa com relação a venda de ativo? Tem algum ativo hoje que é considerado não estratégico e que se a venda fosse realizada resolveria o potencial de diversificação em benefício da Companhia? Se você puder dar uma cor com relação a isso seria ótimo.

**Pedro Freitas:**

Bárbara, obrigado de novo por mais essa pergunta. Colocarei essa pergunta no contexto do que vivemos no ano passado. Na divulgação do 2T20, estávamos com uma alavancagem de 7,1x. E como vocês sabem, estávamos trabalhando em todas as oportunidades, todas as alavancas possíveis de redução de alavancagem, inclusive adotamos a venda de ativos e, você viu que não concretizamos nada.

Não concretizamos nada pois, em um cenário de redução de alavancagem, os ativos que poderíamos desinvestir, na equação valor versus outros impactos na Companhia desse mesmo resultado, não fechou a conta naquele momento.

Eu diria para você o seguinte, todos os ativos da Braskem, em tese, estão à venda. É tudo uma questão do tamanho do cheque que um potencial comprador colocará na mesa. Eu colocaria dessa forma.



A administração da Braskem tem um compromisso com todos os acionistas da Braskem e, faremos o que for melhor para todos eles. Então, novamente, se vier um valor que na avaliação nós encontrarmos nossa perspectiva de valor desse ativo é menor do que o cheque que alguém colocou na mesa, aí é parte natural dos negócios, avaliarmos esse tipo de situação.

Por outro lado, se isso não acontecer, não tem motivo hoje e não tem sentido de vendermos ativos. Estamos apoiando a Novonor, nosso acionista controlador no processo de desinvestimento da participação dele, mas é a participação dele na Braskem, não são pedaços da Braskem.

Então, isso é um pouco da nossa reflexão aqui e do caminho que estamos seguindo. Só para complementar, enquanto a discussão acontece no nível do acionista, aqui na Braskem, seguimos buscando todas as oportunidades de negócio para criar valor dentro daquilo que temos na nossa mão que é a condução da própria empresa.

**Barbara Halberstadt:**

Está ótimo. Ficou claro. Só uma última pergunta com relação ao nível de dívida adequado, vocês acham que hoje, como a estrutura de capital está, considerando que obviamente o ciclo em algum momento vai virar, o EBITDA se ajusta, normaliza para frente, que nível de dívida bruta hoje seria suficiente para um *rating*? Vocês estão confortáveis com a trajetória? Se puderem comentar um pouco, seria ótimo. Obrigada.

**Pedro Freitas:**

Estamos bem confortáveis, Bárbara. Obviamente, que a decisão é das agências de *rating*, não é nossa. Mas se você olhar as nossas métricas, mesmo se colocarmos algum desconto no nosso EBITDA pensando na média de 5x, um EBITDA diferente, as nossas métricas hoje são absolutamente confortáveis.

E, acreditamos que o *investment grade*, quando olhamos os números, já estamos em um nível muito melhor que muitas empresas *investment grade*. Então, temos a convicção que isso deveria ser reconhecido pelas agências de *rating*.

Nós temos um diálogo frequente com elas nesse sentido, mas no final a decisão é delas. Então, nós olhamos os números e os fatos, olhamos inclusive cenários de EBITDA um pouco diferentes. Como conseguimos reduzir o patamar dívida bruta e dívida líquida, mesmo com a dívida mais baixa, estaríamos confortavelmente dentro da métricas das agências, mesmo pagando dividendos.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra à Braskem para as considerações finais.

**Roberto Simões:**

Gostaria de agradecer a todos vocês pela participação no nosso *call* de resultados. Gostaria de encerrar essa nossa apresentação com as algumas considerações.

Primeiro, do ponto de vista dos resultados, nós fizemos mais um trimestre muito forte em todas as regiões, impulsionado não somente pela nossa dinâmica de *spread* no mercado internacional que foi muito positiva, mas também pelo foco das equipes da Braskem na entrega desses resultados.



Segundo, seguimos com a nossa trajetória de retornar ao nível de grau de investimento. Reforçarei aqui que já tivemos entregas bem expressivas que foram apresentadas nessa tarde, com a redução da dívida bruta no montante total de USD\$ 1,7 bilhões até o final de julho. E, com o registro da menor alavancagem da história da Braskem de 1,1x.

Ressalto também que nos últimos doze meses, a alavancagem da Companhia foi reduzida em 6x. Tudo isso sempre mantendo uma posição de caixa muito robusta e com um perfil de dívida bastante alongado, o que inclusive foi bem debatido durante a sessão de perguntas e respostas.

Adicionalmente, com relação aos nossos compromissos de ESG, tivemos alguns avanços muito importantes, tanto em Governança quanto com a transformação do Comitê de Conformidade do Conselho no Comitê de Conformidade e Auditoria Estatutária que é algo visto de uma maneira muito positiva pelo mercado, que será inclusive formado por mais cinco membros independentes.

Por fim, estamos confiantes de que esses resultados e que a geração de caixa nos próximos trimestres, na medida em que tudo aponta para que o cenário petroquímico internacional continuará em um patamar saudável.

Nesse cenário, gostaria de reforçar o nosso compromisso contínuo na busca da produtividade e da competitividade de todas as nossas operações e da geração de caixa do nosso negócio, que criam valor para todos os nossos acionistas.

Gostaria então de agradecer a todos vocês novamente. Nos vemos em breve, em novembro, quando divulgaremos o resultado do 3T21. Um abraço.

**Operadora:**

A teleconferência da Braskem está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”