

## **Operadora:**

Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Braskem para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2014. Estão presentes hoje conosco os senhores Carlos Fadigas, Diretor-Presidente, Mario Augusto da Silva, Vice-presidente de Finanças e RI, e Roberta Varella, responsável pela área de RI.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

Esse evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço [www.braskem.com.br/rj](http://www.braskem.com.br/rj), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar antecipadamente, no website, perguntas a serem respondidas durante a sessão de perguntas e respostas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Braskem, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Braskem, e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra a Roberta Varella, responsável pela área de RI da Braskem, que iniciará a apresentação. Por favor, Roberta, pode prosseguir.

## **Roberta Varella:**

Bom dia senhoras e senhores,

Gostaria de agradecer a todos pela participação em mais uma teleconferência da Braskem. Hoje discutiremos os resultados do 2º trimestre e do 1º semestre de 2014.

Lembramos que em atendimento à lei 11.638/07, os resultados aqui demonstrados refletem a adoção de regras contábeis internacionais IFRS.

Vale ainda ressaltar que, em decorrência da decisão de manter os investimentos na Quantiq, que é a empresa responsável pela distribuição de produtos químicos, a demonstração financeira trimestral da Braskem de 2013 foi reapresentada para incluir o resultado dessa operação.

As informações financeiras aqui apresentadas foram revisadas por auditores externos independentes.

Vamos então para o slide seguinte, por onde iniciaremos nossos comentários.

No slide de número 3, falaremos dos principais destaques do segundo trimestre de 2014:

A taxa média de utilização dos crackers foi de 84%, 1 ponto percentual inferior à taxa do primeiro trimestre, influenciada pela parada programada de manutenção da principal linha do cracker de Triunfo, que ocorreu entre março e abril, e por problemas de fornecimento de matéria-prima no site do Rio de Janeiro.

O mercado de resinas termoplásticas atingiu 1,3 milhão de toneladas, uma queda de 3% em relação ao primeiro trimestre, refletindo a desaceleração da atividade econômica brasileira. As vendas da Braskem acompanharam esta tendência e também reduziram 3%. Na comparação com o segundo trimestre de 2013, que havia sido beneficiado pela reconstrução de estoques e o bom desempenho de determinados setores, a demanda brasileira apresentou redução de 8% enquanto as vendas da Braskem foram 7% inferiores.

O EBITDA consolidado do 2º trimestre foi de R\$ 1,1 bilhão, uma alta de 6% em relação ao mesmo período de 2013, explicada (i) pela recuperação dos spreads no mercado internacional e (ii) pela depreciação do real entre os períodos.

Na comparação com o EBITDA recorrente do primeiro trimestre do ano, observou-se uma queda de 17%. Os principais fatores que contribuíram para esse resultado foram (i) a redução dos spreads de petroquímicos no mercado internacional; (ii) a apreciação média do real; e (iii) o mix de vendas das operações do Brasil.

Nesse contexto, o lucro líquido registrado no trimestre foi de R\$ 124 milhões.

A alavancagem da Braskem, medida pela relação dívida líquida/EBITDA, quando mensurada em dólares, foi de 2,73x, praticamente em linha com o trimestre anterior.

Em linha com sua estratégia de diversificação e acesso à matéria-prima competitiva, o projeto do México seguiu avançando e o progresso físico do empreendimento atingiu 75%. As atividades de pré-marketing também seguiram evoluindo e já atingiram cerca de 200 clientes.

No que tange o seu comprometimento com o desenvolvimento da cadeia de plásticos brasileira, a Braskem tem avançado com o programa criado em conjunto com a indústria, denominado PIC - plano de incentivo à competitividade da cadeia do plástico. Dentre as iniciativas, a companhia e seus clientes participaram da Agrishow, uma das maiores feiras do segmento do agronegócio, com o objetivo de aproximar este setor das inovações em plástico, como o silo bolsa e as carrocerias de caminhão, dentre outras.

Nesse slide observamos o desempenho do mercado brasileiro de resinas termoplásticas e das vendas da companhia.

No 2º trimestre de 2014, a demanda por resinas termoplásticas apresentou uma queda de 3% em relação ao trimestre anterior, em face da retração da atividade econômica e a desaceleração da produção industrial, que também foi impactada pelo menor número de dias úteis durante a copa do mundo. as vendas da Braskem acompanharam a dinâmica de mercado e totalizaram 879 mil toneladas. o market share foi de 67%, similar ao primeiro trimestre.

Na comparação com o 2º trimestre de 2013, quando houve recomposição de estoques na cadeia e o crescimento de determinados setores, como automobilístico, agronegócio e de infraestrutura, o mercado retraiu 8% e as vendas da Braskem foram 7% inferiores.

No acumulado do ano, o mercado brasileiro de resinas termoplásticas totalizou 2,6 milhões de toneladas, uma redução de 3% na comparação com o primeiro semestre de 2013. As vendas da Braskem seguiram essa tendência e apresentaram redução de 5%.

Passando para o próximo slide...

No slide de número 5 apresentamos os fatores que influenciaram o EBITDA no segundo trimestre de 2014 na comparação com o primeiro trimestre do ano.

O EBITDA consolidado da companhia foi de R\$ 1,1 bilhão, uma redução de 17% em relação ao primeiro trimestre, em base recorrente. Essa queda é explicada, principalmente, (i) pela retração dos spreads no mercado internacional; (ii) e pelo mix de vendas das operações do brasil; (iii) parcialmente compensados pelo bom desempenho da unidade de negócios EUA e Europa.

A apreciação média de 6% do real em relação ao dólar também foi fator negativo e impactou o resultado em R\$ 128 milhões; sendo R\$ 443 milhões negativo na receita e R\$ 315 milhões positivo no custo.

Em dólares, o EBITDA do trimestre foi de US\$ 507 milhões, 12% inferior ao EBITDA recorrente do primeiro trimestre e em linha com o apresentado no mesmo período de 2013.

Passando para o slide de número 6...

No slide de número 6, apresentamos os fatores que influenciaram o EBITDA no primeiro semestre de 2014 na comparação com o mesmo período do ano anterior.

O EBITDA consolidado da companhia atingiu R\$ 2,8 bilhões, um crescimento de 37% em relação ao 1º semestre de 2013. Em base recorrente, a alta foi de 24%.

Destacam-se a recuperação dos spreads de resinas termoplásticas no mercado internacional e a apreciação do dólar médio de 13%, que gerou um efeito positivo de R\$ 610 milhões, sendo R\$ 2,6 bilhões positivo na receita e R\$ 2,0 bilhões negativo no custo.

Passando para o slide de número 7...

Esse slide ilustra o endividamento da Braskem.

Pelo fato do investimento do projeto México, feito pela subsidiária Braskem-Idesa, ser financiado pela modalidade de project finance; onde a dívida deve ser repaga com a geração de caixa do próprio projeto, a análise do endividamento, aqui apresentada, não considera essa estrutura de financiamento.

Nesse contexto, em 30 de junho de 2014, a companhia apresentou dívida bruta de us\$ 8 bilhões, 1% superior à registrada no primeiro trimestre. Quando medida em reais, a dívida foi 2% inferior, influenciada pela depreciação da moeda norte-americana em 3% entre o fim dos períodos. a dívida bruta atrelada ao dólar foi de 69%.

O saldo de caixa e aplicações totalizou US\$ 1,4 bilhão, praticamente em linha com o apresentado no trimestre anterior. A companhia, todavia, possui três linhas de crédito rotativo, que não apresentam cláusulas restritivas de saque em momentos adversos de mercado; e que não foram utilizadas.

Por consequência, a dívida líquida da Braskem totalizou US\$ 6,7 bilhões. Quando medida em reais, a dívida foi 2% inferior, totalizando R\$ 14,7 bilhões. A dívida líquida atrelada ao dólar foi de 75%.

A alavancagem financeira medida pela relação dívida líquida/EBITDA, mensurada em dólares, encerrou o trimestre em 2,73x. Em reais, a alavancagem foi para 2,62x, uma redução de 3%, influenciada pela apreciação do real entre os períodos.

Em 30 de junho de 2014, o prazo médio do endividamento era de cerca de 15 anos, em linha com o registrado no fim do primeiro trimestre. Se considerarmos apenas a parcela da dívida em dólares, o prazo médio fica em 21 anos.

Apenas 4% do total da dívida tem vencimento no ano de 2014, e o elevado patamar de liquidez da companhia garante que seu saldo de disponibilidades cubra os vencimentos dos próximos 26 meses. Se considerarmos o prazo final para o saque das linhas de crédito rotativo, a cobertura se estende para 28 meses.

Passando para o próximo slide ...

No slide de número 8 falaremos sobre os projetos de crescimento da companhia.

Em linha com sua estratégia de diversificação e competitividade de matéria-prima, a construção do projeto integrado para a produção de polietileno no México seguiu avançando e o progresso físico do empreendimento atingiu 75%.

Mais de 50 mil toneladas de materiais e 640 equipamentos já foram recebidos no site e cerca de 560 pessoas já foram contratadas para conduzir a futura operação industrial.

No que tange à sua estrutura de financiamento, até o fim do primeiro semestre a subsidiária Braskem-Idesa havia sacado três parcelas do project finance, no valor total de US\$ 2,5 bilhões.

O projeto, que entra em operação no segundo semestre de 2015, é o primeiro projeto greenfield a ser comissionado na região da América do Norte e utilizará etano, a preço competitivo, para a produção de polietileno. Além da competitividade de matéria-prima, outro diferencial do projeto é o foco no atendimento do crescente mercado doméstico

mexicano, hoje já deficitário, e que tem cerca de 70% de sua demanda suprida por material importado.

Em relação ao projeto Ascent, a companhia informa que os estudos de engenharia seguiram avançando e um novo acordo de fornecimento foi assinado com a Range. Considerando o acordo já firmado com a Antero Resources, cerca de 50% da matéria-prima necessária para o projeto já está assegurada. Ressalta-se, todavia, que a estrutura societária do projeto ainda está em definição.

Em junho, a Braskem anunciou a construção de uma linha para produzir polietileno de ultra-alto peso molecular, no seu site de La Porte, no Texas. Conhecido comercialmente como UTEC, a resina conta com tecnologia 100% brasileira e têm aplicações em diversas indústrias, como extração de petróleo, artigos militares e construção civil. a operação da nova unidade é esperada para o 1º semestre de 2016, e o objetivo é complementar o portfólio de produtos produzidos no Brasil.

Em linha com seu compromisso de realizar investimentos em manutenção e na busca pela melhoria na eficiência de ativos, a companhia expandiu em cerca de 30 mil toneladas sua capacidade de PP de sua planta de Seadrift, no Texas, que passa a ter uma capacidade anual de 215 mil toneladas.

Passando para o slide 9...

Neste slide apresentamos o Capex do primeiro semestre de 2014.

A Braskem, em linha com seu compromisso na realização de investimentos com retorno acima de seu custo de capital, desembolsou cerca de R\$ 1,3 bilhão no período.

Do total, (i) 65% foi direcionado às operações industriais, incluindo parte do desembolso das paradas programadas de manutenção; e cerca de (ii) 30% foi direcionado à construção do novo complexo petroquímico no México.

Os demais gastos estão relacionados aos outros projetos anunciados pela companhia, como, o investimento para a produção de UTEC no site de La Porte, nos Estados Unidos; e a conversão e expansão de uma das linhas de produção de polietileno na Bahia para base metaloceno.

É importante lembrar que o valor do investimento do projeto México, aqui demonstrado, não inclui os recursos do project finance e do acionista minoritário do projeto.

Para 2014, o investimento estimado se mantém em torno de R\$ 2,7 bilhões.

Passando para o próximo slide...

No slide de número 10 falaremos das perspectivas do mercado e da indústria petroquímica, bem como das principais concentrações da companhia.

A revisão do crescimento da economia norte-americana no primeiro trimestre, em decorrência do rigoroso inverno, e o menor crescimento dos mercados emergentes levou o FMI a reduzir a perspectiva de crescimento global em 2014 de 3,6% para 3,4%. A perspectiva para o médio e longo prazo, todavia, permanece favorável, com



os EUA mostrando recuperação já no segundo trimestre e a China respondendo às novas políticas de estímulo adotadas para um crescimento mais sustentável. A Europa, após dois anos de desaceleração, também apresenta um cenário de crescimento a partir de 2014. Os fatores de risco ao cenário global estão relacionados às questões geopolíticas na Ucrânia e Iraque.

No caso do Brasil, a conjuntura é mais desafiadora. A expectativa de crescimento do PIB para 2014, de acordo com os dados da última pesquisa Focus do banco central, foi reduzida para 0,86%; refletindo a redução da atividade econômica. Espera-se, todavia, que o governo continue avançando em medidas que possibilitem a retomada de crescimento da economia.

No que tange a indústria petroquímica mundial, o cenário de curto prazo permanece favorável. Os fundamentos de mercado indicam um patamar de spreads similar ao dos últimos trimestres, face à expectativa de um mercado balanceado entre oferta e demanda.

Nesse contexto, a estratégia da Braskem continua pautada no desenvolvimento da cadeia petroquímica e de plásticos brasileira, e no investimento em projetos que buscam diversificar sua matriz de matéria-prima e melhorar sua competitividade na curva de custos global, através:

(i) da construção do projeto petroquímico integrado no México, para produção de polietileno;

(ii) e do avanço dos estudos do projeto Ascent;

A companhia permanece focada ainda:

- nos investimentos na área de inovação, desenvolvendo novas aplicações e apoiando o crescimento da indústria de transformação plástica;
- na constante busca de sua eficiência operacional, através da elevação da sua taxa de operação;
- na conclusão da aquisição do controle da Solvay Indupa; e
- na manutenção da sua hígidez financeira e disciplina de custos.

Encerramos aqui a nossa apresentação e passamos para a sessão de perguntas e respostas.

**Operadora:**

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem \*1.

Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando a tecla #. As perguntas serão atendidas na ordem em que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta. Dessa forma, uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

**Paula Kovarsky, Itaú BBA:**

Boa tarde. Quero começar com duas perguntas, a primeira para entender um pouco melhor a fraqueza da demanda doméstica nesse trimestre, e como vocês estão vendo isso para o próximo. Estamos vendo um cenário de enorme incerteza de demanda, alguma volatilidade do câmbio, com os preços lá fora um pouco mais estáveis, mas, ainda assim, as importações estão em um patamar relativamente elevado, principalmente PP.

Queria entender como vocês estão encarando isso, se existe alguma perspectiva de ter que eventualmente reduzir margem para brigar com essa importação, ou se vocês acham que, com a normalização da demanda, quem crescer market share é a Braskem? E nesse contexto, entender sua visão de mercado doméstico para o 3T e para o 4T.

E a segunda pergunta é sobre uma questão do aumento do SG&A, que vocês mencionam uma postura mais conservadora com respeito a crédito. Se pudessem falar um pouco mais sobre isso, se é PDD, se é algum aumento ou redução de prazo em resposta à fraqueza do mercado. Só para entendermos um pouco melhor o que isso quer dizer.

**Carlos Fadigas:**

O Mario Augusto responderá na sequência sobre SG&A, e eu vou começar respondendo sua pergunta sobre demanda.

Primeiro, o que vimos no 2T era de certa forma esperado, mas talvez a intensidade, no mês especificamente de junho, tenha sido maior; a fraqueza no mês de junho tenha sido maior que o esperado.

Quando anunciamos o 1T, chegamos a comentar que nossa visão era de que parte da demanda do 2T havia sido antecipada, assim como acontece no final do ano, que, em antecipação às férias e ao verão, a indústria consome mais no 3T. Então, talvez em antecipação às férias do meio do ano e à Copa do Mundo, parte da demanda tenha sido antecipada. Parte era esperada.

O mês de junho foi mais fraco do que todos esperavam, foi especialmente mais fraco. Nossos clientes tiveram uma leitura muito parecida com a nossa. E agora, para esse 3T, todos tinham, e continuam tendo, uma leitura de que não será um ano brilhante – aliás, longe disso –, mas teremos um retorno de demanda, um 3T mais forte pela sazonalidade, por recomposição de alguma coisa que a indústria tenha deixado de consumir no 2T, para fechar o ano, pela visão que passamos ontem em diálogo com a imprensa, com um PIB no intervalo de zero a 1% de crescimento de demanda. É o que esperamos.

Então, apesar de termos tido um trimestre que foi exatamente 7% pior que o trimestre do ano passado, mas foi excepcionalmente forte no ano passado, e até 3% pior que o 1T14, não vemos um ano negativo a essa altura. E o mês de julho confirmou essa tendência: os volumes de ordens vieram, tivemos uma venda razoável no mês de julho.

Só para tranquilizar que, diferente até do que um ou outro cliente chegou a supor, uma minoria, que o ano estava muito mal, com 5% a 10% de queda, aquilo era um reflexo

muito pontual do mês de junho e teremos um ano normal no Brasil, infelizmente, a essa altura personificando um crescimento de zero a 1% nesse caso específico.

Com relação à importação, nosso market share ficou, de maneira geral, estável. Quando comparamos 1T com 2T, a dupla PE e PP avançou de 71% para 72%, e o PVC cedeu 1 p.p. Não vejo grandes movimentos aí.

O que posso lhe dizer é que, na comparação de trimestre com trimestre, não estamos vendo nenhum grande movimento.

Às vezes há fatores muito específicos. Nós conquistamos um direito provisório no PP de um processo que ainda está sendo julgado e avaliado, e isso pode ter um movimento mais pontual.

O que eu posso falar, olhando em um horizonte mais ao longo em vez de olhar somente 1T com 2T, é que tem, sim, aí um espaço de mercado que gostaríamos que fosse nosso. No PP historicamente o número é de 85% de market share, e PE com número histórico de mais ou menos 70%, se fizemos a média dos dois chegamos a um número um pouco maior que os 72% que temos agora.

No passado, cheguei a comentar sobre o espaço que gostaríamos de ficar, mais perto de 75% na combinação dos dois. Então, tem pelo menos uns 3 p.p. de mercado que gostaríamos de reconquistas. É claro que isso será feito e buscado sempre olhando a dinâmica de preço, porque poderíamos fazer isso com uma redução maior de preço e entendemos que não é a melhor estratégia comercial.

Para fechar, não vejo nenhum movimento atípico e relevante de importação, mas vejo, sim, uma pressão, que existe há mais de um ano e que hoje nos faz ter um market share um pouco menor do que gostaríamos. A forma e o momento de recuperarmos isso é que avaliaremos quando e como fazer.

**Paula Kovarsky:**

Ouvimos também, Fadigas, e me corrija se eu estiver errada, que eventualmente, uma parte dessa recuperação de demanda de julho seria também um processo de reestocagem, onde a cadeia, temerosa do que acontece na sua renegociação com a Petrobras no contrato de nafta, um eventual repasse de preço decorrente dessa renegociação, estaria antecipando às compras. Vocês veem isso?

**Carlos Fadigas:**

Não vemos. No volume de vendas e o perfil de vendas da Braskem, eu não vejo reestocagem e não vejo influência da discussão do contrato de nafta. Não nos números que estamos acompanhando.

**Paula Kovarsky:**

Está ótimo.

**Mario Augusto da Silva:**

Paula, só para endereçar sua pergunta sobre SG&A, de fato, uma parte desses números do aumento do SG&A se refere a uma provisão para devedores duvidosos,



PDD. Em um cenário econômico é um pouco mais desafiador, em linha com nossa política contábil, tivemos uma postura um pouco mais conservadora em relação ao número de PDD.

De fato, foi um número ao redor de R\$15 milhões a R\$20 milhões de provisão para devedores duvidosos que adicionamos, de novo, em uma postura um pouco mais conservadora diante do cenário econômico desafiador.

Aproveito para comentar dois outros itens que também acabaram impactando um pouco mais o SG&A: algumas despesas que tivemos de aumento no custo de armazenagem sobre estadia; e também algumas despesas relacionadas a marketing institucional. O conjunto desses três fatores acaba explicando o porquê desse aumento que tivemos no SG&A.

**Paula Kovarsky:**

OK. Muito obrigado.

**Luiz Carvalho, HSBC:**

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira, não queria entrar nessa área, mas é inevitável: do ponto de vista de cenário política, temos eleições nos próximos meses. Como vocês entendem isso, do ponto de vista da política da Companhia, dados os incentivos que tivemos durante esse último ano de PIS/COFINS, de, por exemplo, *anti-dumping*? Talvez a palavra 'incentivo' não seja a melhor, mas algumas medidas tomadas pelo governo. Como vocês veem isso, com uma possível mudança de governo para frente?

E a segunda pergunta, queria entender como está a sua relação com alguns distribuidores. Conversamos com alguns deles, e a percepção que tivemos, até em relação à pergunta da Paula, é que a inadimplência vem aumentando, e eles entendem um cenário um pouco mais difícil em 2015 que em 2014. Como vocês estão vendo isso? Obrigado.

**Carlos Fadigas:**

Luiz, vou começar pela sua primeira pergunta. Tivemos, sim, uma redução de PIS/COFINS sobre a matéria-prima, e isso pegou mais ou menos 40 empresas. A Braskem é a maior beneficiada porque é, de longe, a maior operação petroquímica dentre essas 40 empresas.

Meu primeiro ponto é de que, naturalmente, essa desoneração, além de necessária, é até insuficiente para cobrir a distância que temos hoje com relação à matéria-prima disponível nos Estados Unidos com gás de xisto. Faz parte de uma necessidade estrutural do setor.

Eu acho que essa necessidade é finita no tempo; o Brasil terá gás e terá matéria-prima disponível no tempo. E ela já foi prevista para ser uma desoneração plurianual. Ela vai até o ano de 2017, se não me engano, terminando na virada de 2017 para 2018.

Então, está bem endereçada. Primeiro, ela é necessária; segundo, ela é muito importante para um setor inteiro; e terceiro, ela tem uma curva já desenhada de sua temporalidade.

Com relação a *anti-dumping*, aí eu verdadeiramente acredito que o Brasil precisa estar muito atento. E me permita fazer uma digressão breve: nós convivemos em um ambiente econômico europeu, convivemos no ambiente econômico dos Estados Unidos, e os Estados Unidos hoje impõe restrições enormes à importação de gás. Vocês conhecem isso.

Tem uma discussão nesse exato momento nos Estados Unidos se a exportação de condensado é permitida ou não, porque eles não querem permitir a exportação de recurso natural sem algum grau de industrialização, não é só política de segurança energética.

Então, vários outros ambientes, inclusive os que se colocam como os mais liberais do mundo, tem discussão sobre exportar recurso natural. O Brasil exporta petróleo bruto, e os Estados Unidos não.

A indústria americana não tem nenhum poder de discutir o veto à exportação de gás natural. A indústria petroquímica americana tem essa agenda, para manter a competitividade com eles.

Eu acho que, independente de qual seja o próximo governo, mais ou menos liberal, e vou me abster em direção a isso, qualquer que seja ele, será importante estarmos atentos.

E a Braskem como empresa industrial, e empresa industrial grande, uma das maiores do Brasil, continuará engajada, opinando e contribuindo no que entendemos que é mais que um direito, é uma obrigação nossa, que não desprezemos esses instrumentos e não entremos em uma discussão de forma ingênua. Não tem ninguém ingênuo nesse mercado de concorrência global.

Essa é minha visão sobre incentivos, sobre *anti-dumping*. Talvez até tenha falado de forma mais conceitual do que pragmática, ou prática, a respeito das próximas semanas de eleição. Estamos acompanhando o processo, mas fazemos questão de deixar claro para todos os candidatos qual é a visão da indústria.

Houve um evento da CNI, e tive a felicidade de participar representando a CNI, falando dos desafios da indústria inclusive para a própria Presidente Dilma Rousseff, e a indústria está colocando sua agenda, deixando claro o que ela precisa.

Tem um convite feito a todos os três principais candidatos à presidência da República para irem à sede da Abiquim. Temos uma apresentação pronta para fazer a eles para mostrar, de um lado, a importância do setor, e de outro, qual é a agenda para desenvolver o setor.

Então, continuaremos engajados nisso, porque, como eu lhe disse, isso é um direito e, ao mesmo tempo, uma responsabilidade.

Deixe-me migrar agora para sua segunda pergunta. Você comentou que comentou que conversou com nossos distribuidores. Do ponto de vista de inadimplência, o Mario comentou na resposta à pergunta anterior que fizemos uma provisão um pouco maior. Não vemos um crescimento da inadimplência de forma material.

O número de crescimento de provisão, inclusive, é por volta de R\$30 milhões. Para uma empresa que fatura R\$35 bilhões, isso dá 0,01%. Então, não vejo nada material.

Pode haver, claro, um ano de crescimento menor. Se a demanda de resina cair, do outro lado temos o mesmo ambiente de negócio na zona de transformado. Ano passado crescemos bem, 8%.

Então, quando você dá uma desacelerada, há um freio, mas o fluxo de caixa da empresa às vezes se desarruma e você pode ter uma necessidade de um prazo maior para pagar, e como você tem que ser conservador dentro da empresa, se você tem um recibo que está vencido com 30 dias, você faz um provisionamento diferente.

Mas eu não vejo um problema industrial de termos um segmento importante da área de transformação com problemas. Não estamos vendo isso.

Com relação ao seu comentário de 2014 e 2015, eu espero que 2014 seja mais difícil que 2015. Dito de outra forma, espero que em 2015 o ambiente melhore. Apesar que, claro, carregaremos para dentro do ano que vem uma série de desafios que estamos tendo este ano, seja inflação inercial, seja a própria taxa de juros, porque começaremos o próximo ano da forma que terminar este em termos de taxa de juros.

E o próprio crescimento também tem sua própria inércia: se terminarmos o ano com 0,80 – acho que o foco é 0,86 –, isso acontecerá ano que vem. Mas espero que a dinâmica seja positiva. Se você tira a incerteza da eleição, quem quer que seja o vencedor tem quatro anos de governo pela frente, uma política que terá de ser deixada clara já no começo do governo na política econômica, e isso tende a reduzir as incertezas pelo simples fato de termos um presidente eleito com mandato claro pela frente. Espero que isso ajude na demanda e no crescimento econômico.

Não sei, Luiz, se respondi suas perguntas.

**Luiz Carvalho:**

Está claro. Fadigas, se me permite um *follow-up*, talvez olhando mais para o curto prazo, e menos em uma visão um pouco mais ampla, como você colocou, a parada da planta do ABC por mais um mês, como você acha que isso pode afetar, por exemplo, o 3T do ponto de vista de fornecimento? E como efetivamente esses problemas de fornecimento de gás na planta do Rio de Janeiro pegam alguma coisa do 3T do ponto de vista de *supply*? Obrigado.

**Carlos Fadigas:**

Sobre São Paulo, nossa central de São Paulo fará uma parada programada, que acontece uma vez a cada seis anos. Ela está programada há muito tempo, portanto. Essa parada começa no mês que vem, em setembro, e a previsão é que se estenda até o começo do mês seguinte.

A parada, especificamente, demora uns 35 dias – cinco para lá ou cinco para cá. A previsão é muito mais rígida que isso, eu que não tenho o número exato, mas é por volta de 35 dias.

A tendência de impacto é menor. As duas maiores centrais são Bahia e Rio Grande do Sul, e para lhe dar uma ideia de tamanho delas, vou usar a produção de eteno como

referência: as duas fazem 1,25 milhão de toneladas de capacidade de eteno, e em São Paulo são 700.000. Então, não é das nossas maiores centrais.

Como a parada é só de um mês, nos programamos para poder, do ponto de vista de resina, nos estocar e nos preparar para essa parada. Então, é tudo feito para minimizar o impacto. Não vejo no 3T e parada fazendo diferença em nossa capacidade de geração de EBITDA.

Com relação ao Rio de Janeiro, a central de lá é abastecida com gás, ela roda com etano e propano. A Petrobras nos passou a informação de que a redução do abastecimento, que fez com que essa central rodasse, inclusive, a pouco acima de 70% nos últimos dois meses, era fruto de questões de manutenção e parada de produção, inclusive de plataforma, e que isso melhoraria na segunda metade do ano.

E de fato, no mês de julho já melhorou um pouco, mas não chegou exatamente aonde queríamos. Essa é a nossa central mais rentável; como sabemos, fazer petroquímica de gás hoje tem uma rentabilidade bem diferente de fazer petroquímica base nafta, e daí sua relevância.

Então, acho que se o Rio de Janeiro trouxer impacto no 3T, será um impacto positivo de aumento de taxa de operação para ela migrar para a zona dos 80%, quem sabe até para uma zona de 90% no decorrer do 3T. Esses são os dois impactos que eu vejo.

**Luiz Carvalho:**

OK. Ficou claro. Obrigado.

**Gustavo Gattass, BTG Pactual:**

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. Queria primeiro fazer um *follow-up* nessa pergunta sobre a Riopol. Só verificar se seria fácil para vocês nos quantificarem o quanto esse problema com o suprimento de gás na Riopol acabou trazendo para o resultado. Vocês mencionam na transição de 1T para 2T somente um impacto grande, de 153.000 de volume, mas eu imagino que a mudança de *mix* deva ter tido algum tipo de impacto. Queria saber se é relevante ou não.

A segunda pergunta, Fadigas, tem mais a ver com o contrato de nafta com a Petrobras. Imagino que você não possa falar muita coisa do que está andando, por um lado ou por outro, mas só queria confirmar: hoje, vocês têm um nível de convicção razoável de que essa negociação acaba agora no final do mês, ou há possibilidade de ela ainda se estender? E segundo, se por acaso for deferido algum tipo de mudança de preço, ela é retroativa a fevereiro, quando era o primeiro final do contrato, ou não?

**Carlos Fadigas:**

Vou lhe dar uma ideia de Riopol. Vou lhe passar alguns números, e a partir disso você poderá ter uma ideia do impacto, porque para lhe dar um impacto mais preciso eu teria que dar a ideia de por qual preço estamos vendendo o polietileno produzido lá, e não quero entrar nesse nível de detalhes.

Mas essa central com capacidade de 500.000 toneladas nunca rodou a 100%, porque nunca recebemos matéria-prima o suficiente para isso. Ela rodava a cerca de 90%.

Como está rodando a cerca de 70%, temos 20% da capacidade dela que ficou comprometida.

Grosso modo, 100.000 toneladas por ano, se você quiser fazer conta de impacto coloca isso no 1S, são 50.000 toneladas. Para ter uma ideia de resultado dessas 50.000 toneladas, precisa olhar uma média de preço etano e propano com referência internacional, leia-se aí no Belvieu de um lado, e do outro lado, preço de mercado interno de polietileno. Mercado interno porque esse produto, como é tecnologia Univation – as duas plantas têm tecnologia Univation Unipol –, o linear é metaloceno, então é um produto de boa qualidade, e ele tem que migrar para o mercado interno. Mas, se quiser, você pode até fazer outra conta, de mercado marginal.

Essa é uma conta por alto, 50.000 toneladas no semestre, que não é exatamente o número, mas nasce dessa lógica mais genérica de perder 20% de capacidade de uma central de 500.000 por ano, em um ano é 50.000. Aí você puxa de um lado a média de etano e propano no Belvieu, puxa do outro lado o preço de polietileno, multiplica por 50.000 toneladas e chega a uma ideia dessa dimensão.

Sem entrar em detalhes de quanto exatamente foi isso, acho que você tem os elementos para fazer uma conta bem próxima.

**Gustavo Gattass:**

Fadigas, só para confirmar, o problema de suprimento está vigente desde o início do ano, é isso?

**Carlos Fadigas:**

Foi mais concentrado no 2T. Foi um bom *follow-up*, Gustavo, porque de fato talvez eu tenha lhe dado um número um pouco maior. Use essa diferença de 20% para o 2T, e aí você terá uma ideia de impacto no 2T.

**Gustavo Gattass:**

Perfeito.

**Carlos Fadigas:**

Deixe-me migrar para contratos de nafta, ver o que posso lhe falar. Primeiro ponto: em fevereiro deste ano, renovamos o contrato de nafta, com todas as condições que ele tinha. Portanto, eventuais alterações não são retroativas a fevereiro. O que está contabilizado, está contabilizado.

**Gustavo Gattass:**

Está ótimo.

**Carlos Fadigas:**

Ele é o resultado feito.

Do ponto de vista de se acaba ou estende, eu trabalhei para que as negociações acabassem em fevereiro, elas não acabaram e foram estendidas. Estou trabalhando



para que elas acabem agora e tenhamos uma solução de mais longo prazo. Espero ser bem sucedido, mas não tenho como afirmar se serei.

Espero ser bem sucedido porque naturalmente precisa-se de soluções de longo prazo para esse assunto. É um setor estrutural, nossos clientes estão preocupados; eu acompanho na imprensa, vejo-os falando na imprensa da sua preocupação, e esse é um ponto.

Naturalmente, quando começa a sair na imprensa, nossos integrantes ficam preocupados. Saiu uma reportagem no Valor Econômico falando de ABC etc., e temos uma equipe trabalhando lá, e trabalhamos o tempo inteiro para atrair empresas para virem para o Brasil complementar os polos petroquímicos. Conseguimos trazer a Basf, trouxemos a Synthos e a Styrolution, e fica mais difícil de vender a atratividade do setor no Brasil, trazer mais investimento para o Brasil nesse cenário.

A Petrobras também está empenhada, a equipe dela está dedicada; aliás, de novo, hoje tem gente nossa, temos um Vice-Presidente no Rio de Janeiro em reunião, discutindo. A Petrobras também está empenhada, mas vocês conhecem o ambiente, vocês estão vendo na imprensa, também.

É nesse ambiente que estamos tendo um pouco mais de dificuldade de construir uma solução. Mas com boa vontade e boa fé dos dois lados, espero ter uma solução próxima, para ter o fim da extensão que foi feita em fevereiro.

**Gustavo Gattass:**

Está ótimo. Se eu puder fazer outro *follow-up* em uma pergunta da Paula, talvez de forma um pouco diferente da dela, para tentar entender como estava vindo o 3T: eu até fiquei um pouco surpreso com seus preços médios de venda do 2T. Seria uma diferença muito razoável do preço de saída do trimestre contra o preço de entrada? Esse preço médio que enxergamos está muito diferente do preço que está vigorando agora para os seus polímeros?

**Carlos Fadigas:**

Não é, Gustavo. Não verdade, nos movimentos muito em função de spread. Estamos sempre olhando o spread, que às vezes é um pouco mais importante. Você viu que a nafta está caindo, e o petroquímico ainda não está caindo ainda, nada relevante. Então, isso está abrindo um pouco até o spread; nada muito material, mas está abrindo.

Do ponto de vista de preço, o preço lá fora de resina, quando olhamos a tendência, pelo menos a nossa visão do que deve ser o 3T, vemos um número um pouco maior. Estamos falando de dados que, inclusive, vêm de consultorias, temperados com a nossa percepção do que irá acontecer.

Talvez o polietileno nos Estados Unidos suba um pouco, porque houve uma restrição importante de oferta de eteno nos Estados Unidos, o eteno subiu e, por conseguinte, o polietileno subiu também.

Mas, de maneira geral, não vemos nada relevante em outras regiões. A Ásia está muito de lado; as outras resinas, mesmo nos Estados Unidos, PP e PVC também de lado. Talvez, no *mix* de tudo, uns 3% de elevação, mas aí será mais importante

entendermos se isso se sustenta, se será isso de fato, e se com a queda mais recente do preço da nafta o preço das resinas se sustentará.

Para resumir uma resposta longa, eu diria que estamos trabalhando neste exato momento com spreads parecidos com os que tivemos no 2T. não estou vendo crescimento. Isso acontece; se o preço de resina se segurar com a nafta caindo, será uma boa notícia, mas está difícil de afirmar se isso irá acontecer. Vamos aguardar um pouco para ver.

**Gustavo Gattass:**

Está ótimo. Obrigado.

**Caio Carvalhal, JPMorgan:**

Acho que muitas das minhas perguntas já foram endereçadas. Vimos que a perspectiva para crescimento de demanda de resina neste ano caiu um pouco, estamos vendo a coisa mais próxima de 1% a 2%, se entendi corretamente. Queria tentar confirmar um pouco a expectativa dessa demanda doméstica neste ano e tentar olhar um pouco para 2015, mas, quando olhamos para 2015, ver se conseguimos ver um *range*, uma expectativa, um *low* e um *high end* assumindo a possibilidade de acontecer ou não um racionamento de energia.

Não sei se vocês têm essa visibilidade. Eu sei que está um pouco cedo, e não estou querendo que vocês antecipem a opinião se haverá racionamento ou não. Vou até mudar o termo: em uma situação de uma economia menos aquecida e em uma situação de uma economia mais aquecida em 2015, como podemos ver o crescimento doméstico de resinas?

E também, se puderem dar um *update* sobre como está a situação do novo projeto petroquímico nos Estados Unidos, se avançou alguma coisa. Eu sei que estamos bem no começo, mas se teve alguma modificação do *update* que vocês deram do 2T para cá. Seriam essas as minhas perguntas. Muito obrigado.

**Carlos Fadigas:**

Sua segunda pergunta é muito mais fácil de responder que a primeira. Mas deixe-me começar pela primeira, para dar pelo menos o meu ponto de vista – o que quer que valha o nosso ponto de vista, como já comentei nos *calls* anteriores, nos últimos anos, por um exercício de humildade em relação à previsão do futuro. Nós prevíamos uma coisa e o cenário, infelizmente, na maioria dos anos, foi um pouco pior.

Nossa expectativa de crescimento de resina a esta altura está próxima de neutra, ou seja, zero e sutilmente positiva; não sei se eu iria até 2%. A tendência é comentar de 1% a 2% e estamos em um intervalo um pouco menor, zero a 1%, mostrando alguma coisa em linha com o PIB, que também é de expectativa se reduzindo.

De fato, começamos o ano mais otimistas, chegamos a considerar 4% de crescimento antes do ano começar, seguindo de um ano de 8% em 2013; reduzimos esse número para cerca de 2%, e estamos reduzindo de novo. Isso está acontecendo em linha com o que tem acontecido com a expectativa geral a respeito da economia brasileira. Entramos no ano esperando crescimento por volta de 2%, 2,5%, e a esta altura estamos falando de 0,8%. Faltam ainda cinco meses para o final do ano, e vejo gente

falando de 0,6%, 0,5%. Espero que isso não aconteça. A visão para o ano é mais ou menos essa.

Acho que o ano de 2015 está especialmente em aberto por conta de condução de política econômica, nível de confiança do empresariado, eleição presidencial. E vejo, inclusive, os economistas traçando cenários distintos para resultados distintos da eleição, discutindo nível de confiança, mudança no âmbito da política econômica etc., o que torna mais desafiador prever o ano seguinte do que seria em um ano comum.

Tudo isso para dizer que a única parte de 2015 que não está em aberto ainda é a parte toda inercial deste ano, e acho que você fez um ponto bom quando falou da questão de energia, porque é uma questão que migra de um ano para o outro, como migra também a taxa de juros.

Estamos com 11% de Selic, e acho que o consenso de Selic para o final do ano não é tão diferente disso. Se terminar nessa zona de 11%, 1 p.p. para lá ou para cá, é nisso que entraremos, com carga tributária, câmbio.

Então, tendo de fato o crescimento inercial que temos no ano, com 0,8%, é muito pouco provável que abramos o ano crescendo a ritmo de 3%. Essa é a parte de 2015 que eu consigo prever.

Deixe-me falar especificamente de energia. Duas coisas: um pouco mais de chuvas na região Sul do País, que não é nem de longe a região mais importante do ponto de vista de reservatórios; o Sudeste, para efeito de energia, junto com o Centro-Oeste – eles se definem como uma região hidrológica só – são, de longe, a ‘grande caixa d’água do País’, como eles chamam. Mas um pouco mais de chuva no Sul ajudou, e o despacho permanente das termoeletricas também está ajudando.

Se consumirmos menos água de reservatório fica uma conta maior para pagar para frente, mas isso contribuiu para reduzir os riscos de um racionamento de energia neste ano. Para o ano que vem, teremos que entender como se comporta o período úmido no final do ano.

Eu ouvi declarações do Governo dizendo que não teríamos racionamento neste ano e nem no ano que vem; para este ano concordamos, porque a previsibilidade já é maior. Faltam só cinco meses e sabemos mais ou menos como estão os reservatórios. E para o ano que vem, acho que a chance será menor se continuarmos despachando térmica, portanto guardando um pouco mais de água, e se o período úmido do final do ano vier bem.

Mas de maneira geral, eu diria que o risco, seja deste ano, seja do ano que vem, é menor do que quando conversamos há três meses, na divulgação do 1T.

Vou parar por aqui no que diz respeito a 2015. Você me pediu um cenário de mais aquecido e menos aquecido. Eu posso até dizer, Caio, que o cenário otimista para o ano que vem pode ser um crescimento de 3% o PIB, e cenário pessimista eu vou evitar falar. Mas quanto vale essa previsão? Serei muito sincero, vale muito pouco.

Vamos tentar entender como terminaremos esse ano, qual política econômica, seja da Presidente Dilma, se ela se reeleger, ou de quem venha a se eleger para o ano de 2015 e, por conseguinte, todo o desdobramento em nível de investimento, nível de confiança e tantas outras coisas.

Brevemente, em relação ao *asset*, o projeto continua andando. Anunciamos a assinatura de um segundo contrato de fornecimento de gás; já tínhamos anunciado a assinatura com a Antero, assinamos agora com a Range Resources. Já temos por volta de metade de todo o gás que precisamos.

Uma informação importante é que temos negociação em curso que nos dão volume mais que suficiente para cobrir a outra metade. Então, entre o que está assinado e o que poderíamos assinar se achássemos que é oportuno, já temos o gás necessário.

O que faremos agora é seguir a negociação e fechar, do volume que temos, a melhor parte. Temos mais de 50% da necessidade em negociação, só precisamos agora de 50%, vamos escolher os melhores contratos, as melhores condições comerciais e fechar, no momento em que entendemos que, comercialmente, é hora de fazer.

Estamos trabalhando na parte de engenharia, estamos no FEL 2. Só lembrando, tem FEL 1, 2 e 3, e o fim do FEL 3 é quando fazemos a decisão final de investimento, começamos a comprar equipamento e começamos a construção. Estamos no FEL 2, e o FEL 3 é uma etapa longa, que toma pouco mais de um ano, muitas vezes, mas o projeto segue em frente.

Em paralelo com a engenharia, com o FEL 2, estamos discutindo também a estrutura de capital para o projeto, a atração de investidor, e vendo quando do ativo permanente será de um conjunto de investidores e quanto será da própria Braskem, que pode ter participação também nesse veículo que será dono do ativo. Entendemos que a comercialização majoritariamente é da Braskem, então a atuação no mercado e o próprio risco petroquímico terminam sendo da Braskem.

Tendo alguma evolução relevante, trazemos mais dados para vocês na próxima divulgação.

**Caio Carvalhal:**

OK. Muito obrigado, Fadigas.

**Vicente Falanga, Bank of America:**

Boa tarde, Fadigas. Voltando um pouco a essa questão do *anti-dumping* que você mencionou, você teria um *update* de como está o andamento do processo de eventuais tarifas sobre o PP vindo da África do Sul e da Índia? Vocês têm expectativa de timing para aprovação disso?

E minha segunda pergunta, como essa melhoria no mercado de Europa e Estados Unidos é evidente, como estão as margens da Braskem América? Vocês poderiam dar uma ideia de margem EBITDA, e se houve melhoria do 1T para o 2T?

**Carlos Fadigas:**

Vicente, temos um pedido de *anti-dumping* aberto contra Coreia do Sul, Índia e África do Sul, que está em avaliação, como você mesmo perguntou. O direito provisório foi concedido, e pelo menos por conceito deveria durar até a decisão final – pelo menos é minha avaliação. Mas a decisão final vai demorar um pouco mais e o direito provisório venceu no dia 17 de julho. O governo está avaliando e estamos esperando uma

decisão a respeito deste assunto para o fim deste mês, começo do mês de setembro. Portanto, se conclui daqui a pouco tempo.

Com relação à operação de Estados Unidos e Europa, não posso lhe dar um número preciso de margem EBITDA, eu prefiro não fazê-lo. Mas você encontrará em dois lugares mais informações precisas sobre nossa operação nos Estados Unidos: se você for ao nosso release e pegar a última tabela dele, você terá a receita líquida.

Pegue a penúltima e última tabela; na penúltima você verá o volume vendido de Estados Unidos e Europa, 478.000 toneladas, e você verá que é o melhor volume vendido de todos os períodos que estão na tabela. Ela começa no início de 2013 – não é tão longo, mas foi um bom trimestre.

A receita líquida vai lhe indicar pouco, porque aí não dá ideia de margem, mas se você for à nossa demonstração financeira, vá à nota explicativa número 26 e terá a informação por segmento, e terá o lucro e o prejuízo operacional da operação de Estados Unidos e Europa, e verá que o número de resultado acumulado do 1S foi um lucro de R\$101 milhões com a operação nessas duas regiões. Isso se compara com um nível de R\$8 milhões do mesmo período do ano passado. Isso dá uma ideia da operação lá fora.

Não é um número muito preciso porque, naturalmente, tem despesa financeira também alocada aí dentro; alocamos uma parte das dívidas da Braskem dentro da pessoa jurídica norte-americana. Mas isso lhe dá uma ideia de em que direção as coisas estão se movendo nessa região.

**Vicente Falanga:**

Está certo, Fadigas. Muito obrigado.

**André Sobreiras, Credit Suisse:**

Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Fadigas, gostaria de fazer uma pergunta mais macro e estrutural. Todo estudo que fazemos, ou toda conferência que vamos, embora todos os consultores não achem que o nível de preço talvez ainda continue sendo precificado base nafta, acho que está claro que haverá um excesso de capacidade e de custo baixo muito alto nos Estados Unidos daqui a dois ou três anos, e que provavelmente o destino mais óbvio desse excesso de capacidade é o Brasil.

Queria saber como vocês estão vendo esse tema, se isso preocupa. Como a Braskem defende os interesses aqui dentro do Brasil? Se a visão é que o País tem que continuar protegendo importação, ou se você consegue agregar mais valor dentro das tabelas atuais aqui dentro, para tentar defender sua rentabilidade? Queria ouvir um pouco da sua opinião e do time nesse tema, porque acho que é relevante. Obrigado.

**Carlos Fadigas:**

É de fato relevante, e é provavelmente a principal questão a respeito da petroquímica brasileira nessa segunda metade de década. Então, é uma pergunta absolutamente relevante e vou tentar ser objetivo na resposta, porque dá para passar meia-hora falando – prometo não fazer isso.



Teremos excesso de capacidade, sim, com vários projetos entrando, melhor visão nossa, isso de 2018 em diante. Conhecemos em detalhes os projetos, temos diálogo com todas essas empresas, e muitas são fornecedoras de matéria-prima, outras são consumidoras até de produto nosso – a LyondellBasell, por exemplo, compra PP da Braskem em sua área de compostos. Então, estamos acompanhando muito de perto.

Tem projeto que está sendo feito em terreno vizinho à nossa fábrica nos Estados Unidos, e não acho que ninguém entre com nada relevante antes de 2018. Então, temos 2015, 2016, 2017 e ainda uma parte de 2018 com a estrutura atual que temos.

Segundo ponto: depois de 2018, que veremos não é diferente do que vimos no passado. Na década de 80, a Coreia fez um movimento alinhado com o governo e colocou uma capacidade enorme de petroquímica no mundo; aliás, a Coreia mais que dobrou a capacidade que tinha àquela altura. Então, você vê que foi um programa de governo bem estrutura, não no sentido de sucesso, mas no sentido de coordenado.

Vivemos isso no final da década passada. Eu me lembro que dez anos atrás a discussão toda era a respeito de Oriente Médio, projeto na Arábia Saudita, Emirados Árabes, Irã, Catar entrando, e de fato essa capacidade irá entrar. Eu só não vejo uma diferença tão grande porque no Oriente Médio o preço era menor ainda. Era gás de US\$0,75 por milhão de BTU.

Então, o que veremos é o tradicional aumento de oferta, redução de margem e redução de rentabilidade. Não é pouca coisa.

Só quero descaracterizar que isso é excepcionalmente diferente do que já vivemos. Não me parece ser. Tem diminuição de ciclo de baixa, tem diminuição de redução de taxa de operação, mas não é o fato de o gás custar US\$3 ou US\$4 o milhão de BTU, e portanto dar uma vantagem de custo enorme, que fará desse ciclo de baixa uma diferença muito grande em relação ao que tínhamos no anterior.

Como a Braskem está se preparando para isso? O Brasil é um dos destinos? Acho que sim, a América do Sul é um dos destinos. A Europa é outro. Europa é também um destino importante para as exportações dos Estados Unidos. China continuará sendo destino importante de exportações, como foi para o Oriente Médio e será, de certa forma, para os Estados Unidos.

Então, eu acho que a América do Sul será um destino. E já estamos vendo isso: a ExxonMobil já tem um escritório no Brasil e já está vendendo produto. Eles sempre mandaram produto para o Brasil, e continuarão mandando. Portanto, é claro que eu vejo um acirramento do que temos agora, mas não vejo nada tão excepcional.

Eu acho que o Brasil tem e deve continuar tendo alíquota de importação, acho que o Brasil defende e deve continuar defendendo, e acho que o Brasil continua tendo vocação para petroquímica.

Teremos uma produção de gás e petróleo muito maior do que temos hoje. Exatamente o ano e exatamente a curva, isso só os principais produtores e a Petrobras podem dizer, mas isso vai acontecer. O Brasil, alguma hora, vai chegar. Do mesmo jeito que saiu de cerca de 1 milhão para 2 milhões de barris, vai chegar a 4 milhões algum dia, no horizonte dos próximos dez anos. Vai dobrar produção de gás.

Então, temos matéria-prima e temos mercado. Temos uma indústria petroquímica que é forte – e não estou me referindo à Braskem, falo do setor todo.

Enquanto trabalha na redução estrutural do custo para a indústria, eu acho que cabe ao Brasil fomentar e defender – não é proteger, é defender – a indústria, porque temos um dever de casa grande para fazer. A própria Braskem vem falando de melhoria de ambiente de negócio, desoneração de matéria-prima.

Nós sabemos: carga tributária, taxa de juros, custo de mão-de-obra, custo de energia, custo de matéria-prima. O dever de casa é esse. Na hora em que ele estiver feito, ótimo, vamos colocar a tarifa lá para baixo. Aliás, os maiores investimentos da Braskem hoje acontecem nos mercados mais concorridos do mundo.

Estamos colocando US\$4 bilhões de investimento no México, que está dentro da região de livre comércio com os Estados Unidos; nós compramos fábrica na Europa; nós estamos querendo fazer uma fábrica dentro dos Estados Unidos.

Quando falamos de defesa comercial, é muito mais uma posição protecionista da Braskem, e muito mais uma posição pragmática. O Brasil tem uma indústria grande, precisa continuar tendo; tem tudo para preservar essa indústria por conta do pré-sal, e eu acho que essa é a lógica que deverá prevalecer, e pode ter certeza que a Braskem estará engajada, discutindo com o governo para preservar essa defesa enquanto trabalhamos, de um lado a matéria-prima mais competitiva, e do outro na redução de custos de produção no Brasil.

Para terminar, antes de chegar à meia-hora, porque prometi que eu não ia falar meia-hora, nós estamos trazendo empresas para se instalarem nos polos petroquímicos e aumentar a integração dos polos petroquímicos. Então, vamos parar de exportar propeno e venderemos esse propeno para a Basf no ácido acrílico dela. Queremos parar de exportar butadieno e queremos que a Synthos converta isso em borracha sintética.

Temos excesso de butadieno na Bahia, e o projeto de ABS ajuda muito o polo da Bahia a balancear e a consumir internamente acrilonitrila, butadieno e estireno do ABS. É o projeto da Synthos, em que estamos junto com a Styrolution. Isso está sendo feito.

Estamos estudando também que matérias-primas podemos usar em nosso cracker, eventualmente até em operação em relação à nafta; GLP, trazer gás. Ontem saiu a notícia da Borealis levando gás para fazer um cracker na Suécia, e nós estamos fazendo as mesmas contas.

Então, existe no longo prazo um conjunto enorme de estudos que passa por integração de polo petroquímico, passa por otimização de polo petroquímico, passa por alteração de parte das matérias-primas. Nós temos hoje 72 fornos entre as quatro centrais, vamos converter alguns deles para 'craquear nafta no longo prazo e 'craquear' outros produtos.

Tem um conjunto grande de estudos, e redução de custo fixo também é, naturalmente, uma agenda de caráter absolutamente permanente, para que vejamos todo o resultado possível até 2018, trafegemos como trafegamos no passado, pelo ciclo de baixa que deve vir de 2018 em diante, e tenhamos, no longo prazo, uma indústria química competitiva, como ela sempre foi, mas talvez tenhamos que excetuar os três

ou quatro anos mais recentes exatamente por conta de um fenômeno mundial, que é o *shale gas*.

Realmente foi uma resposta um pouco mais longa, mas sua pergunta, como você mesmo falou, era mais de visão de longo prazo, mais ampla.

**André Sobreiras:**

OK. Obrigado.

**Pedro Medeiros, Citibank:**

Boa tarde, Fadigas. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é se você puder transcorrer um pouco sobre a contribuição de resultados da divisão de petroquímicos básicos. Quando olhamos o resultado no trimestre, foi um dos menores resultados ao longo dos últimos dois anos, em termos de resultado operacional.

E se você puder comentar um pouco sobre como foi a performance de preço no 2T, e o cenário para preço das principais cadeias de BTX e butadieno ao longo do 2S, seria muito bom.

Minha segunda pergunta é se você pode comentar sobre o projeto da planta de polietileno de peso ultra molecular anunciado para os Estados Unidos, vocês já têm uma estrutura ou uma estimativa do CAPEX? E como ele se insere no orçamento da Empresa? E o modelo de negócios para o fornecimento de matéria-prima para essa planta.

**Carlos Fadigas:**

Deixe-me começar por preço do 2T, e depois eu volto para resultados. Aliás, Pedro, se você puder nos passar o seu ponto de partida para a pergunta sobre a contribuição do resultado da unidade de insumos básicos, eu agradeço. Eu posso fazer um comentário mais geral, mas não sei de onde o seu comentário de redução de resultado da unidade de insumos básicos está vindo.

**Pedro Medeiros:**

Estou partindo do resultado acumulado reportado no ITR consolidado para petroquímicos básicos de R\$975 milhões de lucro operacional.

**Carlos Fadigas:**

OK. Deixe-me começar falando de preço. É sempre um assunto mais delicado. O que estamos vendo no exterior, eu comentei em uma pergunta anterior, é uma pequena elevação de preço, nada muito relevante.

Nos Estados Unidos, o PE subiu um pouco por conta de restrição de eteno, por problema de parada nos crackers que produzem eteno, e de maneira geral a Ásia está andando de lado. Então, preço internacional, que é o primeiro vetor para responder sua pergunta, estava com leve crescimento.

Para falar de preço no Brasil, tenho que passar por câmbio. O câmbio subiu um pouco agora, mas câmbio médio contra câmbio médio, não vemos diferença muito grande.

Vai depender do que vai acontecer para frente, mas não vemos diferença muito grande de 3T contra 2T. Ele tinha caído muito ao longo do 2T e agora voltou a subir um pouco, e espero até que ele suba.

Por conta disso, o preço do Brasil será um pouco o resultado dessas duas coisas. Pontualmente, por conta de subida de câmbio e de uma pequena subida lá fora, podemos ter um movimento especialmente em polietileno, mas talvez a melhor forma de resumir minha resposta para você seja que não tem mudança relevante de preço no 3T em relação ao 2T. Neste exato momento, não estamos vendo dessa forma.

Com relação ao resultado de petroquímicos básicos, isso está na nota 26 do ITR, quando fazemos a comparação de petroquímicos básicos de 2013 para 2014 você vê uma elevação do lucro e do prejuízo operacional, mas esse é um dado contábil.

**Mario Augusto da Silva:**

Pedro, no 1T, dentro desse segmento tem a venda da unidade de tratamento de águas do Rio Grande do Sul. Isso gerou um efeito não recorrente na unidade de petroquímicos básicos de R\$277 milhões. Por isso você está vendo essa aparente redução, mas quando expurga isso você vê que está mais ou menos em linha.

**Carlos Fadigas:**

E Pedro, deixe-me voltar a outro comentário: quando olhamos do ponto de vista de spreads de maneira geral, não temos um movimento tão relevante em petroquímicos básicos. Na verdade, no 2T especificamente houve um pouco de elevação de preço de nafta, sem a correspondente elevação de preço de alguns produtos da unidade de insumos básicos.

Então, pequena coisa de margem, especificamente em insumos básicos no 2T. Do ponto de vista de negócio é isso, mas do ponto de vista mais contábil tem a venda da unidade de tratamento de água (UTA) do Rio Grande do Sul que estava contabilizada nesse segmento.

**Pedro Medeiros:**

Perfeito.

**Carlos Fadigas:**

Com relação à sua segunda pergunta, o nome comercial é UTEC, polietileno de ultra alto peso molecular. Esse é um produto que fazemos há muito tempo na PE 2; era feito antes de se chamar PE 2 na empresa Polialden. É uma tecnologia que era de propriedade àquela altura da Polialden, e hoje é de propriedade da Braskem.

Produzimos em Camaçari, onde fica a planta PE 2, uma planta de alta densidade. Hoje, fazemos UTEC, polietileno de ultra alto peso molecular, alternando campanhas com alta densidade, portanto é uma planta *swing*, e a ideia foi expandir. A Braskem é uma das líderes desse mercado, uma das três maiores produtoras, com clientes nos Estados Unidos e na Europa, e a ideia foi ampliar essa capacidade colocando uma planta nos Estados Unidos.

Temos capacidade de fazer isso no *site* de La Porte, um *site* que veio com a compra das três plantas de PP da Sunoco; é uma das três plantas da Sunoco, hoje da Braskem, que ficam em La Porte, e usaremos a instalação que temos lá para fazer essa planta de UTEC.

Por questões comerciais, não estamos dando a informação precisa da capacidade de produção dessa planta, mas ela será material, o que mostra o compromisso e interesse da Braskem nesse mercado.

O número de CAPEX é um número que estamos terminando de finalizar, mas fica por volta de US\$30 milhões, compatível com uma planta de especialidade.

Do ponto de vista de matéria-prima, a matéria-prima principal é eteno, ele será comprado no mercado norte-americano. Aliás, tem três fatores importantes para colocar a planta lá – daria para expandir para mais fatores, mas ficarei nos principais: proximidade com o cliente; preço e disponibilidade de eteno, porque os Estados Unidos, na nossa planta especificamente de La Porte, tem um conjunto de pipelines que passam na porta da planta e podemos comprar o eteno no mercado spot; e o terceiro e último fator é a disponibilidade do site e de instalação industrial que tínhamos lá, facilmente adaptado para colocar uma planta de UTEC nos Estados Unidos.

**Pedro Medeiros:**

Está ótimo. Obrigado, Fadigas e Mario.

**Gustavo Alevato, Santander:**

Todas as minhas perguntas já foram respondidas, mas se vocês pudessem dar um *update* sobre o Comperj, o que podemos esperar para o 2S. Obrigado.

**Carlos Fadigas:**

Gustavo, eu não tenho muita novidade para falar de Comperj. Acho que outros temas internos na Petrobras, inclusive no nosso diálogo com a Petrobras, a exemplo do contrato de nafta, estão tomando precedência sobre essa outra agenda.

Temos uma equipe olhando o assunto, mas não tenho nenhuma grande novidade. Acho que isso está em linha com o ambiente que discutimos aqui, de economia e o fato de precisarmos resolver outras prioridades.

Tendo dito isso, o Comperj continua sendo um projeto de total interesse da Braskem, e entendo que do interesse da Petrobras também; pelo menos é assim que eles colocam o ponto para nós. É só o que eu tenho a comentar.

**Gustavo Alevato:**

Tudo bem. Obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para a Companhia para considerações finais.



**Carlos Fadigas:**

Queria agradecer a participação de vocês no *call*, convidar quem ainda quiser fazer uma pergunta a se juntar ao *call* internacional, que começa às 14h30, fiquem à vontade para participar.

E meu comentário final tem exatamente a ver com continuidade do que vínhamos fazendo. Um esforço muito grande da Braskem de crescer rentabilidade na operação atual, dado um cenário pouco mais adverso do que esperávamos, um cenário de menor crescimento econômico e algumas incertezas com relação à energia, e a própria discussão de nafta.

Tendo dito isso, garanto a vocês que estamos trabalhando duro para maximizar a produção nas centrais, para manter todo o market share possível da Braskem e maximizar o resultado da Companhia.

Se o EBITDA deste trimestre foi menor que o do trimestre anterior, por outro lado ele foi melhor que o EBITDA do ano passado. Enquanto fazemos isso, seguimos trabalhando na construção de uma base de produção mais competitiva, com matéria-prima mais competitiva, para crescer a rentabilidade da Companhia.

Isso está vinculado ao projeto do México, que já passou de 75% em seu avanço, isso está vinculado ao projeto de UTEC nos Estados Unidos, está vinculado ao projeto Ascent, e está vinculado também ao desejo de, em algum momento, fazer a planta do Comperj, enquanto também defendemos que as condições do ambiente de negócios brasileiro melhorem.

De novo, esse é o nosso esforço. Obrigado, e desejo a todos vocês um bom final de semana.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência de resultados da Braskem está encerrada. Desconectem suas linhas e tenham uma boa tarde.

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.”