

Moderadora:

Agradeço a presença de todos. Desculpem-me pelos atrasos, mas São Paulo é imprevisível, não é?

Estamos aqui com a Braskem S.A., que faz parte do Nível 1 de governança corporativa e do índice de sustentabilidade empresarial.

Na reunião de fevereiro, a Empresa recebeu nosso selo de assiduidade por dez anos de apresentações ininterruptas em nossa regional. Então, parabéns à Empresa.

Estão compondo a mesa o Sr. José Carlos Grubisich, que é o Presidente da Braskem; o Carlos Fadigas, que é Vice-Presidente de RI; Luis Henrique Valverde, Diretor de Relações com Investidores. Estão presentes, também, pela Empresa Fábio Sandri, Marcela Drehmer, Marcelo Lyra, Frank Alcântara e Sílvia Nonaka.

Passo a palavra ao José Carlos.

José Carlos Grubisich:

Muito obrigado. Eu peço desculpas pelo nosso atraso; dizer que é 'trânsito' é redundante, então, desculpem. Nosso objetivo é comentar os resultados do 1T. Nós tivemos uma reunião na sexta-feira, liderada pelo Fadigas, para fazer o *conference call*, e vamos também compartilhar com vocês nossa visão sobre o trimestre que se iniciou, e um pouco a visão do futuro e a visão até o final do ano sobre o negócio petroquímico global e brasileiro.

O Fadigas vai fazer a apresentação sobre os resultados do 1T, e para não tardar mais, eu peço para que ele comece já, por favor.

Carlos Fadigas:

Boa tarde a todos. A apresentação tem duas partes; a primeira parte é sobre os resultados do 1T, e depois eu vou passar a palavra ao José Carlos, que vai falar sobre crescimento com criação de valor.

Entrando já no desempenho da Braskem no 1T08, os principais destaques do 1T em comparação com o 1T07 e principais destaques do momento econômico que o Brasil vive.

O primeiro ponto importante: o mercado brasileiro de resinas crescendo 10%; quer dizer, todos os senhores conhecem a dinâmica econômica brasileira recente, com um crescimento forte de PIB, todas as boas notícias recentes, algumas indústrias crescendo razoavelmente acima do PIB – é o caso da nossa indústria, a gente tem tipicamente uma elasticidade de 2x a 2,5x o PIB. Esse crescimento do mercado brasileiro de resina confirma isso, com um crescimento de 10%.

O crescimento das vendas da Braskem no mercado interno, na comparação do 1T08 com um ano atrás, foi de 7%. Momentaneamente nós convivemos com um aumento de importações nesse 1T, notadamente produtos oriundos dos Estados Unidos, que vive um momento econômico muito diverso do nosso, e nós tivemos alguma elevação.

A gente entende que este movimento já está em seu limite, seja por questões de logística, seja por questões de estabilização da situação americana, e esse fator fez com

que nós tivéssemos um crescimento de 7% – de qualquer sorte, um crescimento importante – com a preservação do nosso market share.

Algumas resinas cresceram mais do que outras; acho que o exemplo mais claro e melhor é o do PVC, muito impulsionado pelo mercado imobiliário. O PVC cresceu de um ano contra o outro 13%, e esta é uma dinâmica que entendemos que vai continuar e vai eventualmente se acelerar.

Além do mercado imobiliário, o PVC é impulsionado pelos investimentos em saneamento, e estes investimentos devem crescer. Sendo o ano de 2008 também um ano eleitoral, deve crescer, e isso faz com que essa aceleração de vendas do PVC se acentue de agora em diante.

Tivemos também no PVC outra boa notícia, um recorde de produção trimestral: 130.000 toneladas. Se você anualizar este número, chega a 520.000 toneladas de produção de PVC. Isso está acima da nossa capacidade nominal das plantas. Na verdade, por uma questão de *mix* de produção e de confiabilidade de operabilidade nós rodamos a 104% da nossa capacidade de PVC. Isso mostra o esforço da Braskem de atender o mercado doméstico, rodando suas plantas no limite de capacidade.

Todos os investimentos feitos nas unidades de PVC nos últimos anos, de melhoramento, de aumento de produtividade, de aumento de confiabilidade, terminaram se traduzindo em crescimento constante com recordes sucessivos de produção de PVC, com 130.000 toneladas nesse 1T.

Redução de gastos fixos: a gente já vê nesse demonstrativo de resultado no 1T08 as consequências positivas do programa de redução de custo fixo, que foi começado no final do ano passado; nós mapeamos uma série de custos da Braskem, fizemos um plano de ação muito objetivo, onde cada um dos R\$100 milhões de redução de custos fixos anuais estava identificado. Nós chegamos já a comentar, em trimestres anteriores, de onde pretendíamos tirar uma boa parte desses ganhos, exemplificando capturas. Nesse trimestre a redução de gastos fixos já fica mais clara e mais transparente.

A captura de sinergias também, no EBITDA um impacto de R\$77 milhões em bases anualizadas. Então, estamos acelerando. Nós temos US\$1,1 bilhão em valor presente para ser capturado, em bases anuais nós anunciamos mais de R\$200 milhões. E, neste ano, já vemos no 1T uma captura que tende a se acelerar. Ela entra no EBITDA e entra também pós-EBITDA, notadamente nos R\$59 milhões em outros ganhos, pós-EBITDA.

É uma economia de imposto de renda importante, mais concentrada na Copesul, que com a operação de fechamento de capital tem nos permitido fazer uma série de planejamentos fiscais, e a própria dívida do fechamento de capital e amortização do ágio já representam um ganho de valor para Copesul e, por conseguinte, para Braskem, que é a controladora da Copesul. No consolidado, o número de R\$59 milhões, favorecendo a Braskem, de sinergias, também um número em bases anuais recorrente.

Os investimentos operacionais alcançaram R\$242 milhões. A gente tem uma meta de investir no ano R\$1,3 bilhão. Os investimentos seguem em frente, R\$242 milhões foram investidos em um conjunto grande de iniciativas. E o ingresso de caixa de R\$252 milhões já no dia 1º de abril, logo depois do fechamento do trimestre, da venda da nossa participação na Petroflex. Essa alienação nos deu um ganho positivo de R\$116 milhões, já apropriado no 1T, com ingresso de caixa logo pós-trimestre, no dia 1º de abril, de R\$252 milhões.

Entrando um pouco mais na questão de mercado, Braskem manteve sua liderança. Vocês vêem a Braskem com um market share de 49%, inclui aí todas as nossas vendas, inclusive alguma importação de PVC que foi feita para garantir o abastecimento dos nossos clientes, feita pela Braskem, um *share* de importados em 22%, e todos os nossos outros concorrentes com um market share combinado de 29%.

Aí vocês vêem a taxa de crescimento das vendas de polietileno, polipropileno e PVC, com a Braskem crescendo 7%.

Avançando um pouco, falando em poder de precificação, o que a gente vê é que este gráfico se inicia em janeiro de 2005 e evolui até março de 2008 – a legenda está um pouco pequena. Portanto, a gente tem um horizonte de mais de três anos, onde vocês vêem o spread das três resinas: polietileno, polipropileno e PVC, com alguma volatilidade, mas com um spread médio razoável em relação aos preços internacionais.

Os spreads sobre os preços internacionais, aqui tomando os asiáticos como referência, de mais de 30%, PVC com mais de 42%.

Então, esta curva tem uma dinâmica, vocês vêem que ela sobe e desce. Pontualmente, ela pode estar estável, como é o caso de polietileno, ou com alguma redução, como é o caso de PVC, mas a cada redução segue-se um outro movimento de recuperação de preço, e a Braskem tem conseguido manter seu poder de precificação.

Tem um conjunto de fatores que explica esse poder de precificação, agregação de serviços aos produtos é um desses fatores. Os produtos com características diferenciadas, 20% da nossa venda vem de produtos lançados nos últimos três anos, isso mostra que, apesar de serem polietileno, polipropileno e PVC, eles têm um componente de inovação e, portanto, um valor de uso para o cliente mais alto, que o cliente está disposto a pagar por isso. Além de outros fatores como o fato de a gente cobrar os clientes em Reais, o que os protege com relação à volatilidade de câmbio em comparação com preço importado, facilidade de entrega, proximidade de instalações industriais, todo um conjunto de fatores que tem nos permitido, de maneira sustentada ao longo dos últimos vários anos, manter um forte poder de precificação.

Avançando um pouco, na comparação direta trimestre contra trimestre, começando pela receita líquida; nós temos uma receita líquida no 1T08 um pouco em linha com o que foi um ano atrás. Um movimento onde o crescimento de preços feito no último ano está compensado pela redução de volume de venda especialmente de exportação. No 1T a Braskem teve o cuidado de aumentar seus estoques por conta da parada ocorrida da Copesul ao longo do mês de abril, por conta da parada prevista para começar agora no dia 25 de maio da unidade de insumos básicos em Camaçari.

Então, para privilegiar o mercado interno, que é o mercado de maior rentabilidade, para manter o abastecimento do mercado interno, no 1T a gente teve um pouco de formação de estoques, com redução das exportações e redução, portanto, das vendas totais, para garantir o atendimento de mercado interno. Isso se reflete na manutenção do número de receita líquida, mesmo com alguma elevação de preços de venda dentro do mercado interno de um ano para o outro.

A gente já vê ali, em DVGA, uma redução das despesas com vendas gerais e administrativas. Dois fatores explicam essa redução: o programa de redução de custos fixos, que eu já comentei, mas também uma redução do volume de exportação com a tradução na redução do número de despesas com vendas.

Número de EBITDA se reduziu de um ano para o outro. O principal fator está vinculado à matéria-prima. Nós vamos analisar, em uma tela específica, toda a evolução do EBITDA do ano passado para este ano. E o lucro líquido, que teve uma redução também do 1T07 para o 1T08, muito por consequência do número de EBITDA.

Entrando um pouco mais nessa comparação, fazendo uma evolução do que foi o EBITDA no 1T07 para o que foi o EBITDA no 1T08. Nós partimos de um número de R\$853 milhões, a isso se soma todo um esforço de realinhamento de preço, de crescimento de preço da Braskem, com impacto positivo de R\$1,2 bilhão no EBITDA do trimestre. O programa de redução de custo fixo e redução de DVGA, que contribui adicionalmente com R\$108 milhões, um conjunto de pequenos fatores que responde por R\$28 milhões, e aí um impacto grande de matérias-primas respondendo por R\$1,3 bilhão na comparação dos dois trimestres.

Só lembrando, o petróleo teve um preço médio, no 1T07, de US\$58 o barril. A evolução do preço de petróleo tem uma consequência na evolução do preço de nafta; a expressão numérica deste impacto está ali, de R\$1,3 bilhão de impacto na Braskem. Fizemos um esforço grande de preços para compensar, mas tem um impacto líquido negativo entre uma coisa e outra, por aumento de preço de matéria-prima.

O câmbio teve um impacto negativo de R\$195 milhões, e aí vocês vêm separadamente o impacto de câmbio na receita e nos custos, onde o impacto na receita é sutilmente maior do que o impacto nos custos, e o líquido disso termina impactando o nosso EBITDA.

O número de R\$103 milhões é volume de vendas, como eu comentei, pela redução, principalmente, do volume exportado, dado que as vendas do mercado interno cresceram 7% na comparação dos dois trimestres.

Fazendo uma comparação mais próxima, agora, com o que foi o fechamento do ano passado, nosso último trimestre de 2007, quando a Braskem teve um EBITDA de R\$648 milhões. De novo, na evolução de um trimestre para o outro a gente já vê um esforço de precificação contribuindo com R\$188 milhões. Adicionalmente, um esforço grande de redução de custos fixos e também redução de DVGA, com uma contribuição adicional de R\$112 milhões, quer dizer, os dois efeitos contribuindo com R\$300 milhões a mais para o EBITDA de Braskem, outros com R\$19 milhões, e aí novamente matérias-primas da Braskem com elevação do preço médio, que reduziu nosso EBITDA em R\$263 milhões.

O volume, mais uma vez, por conta de formação de estoque no 1T e por conta também do fato, que eu não sei se vocês se lembram, mas o último trimestre do ano passado foi atipicamente forte em volumes. Foi um trimestre muito bom de volume, tipicamente o 4T não é um trimestre tão forte, o 3T é um trimestre mais forte por conta de toda a preparação da cadeia produtiva para as vendas de final de ano. Excepcionalmente em 2007 nós tivemos um 4T muito forte, motivo pelo qual, na comparação, o 1T08 teve um volume de vendas um pouco menor.

Novamente, um movimento de câmbio; no 1T08 o Real se apreciou aproximadamente 1%, um impacto de R\$32 milhões do líquido entre custos e receita.

Quando a gente traz isso tudo para um demonstrativo de resultado, ano contra ano, que na verdade é a mesma coisa de trimestre contra trimestre, a gente tem precificação do lucro líquido, que de R\$127 milhões veio para R\$83 milhões.

Na comparação das linhas, uma receita líquida em linha, o EBITDA de R\$853 milhões que veio para R\$583 milhões; um resultado financeiro, e é importante mencionar, um

pouco mais oneroso nesse trimestre. A Braskem vem tendo ganhos trimestre a trimestre no resultado financeiro pela apreciação do Real. A gente tem uma dívida hoje 73% em USD. Ela está em USD exatamente para oferecer um hedge natural à Empresa, na medida em que o Real se fortalece a gente tem um impacto negativo no operacional e positivo no financeiro, porque toda nossa dívida em USD perde valor em Real.

Esse é um movimento que tem contribuído. Contribuiu muito no 1T07, a ponto de transformar toda nossa despesa financeira no número de R\$104 milhões, contribuiu também no 1T07, só que com uma contribuição menor. Na comparação, portanto, nosso resultado financeiro ficou R\$100 milhões, um pouco mais oneroso.

Lucro líquido antes dos minoritários, R\$120 milhões, e um lucro líquido pós-minoritários de R\$83 milhões, que é o resultado de todas essas variações.

Só um comentário breve sobre o endividamento: Braskem fechou o trimestre com R\$9,4 bilhões de endividamento, quase R\$2 bilhões de disponibilidade, o que nós dá uma dívida líquida de R\$7,4 bilhões. A relação dívida líquida – aqui na parte direita do slide, em cima – evoluiu de 1,9x para 2,56x. Esse é um movimento que a gente já conhecia, já sabia, a gente antecipou no final do ano passado que, com a conclusão da aquisição dos ativos de Ipiranga, esse número ia ter algum crescimento.

Eu vou lembrar que no 1T08 nós pagamos a última parcela da aquisição dos ativos da Ipiranga petroquímica, quando a transação foi concluída em fevereiro de 2008. Foi um desembolso de mais de R\$600 milhões. O pagamento do *earn out*, da parcela final de aquisição da Políteno, que deveria ser feito no final de 2007, foi renegociado para o começo de 2008 por conta de um benefício de isenção de CPMF já dentro da vigência de 2008, foi um desembolso adicional de mais de R\$240 milhões. A composição dos dois fatores elevou um pouco nossa relação dívida líquida/EBITDA.

De qualquer sorte, a gente tem, hoje, 2,55x de relação, uma relação confortável. A gente tem um prazo médio de endividamento de dez anos, e a capacidade de repagar essa dívida com 2,5x EBITDAs.

Vocês vêem a dívida, fora o ano de 2009, razoavelmente distribuída no tempo, e nossa prioridade neste momento é exatamente o refinanciamento da parcela de 2009 que, como está destacado ali em cinza, parte em 2009, parte em 2010 corresponde aos R\$2,1 bilhões do empréstimo-ponte que foi contratado.

A gente tem um prazo razoável para fazer esse refinanciamento. O Investment Grade é uma boa notícia nesse campo, não só ele reduz o custo de captação de Braskem, tende a reduzir o custo de captação de Braskem, como aumenta a disponibilidade de recursos, aumenta o apetite do mercado por papéis de empresas brasileiras. E a gente entende que o momento de trabalhar o refinanciamento desse empréstimo-ponte está chegando, é uma das concentrações da nossa área financeira, e esse número de R\$1,7 bilhão, R\$1,6 bilhão em 2009 será distribuído no tempo e será alongado, mantendo nosso conforto de um prazo médio de dívida bastante elevado.

Com isso, eu fecho a primeira parte. Passo a palavra ao José Carlos, para falar sobre o crescimento com criação de valor.

José Carlos Grubisich:

Obrigado, Fadigas. Bom, entrando um pouco na parte mais de contexto e perspectivas, eu queria começar lembrando um pouco os principais efeitos da consolidação do setor, de onde nós estamos neste processo. Eu acho que é o que tem tomado um tempo

importante nosso em termos de reposicionamento estratégico do setor petroquímico e da Braskem no Brasil.

O Fadigas já mencionou: em fevereiro nós concluímos o processo de aquisição dos ativos petroquímicos do Grupo Ipiranga. Fizemos o último pagamento ao Grupo Ultra e fizemos a separação completa dos ativos petroquímicos dos ativos da distribuição.

Tivemos também, nesse 1T, duas coisas importantes: a primeira, a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda e a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, ambos enviaram parecer favorável ao CADE recomendando a aprovação da operação sem nenhuma restrição, mais uma vez reconhecendo que o mercado da petroquímica é um mercado globalizado, e que não tem nenhuma empresa, individualmente, no mercado brasileiro ou no mercado regional, em condição de impor uma política de preço, o que pressupõe que as operações de consolidação que foram realizadas são pró-competitivas e não existe hoje nenhuma limitação para que outras operações de consolidação possam ser feitas no mercado local ou no mercado regional.

Acho que é um dado muito importante, que para nós era fundamental até em termos de perspectiva futura, e agora nós estamos esperando que o CADE, até o mês de junho, quando tem a troca do Conselho do CADE, possa dar algum parecer final e aí eliminar qualquer restrição às implementações societárias que nós vamos realizar.

Nós estamos agora na fase de definição com a Petrobras do movimento de troca de ação, onde a Petrobras sai da participação minoritária de Copesul, Ipiranga Petroquímica, Ipiranga Química e Petroquímica Paulínia, fazendo a troca por ações da Braskem. E nosso calendário é que, até o final do mês de maio, nós deveríamos estar em condição de implementar esta etapa da operação.

Nós provavelmente estaremos fazendo a convocação de assembleias nos próximos dias ou semanas, para que esse processo se realize, e a partir desse momento, a Braskem vai ter quase 100% do capital da Copesul, 100% da Ipiranga Petroquímica, 100% da Ipiranga Química e 100% do capital da Petroquímica Paulínia, o que vai nos permitir acelerar ainda mais o processo de integração de sinergia entre as diferentes entidades jurídicas que compõem essa nova Braskem e que vão preparar o campo para a incorporação societária até o final do ano.

Nós devemos ter a decisão sobre a opção que a Petrobras tem em relação à Petroquímica Triunfo até setembro desse ano. Eles têm a opção ou de trazer o ativo ou de trazer o equivalente ou do valor da Petroquímica de Triunfo em caixa. A nossa opção estratégica é que a Petrobras traga à Braskem a Petroquímica Triunfo, porque nós entendemos que há sinergias de mercado, sinergias de tecnologia e sinergias estratégicas, e o simples aporte de caixa não traria vantagens de longo prazo para a Braskem.

Nós já estamos no processo de implantar o nosso sistema de gestão em todas as empresas que estão vindo nesse processo societário, e até outubro de 2008 nós queremos já operar com um único sistema integrado de gestão, o que abre o espaço para que nós tenhamos a incorporação da Copesul, da Ipiranga Petroquímica, de Paulínia e da Ipiranga Química dentro da Braskem. Aí sim nós temos um conjunto de sinergias do ponto de vista fiscal e do ponto de vista financeiro, que nós temos praticamente ganho imediato com as incorporações.

Então o calendário vai muito bem, tudo que nós podemos fazer de sinergias, que independam da questão societária, nós estamos fazendo, e realmente o processo tem sido muito mais positivo e muito mais eficaz do que a gente tinha imaginado inicialmente.

Para dar alguns exemplos muito práticos do que nós temos encontrado de sinergia: na frente industrial, maior rendimento de eteno e propeno, tanto na unidade de Camaçari quanto na unidade de Triunfo, com uma reconfiguração dos compressores; maior rendimento na nossa unidade de Spherilene Braskem e na unidade de Spherilene que a Ipiranga Petroquímica tinha na questão de uso de eteno, de propeno e de propano também, e isso tem ganhos industriais importantes.

Na área comercial: um efeito de *mix* de mercado também muito positivo, ganhos de margem na exportação, ganhos de operação nos principais mercados onde nós atuamos.

Na área logística: gestão centralizada já do suprimento de nafta. Braskem e Copesul já estão gerenciando a negociação com a Petrobras de importação de nafta tanto do ponto de vista comercial quanto do ponto de vista logístico de uma maneira integrada, e também estamos utilizando os mesmos meios de servir os nossos clientes no mercado interno e no mercado externo com ganhos de frete e ganhos de estocagem importantes no sistema todo.

Na área de compras já uniformizamos a base de fornecedores, evidentemente tentando comprar daqueles que têm a melhor oferta de produtos e serviços dentro do conjunto das empresas, e com um impacto importante de ganhos de custo por um maior volume atribuído a cada um dos nossos fornecedores.

E na frente das sinergias financeiras ou tributárias, que não têm impacto no EBITDA mas vêm pós-EBITDA, nós ganhamos um *tax shield* importante, porque nós fizemos um *drop down* das dívidas da aquisição e de fechamento de capital para dentro da Copesul, que tinha um perfil de forte pagador de imposto, porque basicamente não tinha nenhuma proteção pelo desendividamento total do balanço da Copesul; na medida em que nós fizemos isso também tem um ganho fiscal importante ligado aos ágios e ao custo de fechamento de capital, que foram levados para o balanço da Copesul e que já estão produzindo efeitos no consolidado total.

Muitas sinergias estão sendo implementadas já a partir desse 1T. E só para dar uma idéia de como o projeto está avançando, para um valor que nós tínhamos estimado de R\$108 milhões em sinergias, com impacto no EBITDA, em bases anualizadas e recorrentes, já no 1T nós estamos com R\$77 milhões. Eu ainda tenho uma dúvida interna, se a gente foi conservador na estimativa do que a gente ia ganhar esse ano, ou se a gente está sendo muito eficaz e eficiente na implementação nesse 1T, mas por qualquer das razões, o fato é que a gente está andando muito mais rápido e muito mais positivo e com desempenho melhor do que nós tínhamos previsto.

E mesmo nos ganhos pós-EBITDA, que têm um impacto nas rubricas financeiras, nós tínhamos estimado um ganho de R\$80 milhões, sempre em bases anualizadas e recorrentes, nesse 1T, e nós já estamos praticamente com R\$59 milhões. Então, a mensagem que eu deixaria com vocês é que, do ponto de vista das equipes e das culturas empresariais, as coisas estão melhor do que nós tínhamos imaginado.

A gente tinha um colocado no nosso modelo que teria um pouco de dificuldade na integração cultural entre o modelo da Copesul e o modelo da Braskem. Felizmente, as coisas não estão andando nessa direção, o que permite que a gente antecipe e acelere uma série de mudanças e uma série de alinhamentos entre Braskem e Copesul, e isso para nós é muito positivo.

Além da questão econômico-financeira e o calendário societário, nós também estamos avançando muito no nosso relacionamento com a Petrobras. Eu acho que definimos muito bem o escopo de participação da Petrobras como minoritário relevante nas duas empresas, Braskem e Copesul, e acho que esse alinhamento estratégico está muito claro na cabeça das três empresas, e já começamos a identificar oportunidades de crescimento em novas regiões, alavancando a posição forte da Petrobras em alguns mercados internacionais. Muito provavelmente, nas próximas semanas nós devemos anunciar a assinatura de um memorando de entendimento no Peru, entre nós, Petrobras e provavelmente PetroPeru, para avançar em um projeto de valorização do gás natural de Camiséia, mais as descobertas da Petrobras no Peru, e nós já estamos acelerando as discussões e a modelagem, pelo menos conceitual, desse projeto.

Já estamos montando os grupos de trabalho para olhar as sinergias operacionais entre Braskem e as refinarias da Petrobras. É um assunto que a gente fala há algum tempo, mas finalmente nós estamos passando da motivação conceitual para a motivação operacional e de realização de resultados, então isso deve começar já a partir desse 2T08. E a mesma coisa nós estamos fazendo na questão de inovação e tecnologia, em uma relação mais próxima e mais aberta entre as competências de tecnologia e desenvolvimento da Braskem e as competências da Petrobras, e que estão localizadas, sobretudo, no Cenpes.

E também o acordo de acionistas, que está ficando cada vez mais claro, e o próprio modelo de governança corporativa, a presença da Petrobras no Conselho de Administração da Braskem tem sido feita de uma forma cada vez mais construtiva, mais positiva, e isso tem criado valor. Nós que estamos perto dessa relação já temos sentido um ganho qualitativo muito importante nessa relação.

Além da questão societária e das sinergias, o Fadigas já mencionou, e eu queria enfatizar: nós estamos comprometidos a fazer um grande programa de redução de custo fixo. Quer dizer, nós tivemos uma agenda estratégica importante nos últimos dois, três anos, e agora nós temos que fazer um freio de arrumação, além da questão da eficácia que nós tivemos, temos que ter uma eficiência muito grande dentro de casa.

E só no perímetro antigo da Braskem, nós temos já identificados R\$100 milhões de redução de despesa fixa, e desse total R\$17 milhões já foram realizados no 1T, o que nos remete, em uma base anualizada e recorrente, a praticamente R\$70 milhões de redução de despesa fixa.

E só para citar alguns exemplos, para sair de uma mensagem mais abstrata e ir para algumas coisas mais concretas, nós revisamos políticas de viagem, políticas de telecomunicação, gastos com transporte, simplificação de estruturas organizacionais, ainda sem falar da revisão de macroestrutura por conta da integração dos ativos, quer dizer, movimentos pontuais; racionalização com gastos na área de informática, compartilhando mais os nossos *data centers*; renegociação de contratos de serviços de terceiros; e, evidentemente, uma tomada de consciência de que nós estamos em uma indústria cíclica.

Cada dia mais estamos nos aproximando de um ciclo com margens mais estreitas, e que nós temos que nos preparar para entregar o compromisso que nós temos com o mercado, de posicionar a Braskem como sendo uma empresa que está pronta para criar valor em todos os momentos do ciclo petroquímico.

Então vamos ter um ganho muito importante nas sinergias de integração, um ganho muito importante por conta de redução de custo fixo no perímetro Braskem tradicional, e

virá a se somar a essas duas invenções ganhos adicionais de redução de custo no momento em que nós fizermos a junção de todas as estruturas e de todas as organizações na nova macroestrutura da Braskem, que nós devemos estar prontos para um momento onde esses movimentos todos deverão ser realizados.

Outro ponto de destaque que eu gostaria de voltar aqui com vocês é a entrada em operação do nosso projeto de polipropileno em Paulínia, dentro do prazo, dentro dos custos. Começamos a operação no final do mês de março de 2008; entre o início das operações e a especificação de polipropileno comercial, foram necessárias apenas oito horas de operação, o que é recorde para a tecnologia Spheripol; uma escala de 350.000 toneladas que está pronta para atender o mercado interno e os mercados de exportação, e, já no ano de 2008, nós esperamos produzir pelo menos 150.000 toneladas de polipropileno, porque a gente tem uma curva de *ramp up*, e nesse ano nós devemos ter em torno de 150.000 toneladas de polipropileno sendo disponibilizadas para o mercado interno, e em parte também para o mercado de exportação.

Duas vantagens importantes desse projeto: primeiro, propeno de refinaria, com custos mais competitivos e que não estão ligadas aos *drivers* do craqueamento de nafta, então nós temos um custo de propeno com uma fórmula diferenciada com a Petrobras, e além de ter uma proteção na questão do custo de matéria-prima, nós vamos ter um custo de servir os nossos clientes menor, porque essa fábrica basicamente está no centro do mercado consumidor; em um raio de 100 km dessa fábrica está localizado praticamente 70% do mercado consumidor de polipropileno.

Então vantagem de matéria-prima e vantagem de custo de logística, o que vai nos dar a possibilidade de deslocar o produto que hoje está sendo importado no Brasil, e voltar a competir com mais agressividade vis-à-vis o fornecimento, sobretudo dos Estados Unidos, que estão entrando no mercado brasileiro hoje.

O investimento competitivo, em termos de custo de investimento por tonelada; o investimento ficou em R\$700 milhões, bem em linha com o que nós tínhamos previsto, e isso deve dar uma taxa interna de retorno melhor e maior do que nós tínhamos no nosso *business case*.

E um ponto importante é que o projeto de Paulínia também permitiu que nós formássemos um grupo importante de pessoas na gestão de empreendimentos complexos, de fazer novas fábricas *greenfield*, e uma parte dessas equipes será enviada para fazer o nosso projeto de polipropileno na Venezuela, que a partir do 2S começa a entrar na fase de investimento físico; e uma parte da equipe vai ser alocada no nosso projeto de polietileno verde, que nós também esperamos, até o início do 2S, que entre na fase de investimento físico, e isso deve nos dar uma vantagem importante na implementação desses dois projetos, que são estratégicos, na nossa competitividade futura.

E nada melhor do que uma curva de experiência recente bem-sucedida para que esses dois novos projetos possam ter também o mesmo nível de sucesso que nós tivemos aqui em Paulínia. Então esse ativo intangível é tão importante quanto a partida de Paulínia no prazo e no custo que nós tínhamos previsto.

Em termos de matéria-prima renovável, só para atualizar os senhores e as senhoras: no projeto polietileno verde nós já estamos com a planta-piloto operando a plena capacidade, 12 toneladas por ano.

O processo de amostragem e trabalho com os clientes provou-se já com um potencial muito maior do que nós tínhamos imaginando inicialmente; nós estamos hoje com um

potencial de clientes identificados de mais de 500.000 toneladas por ano, comparado com a capacidade de 200.000 toneladas que nós estamos investindo nessa primeira fase do projeto, o que nos deixa já com um potencial para uma segunda fábrica, a partir do momento em que a gente tenha essa unidade de 200.000 toneladas em fase já de vôo de cruzeiro.

Estamos agora entre Triunfo e Camaçari na fase final no nosso *business case*, olhando os custos de investimento em Triunfo e os custos de investimento em Camaçari, para tomar a decisão final de investimento no próximo mês e meio ou dois meses. Já pedimos as licenças de instalação na Bahia e no Rio Grande do Sul, para que nós possamos ganhar tempo no processo de investimento, e devemos apresentar esse projeto para o Conselho da Braskem até o final do 1S.

E mantemos e confirmamos a nossa ambição de ter unidade operando ainda em 2010, o que vai exigir e demandar um nível de gestão de alocação de recurso do ponto de vista de competência e de recursos humanos muito forte do nosso lado.

Desenvolvemos e produzimos também, no 1T08, buteno a partir de matéria-prima renovável; o buteno é como um número necessário para se fazer uma série grande de *grade* de polietileno, e a produção de buteno a partir de matéria-prima renovável, vai permitir que a Braskem faça polietileno de baixa densidade linear com valor agregado mais forte. E nós fomos também os primeiros a ter polietileno de baixa densidade linear 100% certificado como sendo feito a partir de matéria-prima renovável.

Assinamos também um convênio com a Fapesp, que é a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, onde nós vamos colocar, entre Braskem e Fapesp, R\$50 milhões nos próximos cinco anos para desenvolvimento de pesquisa básica e formação de ciência na área de produtos químicos e de resinas a partir de matérias-primas renováveis. Nós já estamos fazendo chamadas para as principais faculdades e universidades do Estado de São Paulo para que os professores e pesquisadores proponham projetos sem nenhuma limitação, o mais aberto possível, de valorização de matérias-primas renováveis brasileiras para produção de álcool química e produção de polímeros, bio-polímeros ou polímeros tradicionais recicláveis. Isso deve trazer também uma abertura importante de novas rotas tecnológicas e novas oportunidades de produto e de aplicações para a Braskem nos próximos anos.

No que diz respeito ao ETBE, o bio-aditivo para gasolina, nós já lançamos a capacidade de 140.000 toneladas da Copesul, já começamos o processo de exportação para a Europa e para o Japão e já tomamos a decisão também de investir mais R\$100 milhões em Camaçari para produzir 160.000 toneladas adicionais de ETBE, que devem estar sendo disponibilizados para o mercado no decorrer de 2009. Com isso nós vamos ter 300.000 toneladas de bio-aditivo para gasolina, e nós queremos ocupar uma parte importante do mercado na Europa e no Japão, porque o ETBE é o precursor do etanol como aditivo para as gasolinas que têm um apelo ecológico mais importante.

Na questão do crescimento da Braskem nos próximos anos, nós acabamos de lançar 350.000 toneladas em Paulínia. O nosso objetivo básico era diversificar a fonte de matéria-prima, ter acesso a gás de refinaria, consolidar uma posição de liderança no polipropileno na América Latina e, com essa capacidade nova, nós atingimos 1,1 milhão de toneladas de polipropileno, que o já nos coloca como um grande produtor de polipropileno dentro do continente americano.

Temos 200.000 toneladas de polietileno verde para entrar em operação em 2010, e a nossa vantagem competitiva é ser o primeiro produtor de polietileno a partir de matéria-prima renovável, e é evidente que todos os clientes do mundo no setor de cosméticos,

produtos de consumo, indústria automobilística, indústria de embalagens – sobretudo embalagens sofisticadas – têm um interesse muito grande e estão dispostos a pagar um prêmio que varia entre 20% a 30% para serem os primeiros a lançar esse produto no mercado; e 200.000 toneladas, em relação ao tamanho do mercado mundial de polietileno, é um volume muito pequeno, e certamente vamos conseguir um prêmio sobre o polietileno standard que vai ser muito importante.

450.000 toneladas de polipropileno na Venezuela que, como eu mencionei, devem entrar na fase física de investimentos já a partir do 2S08. A grande vantagem é o acesso ao propano muito competitivo, que vai fazer desse projeto talvez o projeto mais competitivo de polipropileno do mundo.

Nós acabamos de fazer um *road show* internacional para fazer a montagem do *project finance*, talvez o Fadigas depois possa comentar, no momento das perguntas. Tivemos uma resposta positiva, sobretudo das agências de crédito de exportação européias, o que nos dá uma visibilidade hoje muito positiva para a financiabilidade do projeto de polipropileno em uma base de 30% *equity* e 70% dívida; então acho que o projeto também na questão da financiabilidade passou por um teste muito importante e que sai com uma resposta muito positiva dos principais financiadores de projetos industriais no plano mundial.

Fizemos também já uma primeira sondagem na questão do *project finance* para o projeto de polietileno e também a resposta inicial foi muito positiva, mas o *road show* que fizemos era para o projeto de polipropileno.

Em Alagoas vamos investir também até 2010 na duplicação de nossa capacidade de PVC, e a nossa vantagem é que nós vamos trazer uma nova tecnologia de PVC que reduz o custo de investimento por tonelada, aumenta fortemente a produção por m³ de reator, fazendo com que o custo de produção seja muito mais competitivo do que a tecnologia que nós estávamos utilizando até agora.

E vamos combinar a consolidação de nossa liderança no mercado de PVC na América Latina com uma estrutura de custo muito mais competitiva do que nós tivemos até agora, por conta dessa inovação tecnológica importante.

Polietileno na Venezuela, 1,1 milhão de toneladas a 1,2 milhão de toneladas de polietileno em três grandes unidades de produção – polietileno de baixa densidade, polietileno de baixa densidade linear e polietileno de alta – a partir de etano em condições muito competitivas. E na medida em que os preços da nafta e do petróleo mudaram de patamar, as condições que nós negociamos no começo do ano passado se tornaram ainda muito mais atrativas.

Nós negociamos um preço de etano fixo por dez anos, com uma cláusula de reajuste com repartição de margem por mais dez anos, em um preço de petróleo muito mais baixo que estamos vendo hoje, e isso faz com que os nossos dois projetos na Venezuela hoje sejam muito mais atrativos que eram no ano passado, quando tomamos a decisão de avançar com esses projetos, o que faz também que a financiabilidade dos projetos se torne muito mais fácil hoje do que era no ano passado.

E temos um outro projeto de polipropileno para Camaçari com previsão para 2012, onde nós praticamente replicaríamos o projeto de Paulínia com todas as vantagens de experiência, de custo e escala, e nós estaríamos utilizando propeno que nós temos hoje disponível na Bahia, e só pelo fato de valorizar melhor o propeno disponível já representa uma boa parte do *payback* desse projeto.

E se nós somarmos a nossa capacidade atual de polipropileno mais o investimento de polipropileno na Venezuela e mais o polipropileno da Bahia, nós estaríamos praticamente com 2 milhões de toneladas de produção de polipropileno e já seríamos um *big player* no mercado de polipropileno no plano mundial.

Então, isso vai levar a nossa capacidade de resina para um nível muito superior ao que nós temos hoje. Vocês vêem que até o final de 2012, sem contar o projeto de Camaçari, nós estaríamos indo para praticamente 5 milhões de toneladas de produção de resina, mais de 43% de crescimento, e se somarmos o polipropileno de Camaçari nós praticamente passaríamos de 50% de crescimento na capacidade entre 2008 e 2012/2013.

Nós passaríamos a ter escala em praticamente em todas as nossas resinas e um *mix* de matéria-prima também muito diferente do que nós temos hoje. Hoje nós somos 100% nafta, dentro do nosso plano estratégico nós iríamos para 50%–55% de nafta, basicamente os *crackers* brasileiros; 32% de produção a partir de gás natural sem contar esse projeto potencial que nós estamos agora finalizando no Peru, que também seria a partir de gás natural de etano em condições competitivas; 9% de matéria-prima de refinaria que é o projeto de Paulínia, sem contar ainda as eventuais sinergias adicionais que nós vamos encontrar entre os nossos *crackers* no Brasil e as refinarias da Petrobras; e 4% já de matéria-prima renovável para o ETBE e para o nosso projeto de polietileno.

Nós ganhamos em escala, começamos a diversificar a nossa matriz de matéria-prima e isso faz com que, no tempo, o nosso *cash cost* médio para os nossos produtos mude de patamar se aproximando cada vez mais do patamar das empresas localizadas no Oriente Médio.

Para concluir e passar às perguntas, só uma síntese final. Eu acho que é evidente que estamos submetidos a todas as dificuldades e todos os desafios do setor petroquímico mundial, que tem que enfrentar um petróleo de US\$120 o barril, uma nafta que se aproxima de US\$950 por tonelada, mas eu acho que nós temos algumas vantagens muito próprias à Braskem e que poucas empresas no mundo podem reproduzir esse modelo pelo menos nos próximos dois anos.

Um forte crescimento do mercado de resinas no Brasil e na América Latina, quer dizer, nós estamos crescendo de maneira recorrente a dois dígitos, com uma aceleração no crescimento do mercado de PVC.

Nós temos uma forte capacidade de precificação de resinas, ainda que tenhamos tido um realinhamento nos spreads que nós estávamos colocando no mercado até o final do ano passado por conta da pressão, sobretudo do concorrente americano sobretudo, mas nós ainda mantemos uma forte capacidade de precificação que nos posiciona em termos de margem EBITDA em um nível muito superior aos nossos concorrentes internacionais.

Estamos concluindo até o final do mês de junho as paradas importantes das nossas unidades industriais, e nós teremos no 2S08, e sobretudo um impacto pleno em 2009, uma combinação de maior capacidade de produção, porque a Copesul aumentou a sua capacidade a partir da parada que foi realizada, mais ou menos 2,5% de aumento de capacidade. Então a Copesul vai a 1,25 milhão de toneladas de produção de eteno e de todos os seus derivados e vai combinar uma maior capacidade com uma maior produção física no 2S e já um impacto pleno no ano de 2009.

Também em Camaçari nós não teremos o impacto do aumento de capacidade, mas nós vamos ter a partir da parada um impacto importante em termos de produção física que já impacta o nosso 2S e também o ano pleno de 2009.

O polipropileno já começa a ter impacto importante a partir de agora com a produção de 150.000 toneladas e duas coisas que terão um impacto muito significativo: sinergias de um lado, que terão um impacto grande no EBITDA e na parte financeira até o final de 2008, e também ganhos importantes de custo fixo ainda neste ano. Uma perspectiva também importante é esse ganho de intangível por conta da conclusão de Paulínia, acelerando o nosso projeto de polipropileno na Venezuela.

Era isso que nós tínhamos a compartilhar com as senhoras e com os senhores hoje. A vantagem de se fazer uma reunião à tarde é que ela é mais curta e mais objetiva, porque está todo mundo querendo ir para casa, e nós estamos à disposição de vocês para responder as perguntas e compartilhar outros pontos. Muito obrigado, e ficamos à disposição de todos.

APIMEC:

Obrigada, José Carlos. A sessão de perguntas inicia-se, lembrando àqueles que tiverem questões que são duas por vez, e é necessária a identificação. Podem começar.

Guilherme, Daycoval Asset:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas, a primeira é com relação ao mercado petroquímico com relação ao restante de 2008. Eu queria saber se vocês esperam alguma melhora, se no 2T já poderemos ver alguma melhoria e se vocês pretendem realizar algum aumento de preço em breve no mercado interno.

E a segunda pergunta: eu queria saber em que trimestre nós vamos poder ver os resultados da Braskem já incorporada com a Petrobras, e eu queria entender exatamente o que vai mudar. Vai zerar a conta Minoritárias? Quanto que vocês vão emitir de ações e como é que vai ficar a dívida? Eu imagino que não altere, mas eu gostaria de confirmar.

José Carlos Grubisich:

Em relação ao mercado, o mercado brasileiro vem em um ritmo muito forte. O mercado o ano passado cresceu praticamente em todas as resinas e nós vimos no 1T08 também um crescimento forte para praticamente todas as resinas, com destaque para o PVC.

O 1T normalmente não é o melhor trimestre do ano, é um trimestre de ajuste e é um trimestre onde há um efeito de estoque da passagem de um ano para o outro. Nós prevemos um crescimento forte do mercado brasileiro em 2008, mantendo uma elasticidade grande em relação ao PIB.

Guilherme:

Desculpe, eu não fui muito claro. Quando eu falei mercado seria a relação preço da resina/custo da nafta.

José Carlos Grubisich:

Você está falando de rentabilidade?

Guilherme:

Exato.

José Carlos Grubisich:

A resposta sobre mercado é essa que eu acabei de colocar, nós estamos muito otimistas e por isso nós temos investido porque a gente vê um ciclo muito positivo de crescimento em praticamente todas as resinas.

O mercado imobiliário está crescendo e crescendo forte, há uma recuperação evidente do setor de agronegócios, onde racks para sacos de fertilizantes, material para fazer silagem, sacos para produtos agrícolas têm um crescimento importante e o setor automobilístico também está indo muito bem.

Na questão de preço, nós tivemos já no 1T08 um pequeno aumento nos preços em Reais de polipropileno. Se você olhar preços de polipropileno, média do 1T08 contra o 4T07, nós tivemos de cerca de 2,5% em Reais, em USD isso tem um efeito ainda mais importante.

Em polietileno basicamente nós tivemos um aumento um pouco inferior a 1% no 1T08 em relação ao 4T e estabilidade no PVC, porque no PVC nós tínhamos conseguido abrir um prêmio muito forte em relação às opções importadas.

Nós estamos prevendo nesse 2T, média contra média, conseguir realinhar e aumentar um pouco mais o preço das resinas no 2T, mas os aumentos devem ficar entre 2% a 3% em Reais, o que significa que com a apreciação adicional do Real nós esperamos aumentar os preços em USD porque os preços internacionais começaram nas últimas semanas a ter um ligeiro incremento, até por conta da pressão de matéria-prima.

E a nossa política continua a mesma: manter os preços no mercado interno alinhados em relação aos preços internacionais, sempre com um prêmio por conta dos serviços que nós prestamos aos nossos clientes.

É evidente que em momentos de alta aceleração da matéria-prima, nem o mercado internacional nem o interno a gente consegue fazer isso *pari passu*. Então é por isso que você vê às vezes uma erosão de margem na petroquímica mundial e na petroquímica nacional no trimestre, mas nós estamos muito positivos em relação à nossa capacidade de manter uma forte precificação no mercado interno, sem também impactar a competitividade dos nossos clientes. Não adianta a gente levar o nosso preço para um limite em que os nossos clientes começam a perder competitividade para o produto importado.

Acho que nós já conseguimos bloquear o avanço de produtos importados no Brasil. Quando eu digo “nós” é Braskem e os outros *players* no mercado interno, por uma questão simples: os americanos já bateram no limite de competitividade que eles poderiam ir e também bateram um pouco no limite da logística americana e no limite da própria logística brasileira.

O nosso desafio agora é voltar a ganhar market share do produto importado sem perder rentabilidade, sem perder capacidade de precificação. Eu tentei responder um pouco a sua pergunta de duas maneiras sem entrar no específico da rentabilidade, porque vai ser muito dependente do preço da nafta.

Nós temos a perspectiva também de no 3T, que é o trimestre mais forte do ano em termos de consumo no mercado interno, fazer ainda aumentos adicionais que deveriam levar para cerca de 10% de aumento de preço, se você considerar preços médios no final do 3T vis-à-vis os preços médios do 1T08.

Na questão societária, a nossa visão é de que até o final de maio nós deveríamos ter 100% do capital da Copesul, da Ipiranga Petroquímica, Ipiranga Química e Petroquímica Paulínia, então nós não teríamos mais efeito de minoritários no nosso balanço. E até o final do ano, muito provavelmente em algum momento do 4T, nós deveríamos fazer a incorporação de Copesul e de todas as outras empresas com grandes ganhos do ponto de vista fiscal e do ponto de vista tributário.

Isso não tem nenhum impacto no endividamento, porque é uma troca de ação, então não tem nenhuma saída de caixa adicional, mas traz sim vantagens do ponto de vista do impacto no EBITDA e do ponto de vista de impacto no nosso lucro líquido e na economia de impostos.

Em relação ao número de ações a serem emitidas, você quer responder, Fadigas, por favor?

Carlos Fadigas:

O número de ações total a ser emitido na conclusão do processo, que inclui o aporte de Petrobras, da participação que ela tem na Petroquímica Triunfo, caso ela decida fazer esse aporte, na medida em que ela tem a opção de fazer o aporte da participação na Petroquímica Triunfo, ou um aporte em dinheiro, é de 103 milhões de ações de Braskem.

Thiago Reis, SAT Investimentos:

Boa noite. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao fim da CPMF e ao aumento da alíquota de IOF, se vocês já fizeram alguma simulação dos ganhos que a empresa pode vir a ter ao longo desse ano e ao longo dos próximos anos.

E a segunda pergunta é em relação à política comercial, em relação aos próximos meses, se vocês acham que os spreads podem cair uma vez que as importações dos seus clientes têm aumentado. É isso.

Carlos Fadigas:

Com relação à CPMF, a Braskem deveria ter um custo com CPMF por volta de R\$130 milhões, temos que considerar todo movimento financeiro, não só o volume de faturamento, na medida em que você tem também contratação de financiamento e repagamento. A gente tinha verdade um custo um pouco menor por conta de operações de planejamento das formas de pagamento que nos reduzia esse número por volta de R\$90 milhões, e esse foi o ganho que tivemos com a extinção da CPMF na virada do ano de 2007 para 2008.

Com relação ao IOF, e estou pressupondo que a pergunta se refere já às medidas anunciadas ontem com relação à redução de spread e de IOF na contratação de alguns financiamentos de BNDES dentro do plano de desenvolvimento produtivo anunciado pelo Governo; não mapeamos ainda esse impacto porque vai depender do número de contratações de financiamento com o BNDES, mas é uma informação que estamos trabalhando, o somatório do impacto positivo do conjunto de medidas anunciadas ontem dentro do Plano de Desenvolvimento Produtivo.

José Carlos Grubisich:

Do ponto de vista comercial, eu acho que é o que eu já havia comentado na pergunta do Guilherme: nós achamos que o impacto da pressão de importados já se fez completamente no 1T e nós acreditamos na nossa capacidade de voltar a ganhar parte

de mercado em relação ao produto importado e de também ter uma capacidade de precificação.

Eu acho que um ponto importante é que Dow e Solvay têm previsão de paradas para manutenção na Argentina, tanto para polietileno quanto para PVC, por conta de uma antecipação de falta de matéria-prima na Argentina durante o período de inverno, e que a partir de agora nós já teremos terminado a parada, e a Petroquímica União e o pólo petroquímico de São Paulo têm parada prevista provavelmente no 3T.

Então nós tivemos um impacto mais cedo e a partir de agora temos um benefício por conta das paradas de Petroquímica União e todas as empresas que estão localizadas no pólo do Sudeste e as paradas previstas por Dow e Solvay na Argentina.

Isso deve criar um momento positivo para que a gente combine ganho de market share e também que levemos a nossa precificação, o que vai otimizar e maximizar a nossa rentabilidade.

Ademar, Banco JPMorgan:

Boa noite. Eu tenho duas perguntas e a primeira é em relação às importações, ao déficit de importações. A gente sabe o que tem motivado o aumento das importações é principalmente PVC, que tem sido o grande responsável por esse aumento.

Vocês estão falando e acreditando em um cenário que as importações devam estar próximas de uma estabilização ou até reduzir nos próximos meses. Minha questão é: como é que o mercado interno vai ser aquecido? Se ele continuar crescendo nesse nível que ele cresceu no 1T, e é o que demonstra, como é que ele vai ser atendido se não existe capacidade para atender essa demanda aqui no mercado interno?

Eu estou um pouco cético em relação a essa redução das importações de PVC dada a capacidade instalada atual aqui no Brasil. Vocês mesmo estão operando a taxas recordes de utilização. Então eu queria um panorama de vocês de como é que isso pode acontecer.

E ainda dentro de importação, o volume de vendas destinado ao mercado interno agora no 1T foi da ordem de 80%, é um volume muito alto de resinas por parte da Braskem, enquanto, se não me engano, na média do ano passado foi em torno de 70%. Então o que vocês estão esperando em relação a *mix* para esse ano de vendas de mercado interno, dado que as vendas de vocês aqui no mercado interno tem uma rentabilidade muito maior do que as exportações?

José Carlos Grubisich:

Em relação ao PVC, eu acho que há alguns elementos. Primeiro: nós investimos nas unidades para aumento de capacidade e já estamos tendo o benefício desses aumentos, quer dizer, o nosso volume físico de PVC tem crescido, tanto é que no 1T nós tivemos volumes recordes históricos de produção de PVC. Então, estamos hoje operando no limite que a nossa capacidade de produção permite, e é evidente que continuamos a trabalhar para produzir cada vez mais.

Isso significa porque haverá importação de PVC até porque os produtores locais não estão acompanhando a demanda pelo menos no curto prazo. Mas isso para nós é positivo, porque o nosso *mix* melhora e nós vendemos toda nossa produção no mercado interno.

E nós estamos acelerando o investimento para dobrar a capacidade de PVC em Alagoas, as 200.000 toneladas que eu mencionei, e queremos que isso esteja pronto até 2010.

E uma parte do PVC, que nós chamamos de 'PVC importado', na realidade é o acordo que o Braskem fez com produtores nos Estados Unidos, então são acordos de co-produtor, onde nós estamos comprando PVC com um preço muito competitivo, e na realidade isso é operação de venda da própria Braskem. Então, tem que desconectar um pouco estatísticas de importação versus o que nós estamos comprando em uma base de co-produtor para servir aos nossos clientes no mercado interno.

Eu diria que a questão do PVC está mais para uma boa notícia que para uma má notícia. Seria ótimo se já tivéssemos a expansão pronta, mas, infelizmente, a demanda sempre vem antes que a expansão de capacidade nesses casos.

Na questão da exportação, Ademar, o aumento da venda no mercado interno em valor relativo é porque nós reduzimos as exportações. Não é que nós crescemos muito a venda no mercado interno e isso fez com que o *mix* fosse diferente, é que nós seguramos estoques que seriam destinados à exportação para poder vender esse produto no mercado interno no 2T, no momento da parada da Copesul, e depois da parada da unidade de Camaçari.

Em bases recorrentes, estaremos em um *mix* de 75% de mercado interno, 25% exportação. E aí pode variar trimestre a trimestre, mas basicamente é esse o *set point* da nossa distribuição mercado interno/mercado externo.

Ademar:

OK, obrigado. Uma outra pergunta rápida, em relação ao CAPEX de vocês: a gente tem três plantas entrando em operação, pelo menos é essa a previsão, em 2010. Isso iria demandar um investimento considerável nos próximos dois anos, 2009 e 2010, e também iria coincidir com o início do ciclo de baixa petroquímico.

Dado esse cenário, de uma restrição maior de caixa e de uma demanda maior por caixa também, a gente pode esperar alguma mudança na política de dividendo, um dividendo menor? Talvez até agora, já em 2008, para se preparar para esse ciclo e para esses investimentos que vão acontecer, ou isso está fora de cogitação?

José Carlos Grubisich:

Não tem nenhuma mudança em relação à nossa política de dividendos, e todos os projetos, na realidade, foram organizados dentro de um timing para que eles não tenham um *overlapping* muito importante.

Por isso que nós concluímos Paulínia, a partir de agora temos o benefício de caixa de Paulínia, que não tivemos até agora, e Paulínia começa a gerar caixa para podermos implementar o projeto de polietileno verde. E o projeto de polipropileno, como ele é 30% *equity* e é um projeto 50%-50% com a Pequiven, e 70% é *project finance*, ele vai consumir US\$110 milhões em um período de três anos. Então, é basicamente desprezível em relação ao tamanho da geração de caixa da Braskem.

Então, o nosso grande projeto será o de polietileno integrado na Venezuela, que é um projeto de US\$2,6 bilhões, 50%-50% também, 30% só de caixa. US\$1,3 bilhão versus 30%, são US\$400 milhões entre 2009 e 2012, que também será um período onde esperamos estar recuperando nossa capacidade de geração de caixa.

Todos os projetos estão organizados para não ter um *overlapping* muito grande, e um projeto começa a contribuir em termos de caixa para a realização dos projetos seguintes.

E a boa notícia de ontem é que o BNDES e o novo Fundo Soberano Brasileiro vão disponibilizar recursos para investimento no Brasil e também para o crescimento das empresas brasileiras no plano internacional. Isso vem somar à nossa capacidade de geração de caixa duas novas fontes de financiamento, em condições muito mais competitivas do que tínhamos previsto em nosso plano de negócios.

Eduardo Correia, APIMEC:

Eu tenho uma questão. Eu gostaria que você falasse sobre a possível renegociação da Braskem com a Petrobras em relação ao preço da nafta, já que a Braskem paga um prêmio e é a maior compradora do insumo.

José Carlos Grubisich:

Essa é a nossa próxima prioridade na agenda. Basicamente, a nossa agenda estratégica societária estará concluída nas próximas semanas, e nós temos três prioridades que entram em nossa agenda: um é rediscutir as condições de fornecimento de matéria-prima, para que seja tomado em consideração, na nossa relação com a Petrobras, o fato de que nós somos hoje o maior comprador de nafta no mercado livre do mundo e somos hoje o principal cliente da Petrobras, se tirarmos a BR Distribuidora.

Então, na realidade nós deveríamos ter um desconto em relação ao preço ARA, e não um prêmio, como nós pagamos hoje. E acho que deveríamos ter no 2T ainda alguma decisão, algum alinhamento sobre esse ponto.

Os outros dois pontos são a identificação de oportunidades de sinergia e de ganhos com as refinarias da Petrobras, e também o programa na área de pesquisa e desenvolvimento, com os centros onde podemos ter oportunidades grandes no médio e longo prazo.

Milton, Banco do Brasil:

A respeito de vendas no mercado interno, olhando períodos anteriores, o polipropileno tem sido sempre uma das resinas que mais tem crescido. Eu gostaria de um diagnóstico de vocês com relação a essa pequena mudança no 1T08, onde vimos que o PVC principalmente, e o próprio polietileno tiveram uma crescida um pouco maior que o polipropileno. Então, houve um arrefecimento do crescimento do polipropileno, ou realmente os mercados demandantes de PVC e polietileno que de repente deram uma disparada nesse período? Essa seria uma pergunta.

E ainda com relação a polipropileno, no que diz respeito aos investimentos, a planta Petroquímica de Paulínia teve um custo de 350.000 toneladas, US\$350 milhões de investimento. Está previsto para a Venezuela o dobro, 450.000 toneladas, US\$900 milhões de investimento. Existe uma inflação de preços na construção da planta, ou a diferença é de infra-estrutura e de país?

José Carlos Grubisich:

Em relação ao polipropileno, Milton, nós não vemos nenhuma mudança de tendência. O polipropileno continua sendo o polímero mais versátil, com aplicações variadas, e como foi o produto a chegar por último no mercado, ainda tem um potencial de crescimento muito grande.

Temos um volume de inovações importantes que deve chegar ao mercado, em vários segmentos diferentes, e nós acreditamos em um crescimento importante do polipropileno nos anos que vêm pela frente. Por isso que estamos fazendo Paulínia, fazendo Venezuela e já prevendo fazer Camaçari, porque o crescimento está aí.

Quando você vê essas mudanças no trimestre a trimestre pode ser efeito de estocagem, pode ser efeito de algum cliente que entrou em parada de manutenção; são ajustes trimestrais que, na realidade, não interferem na tendência de médio prazo para esse produto.

No caso do custo de investimento na Venezuela, na realidade é o escopo do projeto que é diferente. Porque em Paulínia nós estamos comprando propeno da refinaria, então uma parte do investimento foi feita dentro da refinaria da Petrobras e nós pagamos isso no preço do propeno; na Venezuela nós estamos fazendo um projeto integrado de polipropileno a partir de propano. É como se fosse um projeto de polipropileno a partir de gás natural.

Então, na realidade a gente a tem uma matéria-prima muito mais competitiva que em Paulínia, e uma parte dessa competitividade tem que ser alocada na forma de investimento; nós vamos investir para transformar propano em propeno. É evidente que isso é muito mais vantajoso para o projeto que comprar propeno nas mesmas condições que nós compramos em Paulínia.

O projeto é, na Venezuela, mais competitivo em termos de taxa interna de retorno do que foi o nosso projeto de Paulínia, os escopos são diferentes. O projeto de Paulínia é integrado no propeno de refinaria, e o projeto da Venezuela é um projeto com uma integração maior, porque ele vai pegar propano para transformar em polipropileno.

APIMEC:

Vou encerrar agradecendo a presença de todos. Por parte da APIMEC, gostaria de lembrá-los que nossa agenda está no nosso site, e de eventos diferenciados temos nosso congresso, para o qual as inscrições estão abertas, inclusive a entrega dos trabalhos técnicos, cujo prazo se encerra agora, dia 15. E lembrando a todos que é importante o preenchimento do questionário de avaliação.

Entrego de volta a palavra ao José Carlos, lembrando que depois teremos um coquetel.

José Carlos Grubisich:

Eu só queria agradecer mais uma vez a vocês, à APIMEC, pela gentileza, e agradecer a todos a presença aqui às 18h30m. A mudança da manhã para a tarde é que nós não temos a menor condição de concorrer com a divulgação de resultados da Petrobras, então modestamente nós tivemos que reprogramar a nossa reunião APIMEC.

APIMEC:

Nós agradecemos a gentileza.

José Carlos Grubisich:

Até aí nós temos grandes discussões e oportunidades de sinergia, organizando melhor nosso calendário junto com a Petrobras. Muito obrigado a todos.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."