

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Moderador:

Muito bom dia a todos. Sejam todos bem-vindos à mais uma reunião Apimec-SP em conjunto com a Braskem S.A., companhia que faz parte do Nível 1 de governança corporativa e também do ISE, o Índice de Sustentabilidade Empresarial da BM&FBOVESPA.

Fico muito contente por mais essa reunião presencial. Nós sabemos o quanto é importante estar aqui presente, com toda essa mesa à disposição de analistas, profissionais de investimento e também potenciais acionistas. Isso é sempre muito importante, temos que relevar o quanto estamos agradados com essa oportunidade da apresentação e também do pós-reunião, estar aqui podendo discutir as estratégias da Companhia, os resultados e vários outros fundamentos.

Obrigado também pela participação dos investidores e analistas via Internet, e lembro a todos aqueles que puderem colocar seus telefones em vibrar que isso é importante para nós para que tenhamos pouca interferência.

A Braskem, com esta reunião, completa um ciclo de 17 anos de relacionamento com o mercado e, por que não, também com a Apimec-SP, justamente naquilo que nos é tão importante, a informação dita cara a cara. Acho que isso é muito importante.

Temos a mesa hoje formada pelo seu Presidente, o Carlos Fadigas, e muito obrigado, Carlos, pela presença, assim como toda a Diretoria. Também presente o Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores, o Mario Augusto; Vice-Presidente de Poliolefinas e Vinílicos, Luciano Guidolin; Vice-Presidente de Petroquímicos Básicos, Marcelo Cerqueira; e a Diretora de Relações com Investidores, Roberta Varella, assim como toda a equipe de Relações com Investidores.

Junto ao material, vocês receberam um questionário de avaliação. É importante a devolução do questionário justamente porque ele faz parte da nossa premiação à melhor reunião do ano, o Prêmio Qualidade, para que possamos levar para o mercado quem realmente informa, aquilo que realmente interessa, sem muitos rodeios. Então, por favor, preencham este questionário e devolvam ao final.

Passo a palavra ao Carlos, para que ele dê início à nossa apresentação. Muito obrigado a todos.

Carlos Fadigas:

Bom dia a todos. Gostaria de agradecer ao Ricardo e à Apimec-SP por nos receberem mais uma vez, e gostaria também de agradecer a presença de todos vocês. Esta oportunidade é de fato muito importante para nós, de estarmos juntos pessoalmente, discutindo os resultados da Companhia e as perspectivas, em um momento um pouco excepcional, talvez pelo volume de desafios que a economia brasileira enfrenta nesse começo de 2015, o que exige, de todas as companhias e da Braskem, atenção e foco ainda maiores. Será muito oportuno para nós poder discutir todos esses pontos com vocês.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

O Ricardo já apresentou toda a equipe que está aqui, mas eu gostaria de ressaltar que, além da Roberta Varella, Diretora de Relações com Investidores, e do Mario Augusto, Vice-Presidente de Finanças, nós resolvemos nesta reunião ter a presença de dois vice-presidentes executivos da Braskem. Os dois juntos respondem pelas operações da Braskem no Brasil. O Luciano Guidolin, na ponta da mesa, é responsável pela parte das resinas, e o Marcelo Cerqueira é responsável pela parte de insumos básicos, o que compreende as centrais petroquímicas. Eles farão a apresentação também, e após as apresentações passaremos para a parte de discussão, perguntas e respostas, para tratar com mais profundidade os temas que vocês queiram.

Então, novamente, obrigado pela presença, e passo a palavra para o Cerqueira, que irá começar a apresentação.

Marcelo Cerqueira:

Bom dia a todos. Falarei sobre a parte do Brasil da Braskem, que trata das questões das centrais, que é o âmbito da minha atuação, para esclarecer e trazer alguns dados de 2014, e como estamos vendo alguns cenários para frente, concentrações.

Temos quatro centrais petroquímicas no Brasil: uma localizada na Bahia, a segunda no ABC, aqui em São Paulo, uma no Rio de Janeiro e outra no Rio Grande do Sul. Esse é o conjunto de atuação. Essas quatro centrais são as fábricas, são o coração dos polos petroquímicos desta região. É dessas centrais que saem matérias-primas não só para a segunda geração da Braskem, mas também para diversas outras cadeias produtivas que abordarei um pouco mais à frente.

Produzimos por ano cerca de 8,5 milhões de toneladas de produtos petroquímicos, e praticamente metade desse volume se concentra em eteno e propeno, e o restante em outros produtos, que abastecerão outras cadeias petroquímicas, de outros clientes.

Nossa receita líquida das centrais é da ordem de R\$15 bilhões por ano, representa 30% da receita consolidada da Braskem, e trabalhamos com cerca de 2.400 colaboradores.

Este slide traz uma visão um pouco mais ampliada do portfólio de atendimento dos produtos que utilizamos nas centrais. 85% da nossa matéria-prima é nafta, e a partir da nafta podemos produzir muito mais produtos que somente eteno e propeno.

50% da receita da unidade de petroquímicos básicos vêm a partir do eteno e do propeno que são entregues para a segunda geração da Braskem, onde o Luciano, junto com a equipe, transforma em resinas de polietileno, polipropileno e PVC.

O restante dos produtos, cerca de 50%, é direcionado para outras cadeias produtivas, e aqui temos alguns exemplos. No caso do eteno, por exemplo, nós destinamos a clientes que produzem MEG, que produzem estireno, e aí abastecerão outros mercados, como o mercado de poliéster, como mercados de tintas e outros segmentos.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

O segundo exemplo é o mercado de propeno, em que clientes como a Rhodia, por exemplo, transformam ecúmeno e aí pode-se produzir policarbonatos e náilon. O butadieno, utilizado largamente na produção de borrachas, principalmente no mercado de pneus; isopreno, também no mercado de borrachas e de fitas selantes; o mercado de benzeno, que também é largamente utilizado para produção de estireno, também do poliestireno, na sequência; e também do LAB. O LAB, para quem não conhece, é a base de matéria prima para produção de detergentes. O paraxileno, também largamente utilizado pra produção do PET, e o ETBE e MTBE, que são utilizados como *busters* no uso de combustíveis.

Existe uma última parte, de produtos cuja escala de produção é menor, e que está em um conjunto chamado especialidades. Volumes menores, maior valor agregado e uma diversidade maior de aplicações.

Temos aí o conjunto de solventes, que são tolueno, estileno e AB9, produtos também muito utilizados em base de produção de tintas e vernizes; e especialidades, que são O PIB, as resinas hidrocarbônicas, o noneno e o DCPD, que também têm aplicação principalmente no mercado de lubrificantes, e também algumas aplicações no setor do agronegócio.

Este slide mostra a importância que as centrais petroquímicas têm, não só para produção de matéria-prima para segunda geração da Braskem na produção de polietileno, PP e PVC, mas também no abastecimento de outras cadeias produtivas que são estratégicas para o País. Daí a importância da operação e do fornecimento dessas centrais para o mercado.

Entrando nos destaques operacionais, eu trouxe para vocês alguns dados relativos à saúde, segurança e meio-ambiente, que são valores muito importantes para quem opera na indústria químico.

No canto esquerdo, temos um gráfico que mostra a evolução da taxa de frequência de acidentes envolvendo trabalhadores, uma evolução consistente ao longo do tempo. Eu trouxe o dos últimos quatro anos porque as centrais têm o efeito das paradas de manutenção, que são efeitos importantes, e o último ano comparável ao de 2014, que foi um ano com duas paradas de centrais, é o de 2011. Então, podemos acompanhar um pouco dessa história.

De forma consistente, vemos uma evolução do número de horas trabalhadas, número de acidente por horas trabalhadas; atingimos uma taxa de frequência de um acidente por milhão de horas trabalhadas, entre os melhores padrões de segurança do mundo. O consumo de água também tem uma redução consistente, de 7% entre 2011 e 2014, e também uma elevação no reuso de águas indústrias, trazendo aqui um dado a partir de 2012.

Dois destaques importantes: um é o projeto Aquapolo, um projeto aqui no ABC de reuso de água de esgoto da região do ABC, utilizado no polo petroquímico do ABC. Para vocês terem ideia, este é o maior projeto de reuso de água industrial da América do Sul e está entre os cinco maiores projetos do mundo de reuso de água indústria, e equivale, mais ou menos, a uma cidade de 500.000 habitantes. É um projeto que nos

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

dá uma tranquilidade muito grande de continuar operando a central aqui no ABC em um momento de escassez de suprimento de água.

E o outro projeto é o Água Viva, um projeto na central de Camaçari que visa reutilizar parte dos efluentes industriais e também água de chuva, dando uma maior confiabilidade na operação daquela central da Bahia.

Em termos de consumo de energia, uma evolução pequena entre 2011 e 2014. Continua sendo ponto de atenção o investimento na área de consumo energético, porém nos concentramos no investimento, na questão da confiabilidade do fornecimento de energia elétrica para as centrais.

Sofremos bastante nos anos de 2011, 2012 e 2013 com apagões e investimos mais de R\$50 milhões, principalmente na central da Bahia. Com isso, nossos sistemas estão muito mais preparados para eventuais interrupções no fornecimento de energia elétrica para, com isso, proteger o que chamamos de coração da planta. Eventualmente, podemos até ter uma paralisação momentânea da produção, porém com a garantia de que não haverá danos, e a retomada da produção será normal e mais rápida.

Em 2014, já no 2S, tivemos algumas variações no sistema elétrico, e o sistema que foi instalado já respondeu bem e evitou a paralisação da planta da planta.

Em termos de geração de resíduos sólidos, também uma redução consistente; e também em geração de efluentes líquidos, quando se compara com anos de duas paradas, que foram os anos de 2011 e 2014.

Ainda em destaques operacionais, no canto esquerdo vemos um gráfico que mostra, em termos de taxa de operação base produção de eteno, uma evolução entre 2011 e 2014. Olhando de 2013 para 2014 há uma redução da taxa, naturalmente porque em 2013 houve a parada de apenas uma central, e em 2014 tivemos parada de duas centrais. Então, comparando com 2011, é perceptível a evolução no desempenho.

E também tivemos aqui um efeito da restrição de matéria-prima em Duque de Caxias. Nós nos movimentamos e trouxemos uma parte de matéria-prima dos Estados Unidos para compensar essa redução do fornecimento naquela planta, mas, mesmo assim, o desempenho em 2014 foi melhor quando comparado com um ano duas paradas de central.

Falando sobre projetos de inovação, estamos trabalhando em um projeto junto com a Basf. É um projeto que está em final de montagem pela Basf e entra em operação em 2015; um projeto que visa consumir propeno e produzir derivados de acrílicos em Camaçari. Em 2015 ele entra em operação, e há dois outros projetos em que continuamos avançando em estudos junto com parceiros, que são o projeto de ABS na Bahia e o projeto de elastômeros no Rio Grande do Sul, consumindo o butadieno que temos disponível naquela central. Não foi tomada a decisão de seguir em frente com esses projetos. Continuam as avaliações no sentido de viabilizá-los.

Também existem outras iniciativas importantes dentro daquele rol de produtos que comentei no início da apresentação, trazendo como exemplo a utilização do cumeno

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

como fruto de perfuração na questão do petróleo. Estamos desenvolvendo com o Cenpes essa aplicação, dado que o Brasil estará investindo cada vez mais na exploração de petróleo.

Há também a utilização do PIB em aplicações de borracha. Hoje, importamos aditivos para compor a fabricação de pneus no Brasil, e estamos trabalhando junto com os produtores de pneu para utilizar um produto das nossas centrais para substituir essas importações, assim como o desenvolvimento de tintas especiais, principalmente para o mercado automobilístico, também utilizando produtos que são desenvolvidos e produzidos em nossas centrais.

É um conjunto de projetos em que as equipes trabalham no sentido de agregar valor às correntes que são produzidas nos *crackers*, e também acompanhar o desenvolvimento tecnológico que vem acontecendo rapidamente.

Em termos de matéria-prima, os dois gráficos do lado esquerdo mostram o tamanho da oportunidade que temos no Brasil. Se, de um lado, temos um mercado consumidor e centrais que podem abastecer diversos segmentos, além do segmento de resinas, nós temos, por outro lado, uma perspectiva de elevação grande da disponibilidade de petróleo e de gás.

Então, se de um lado nós temos o mercado, também temos matéria-prima disponível, o que nos leva a acompanhar muito de perto essa mudança de matriz e disponibilidade no Brasil para transformar parte desse petróleo em produtos para atender a sociedade. E isso será feito através das nossas centrais aqui no Brasil. Estamos atentos a essa dimensão, aproveitando as oportunidades para adequar os *crackers*.

Da mesma forma, com todo movimento que está acontecendo nos Estados Unidos a partir do *shale oil* e *shale gas*, isso também tem provocado uma mudança na dinâmica global da indústria, e com isso também há novas oportunidades. Como 30% da nossa matéria-prima é importada, é fundamental acompanhar esses movimentos e capturar oportunidades que possam ocorrer nesses mercados. De maneira geral, isso mostra um pouco do perfil e do que veremos nos próximos anos no mercado de matéria-prima no Brasil.

Indo para prioridades e concentrações, o primeiro grande item de concentração é a renovação do contrato de nafta. Estamos em discussão com a Petrobras, abordaremos um pouco mais à frente esse tema.

O segundo ponto de atenção é renovação do contrato com a Chesf. Nós temos hoje um contrato que abastece principalmente nossas fábricas eletrointensivas na região do Nordeste. É um ponto de atenção, estamos em discussão com o Ministério de Minas e Energia de um modelo que permita renovação desse contrato e, ao mesmo tempo, também gere oportunidade de investimentos no Nordeste. É um conjunto de sete empresas que são impactadas, não só Braskem, e neste momento estamos nessa discussão com o Governo Federal.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Também, analisar as oportunidades, como já comentei, da disponibilidade de matérias-primas no Brasil, mas também acompanhando a mudança da dinâmica no mercado global provocada pelo *shale gas* e pelo *shale oil* nos Estados Unidos.

E continuar a desenvolver a cadeia de valor junto com nossos clientes, utilizando toda a riqueza dos produtos que temos nas nossas centrais e que são produzidos a partir da nafta.

Essas são as principais concentrações da minha área. Eu fico aberto para perguntas após as apresentações que serão feitas. Obrigado.

Luciano Guidolin:

Bom dia. Eu vou apresentar os destaques e o perfil das operações de poliolefinas, vinílicos e renováveis da Braskem no Brasil. Os ativos dentro dessa unidade englobam cerca de 23 plantas industriais, em todos os polos onde a Braskem está presente, no Sul, São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia e Alagoas.

Temos uma capacidade de produção de resina de 5,5 milhões de toneladas por ano, o que coloca a Braskem entre as maiores do mundo nesse segmento, e um faturamento, em 2014 na casa dos R\$21 bilhões, próximo de 3.000 colaboradores. Temos também, além das plantas industriais, um centro de desenvolvimento de tecnologia e inovação no Rio Grande do Sul. Vou falar um pouco mais para frente de inovação.

Começando com a produção de 2014, ela ficou em 4,6 milhões de toneladas, apresentando um ligeiro decréscimo frente a 2013, basicamente em decorrência das duas paradas das centrais no ano de 2014, já apresentadas pelo Marcelo, e também de uma menor disponibilidade externa de matéria-prima para a unidade de Duque de Caxias, que produz polietileno, e também de propeno externo no 1S.

No PVC, o crescimento de produção se dá pela operação já plena nos níveis de projeto da nova unidade de PVC inaugurada em Alagoas em 2012, que em 2014 já atingiu a plenitude de seus indicadores de projeto.

E mesmo se descontarmos o efeito dessas paradas e olharmos a performance das unidades em si, do ponto de vista de disponibilidade para produção, excluindo falta de matéria-prima ou parada para o mercado, 2014 foi um ano em que todos os indicadores de utilização de capacidade tiveram uma performance positiva.

Do ponto de vista da nossa capacidade de produção, um destaque importante em 2014 foi a conclusão do nosso investimento na Bahia para produção de polietilenos especiais – polietileno de baixa densidade linear base catalizadores metallocenos, que chamamos de linha Braskem Flexus.

A relevância desse investimento é porque, apesar de representar somente 20% do mercado de polietileno de base densidade linear, essa família de produtos é a que mais cresce, tem sua implementação focada em produtos que requerem uma maior resistência, filmes especiais, empacotamento automático, frigorífico e outros segmentos, e a Braskem tinha o objetivo de poder ter uma capacidade de produção

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

como tem hoje para atender a plenitude do mercado, se esse mercado continuar crescendo nos próximos anos.

Este investimento de R\$50 milhões foi concluído dentro do prazo previsto, do ponto de vista de custo e do ponto de vista de tempo, e agregou mais 100.000 toneladas de capacidade de produção desse polietileno especial na nossa unidade da Bahia. Acho que esse será um dos fatores importantes para crescermos nossas vendas no ano de 2015.

Falando do mercado brasileiro, após o mercado brasileiro de resinas – e aqui são as resinas produzidas pela Braskem: PE, PP e PVC – ter apresentado um crescimento de 8% em 2013 versus 2012, no ano de 2014 o mercado decresceu 1%. A principal razão desse decréscimo é o comportamento de segmentos de bens duráveis – automobilístico, infraestrutura e construção civil –, que notoriamente tiveram um desempenho pior em 2014 na economia brasileira como um todo.

Vemos no gráfico da direita a ‘torta’ da destinação de vendas da Braskem, e vemos que apesar de alguns segmentos terem tido um desempenho muito negativo, a diversificação de atendimento da Braskem em outros segmentos, como alimentício, bens de consumo, varejo, agrícola e outros, contrabalanceou para que esse comportamento do mercado não tivesse um desempenho pior e mantivesse esse -1%, praticamente *flat* com relação a 2013.

As vendas de resinas da Braskem em 2014 seguiram esse comportamento de queda do mercado brasileiro como um todo, um pouco mais acentuado em particular no 4T14, um trimestre onde experimentamos um grande decréscimo do preço de petróleo, e por consequente também dos preços das resinas.

A consequência desse movimento de queda bastante acentuado foi uma diminuição das compras e dos estoques internacionais de todas as commodities, e um volume muito grande de produto que, de forma oportunista e predatória, buscou a colocação em vários mercados domésticos no mundo, onde não eram ofertados de forma tradicional. Então, essa queda de venda e uma pequena queda de participação de mercado em 2014 têm uma explicação bastante pontual e conjuntural no 4T.

Mas também, olhando este trimestre, olhando o que foi o trimestre de 2014 versus o que teriam sido 2008 e 2009, onde o petróleo também havia apresentado uma queda muito grande, acho que a Braskem conseguiu passar um trimestre no Brasil sem ter nenhuma questão relativa a *impairment* de estoques, ou perda em estoques, e conseguimos ter a visão de manter nossos níveis de produção bastante adequados naquilo que tínhamos a segurança que poderíamos produzir e vender com rentabilidade para atravessar este momento.

Momento este que não se enxerga sendo repetido, uma queda dessa magnitude no curtíssimo prazo, com o mercado já atingindo um platô, pelo menos por enquanto, do ponto de vista das energias e dos preços das resinas.

Também no mercado, 2014 foi um ano muito positivo do ponto de vista de inovação. Inovação na Braskem é um ponto fundamental. Nosso centro de tecnologia e inovação coordena, gere e gerencia mais de 200 projetos de inovação, de produção de

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

produtos, de aditivos, com potencial de geração de valor de NPV superior a US\$1 bilhão, não ajustado a risco.

A cada ano, uma parte desse pipeline de projetos vem sendo entregue, e aqui trago apenas três exemplos de 2014: uma linha de polipropileno chamada Maxio, que visa diminuir o consumo energético dos nossos clientes; ou seja, o produto, com a mesma característica, processa mais fácil, e o cliente chega a economizar até 10% do custo de energia no seu processamento.

O polietileno para o segmento de filmes *shrink*. Filme *shrink* é um segmento que tem crescido muito. Ele é utilizado para ‘unitização’ de carga, aquilo que se passa em volta de *pallets*, mas também tem sido muito utilizado para embalagens secundárias.

Embalagens secundárias, vamos imaginar que a caixa de sabão em pó tem uma embalagem primária, que pode ser de plástico ou de papelão, e 12 ou 24 caixas tem uma embalagem secundária, que normalmente tem sido usada de papel ondulado ou papelão, mas que tem sido substituída em várias aplicações por filmes *shrink*, com ganhos de custo e de agilidade para os clientes finais.

Um exemplo de desenvolvimento de mercado é o PVC para telhas e forros. É um mercado novo no Brasil, com alto potencial de crescimento, e tantas outras inovações que temos buscado trazer ao mercado em 2014.

Por esses pontos, e principalmente pelo trabalho em renováveis, tivemos muito orgulho de sermos considerados em 2014 uma das 50 empresas mais inovadoras do mundo pela revista Fast Company, sendo nesta lista a única empresa brasileira e a única do setor químico a ser mencionada.

Nos renováveis, continuamos crescendo o nosso portfólio de aplicação do polietileno verde, com cada vez mais casos de adoção. Vale um destaque para a adoção pela Tetra Pak de utilização do polietileno verde em todas as suas embalagens cartonadas fabricadas no Brasil, com uma aceitação muito positiva do ponto de vista de mercado e de posicionamento da marca.

E também iniciamos em 2014 dois projetos de tecnologia de longo prazo, os dois em parceria com empresas renomadas externas de biotecnologia, que visam produzir químicos a partir da base da matéria-prima renovável que sejam competitivos em custo e performance com as rotas tradicionais.

Temos um programa iniciado com a Amyris em isopreno e com a Genomatica em butadieno, dois produtos que tem em seus mercados finais principais borrachas e pneus, como também apresentado pelo Marcelo.

Na nossa relação com os mais de 1.500 clientes que a Braskem atende no Brasil de PE, PP, PVC e soda cáustica, que compõem a unidade de negócios, um grande destaque de 2014 foi o programa PICPlast. O programa PICPlast é construído em conjunto com a ABIPLAST, que é a associação dos transformadores de plástico do Brasil, e visa sair da discussão pontual e conjuntural de movimentos de subida e descida de preços de resinas para pensar em questões estruturantes que tragam

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

maior competitividade à cadeia plástica, e, como consequência, uma sustentabilidade do potencial de crescimento da Braskem no Brasil.

Este programa é bastante robusto. Ele tem três pilares, o mais amplo é o pilar de competitividade e inovação, onde estamos oferecendo e desenvolvendo soluções na linha de desenvolvimento empresarial; por exemplo, uma parceria com a Fundação Dom Cabral para treinamento de executivos líderes dos maiores transformadores do Brasil, e um programa com o Sebrae para média gerência da transformação e micro empresas.

Um programa de capacitação em custos, ou seja, apoiar os clientes a entender sua estrutura de custo como um primeiro passo para ter uma maior rentabilidade. Programas em inovação que apoiam as empresas a gerirem seu processo de inovação, a obterem recursos de inovação. E também, participação em feiras que promovam soluções plásticas em segmentos como construção civil e agrícola.

Outro pilar é aumentar significativamente a exportação de transformado plástico brasileiro. A indústria de transformação plástica brasileira tem a capacidade técnica, tecnológica e de maquinário para exportar e fazer um produto com qualidade de nível internacional. Estamos buscando trabalhar em capacitação, exportação, trabalhar em equações comerciais que busquem tirar outros obstáculos e que tragam aumento e o potencial exportador da cadeia brasileira.

Por fim, um pilar de promoção das vantagens do plástico, tanto do ponto de vista socioeconômico, redução de precificação, oportunidade de consumo de produtos mais eficazes para um número maior de pessoas; mas também, do ponto de vista ambiental é um tema que tem sido objeto de debates, que muitas vezes são debate pouco profundos, focados muito em segmentos de uso pós-consumo de plásticos de ciclo de vida curta, que podem ter sua destinação para reciclagem, seja mecânica, seja energética. Faremos um trabalho conjunto com a cadeia.

É um programa cujos resultados virão de médio prazo, não é um programa de curto prazo, mas é uma contribuição objetiva, concreta e econômica da Braskem na cadeia de transformação, que mostra o quanto a Braskem tem o papel de indução de investimento e de desenvolvimento da sua cadeia.

Eu concluo com as minhas concentrações e prioridades. Acho que não pode deixar de vir primeiro a operação do nosso parque industrial dentro dos parâmetros de qualidade, saúde, segurança, meio ambiente e competitividade de custos; é fundamental podermos tirar todo o custo do nosso sistema interno.

Segundo, um desafio de gestão da volatilidade internacional com relação a câmbio, preços de petróleo, resinas, e assegurar que a política comercial da Braskem siga consistente nessa grande volatilidade, seguindo a dinâmica de comportamento de preço internacional com uma volatilidade menor, tanto na subida quanto na descida.

A implementação do PICPlast, um programa plurianual, continuamos fazendo isso em 2015.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

E inovação de desenvolvimento de mercado, aí focando no mercado de hoje. Acho que as inovações e desenvolvimento de mercado lançados em 2014 serão as bases para podermos crescer nossas bases em 2015, mesmo em um cenário em que se espera pouco crescimento, ou um mercado *flat* para 2015, dentro das atuais expectativas econômicas, mas também na construção do mercado do amanhã.

Os desenvolvimentos de produtos e de mercados maturam em um ciclo mais longo. Estamos muito focados nas ideias que trarão os novos mercados amanhã, e em transformar crises, como é o fato da crise hídrica, em oportunidades.

Justamente neste momento temos apresentados ao mercado, aos formadores de opinião e pessoas que buscam investir todo o portfólio, por exemplo, de onde o plástico pode ajudar na diminuição do consumo de água, seja nos tubos que contêm vazamentos, mas também na área agrícola, em filmes que preservam a umidade do solo, ou estruturas de gotejamento de água que diminuam o uso de água na irrigação, sem falar do mercado crescente de rotomoldagem na fabricação de caixas d'água, contêineres de água, ou cisternas; não mais as direcionadas ao programa que atinge o semiárido brasileiro de Água Para Todos, mas também no uso doméstico. Temos buscado também esses desenvolvimentos.

Agradeço a atenção de vocês, e me coloco à disposição no final para quaisquer perguntas. Obrigado.

Roberta Varella:

Nosso Vice-Presidente dos Estados Unidos e Europa não pôde estar presente, então passarei os slides em relação a essa unidade.

Nos Estados Unidos, a Braskem conta com cinco plantas, localizadas nos estados de Pensilvânia, Virginia e Texas, possui uma capacidade de produção de cerca de 1,4 milhão de toneladas de polipropileno e conta com 500 integrantes diretos. A Braskem conta ainda com um centro de inovação e tecnologia em Pittsburgh.

A Braskem ainda tem duas plantas industriais na Alemanha, localizadas em Wesseling e Schkopau, de capacidade de 545.000 toneladas de polipropileno, e conta com cerca de 200 colaboradores diretos.

Relembrando, o processo de internacionalização da Braskem começou em 2010, quando adquirimos os ativos da Sunoco Chemicals, adquirimos os ativos de polipropileno nos Estados Unidos – os Estados Unidos é o segundo maior mercado consumidor da resina de PP –, e depois a Braskem, em 2011, adquiriu os ativos de polipropileno da Dow. Com isso ela se tornou líder no mercado de polipropileno nos Estados Unidos.

Conforme mencionei, conta ainda com um centro de tecnologia em Pittsburgh com foco em desenvolvimento de produtos e solução inovadora para clientes. Braskem, com seus ativos, possui um diferencial em termos de infraestrutura logística. Nos Estados Unidos é importante o acesso a parte de *railcars* e vagões, a forma como acontece a distribuição das resinas nesse país é diferente de como acontece aqui no Brasil.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Possui uma localização diferenciada dos seus ativos, principalmente no nordeste americano, perto do principal mercado consumidor, com acesso à matéria-prima também competitiva, dado que grande parte dos *players* norte-americanos está localizada no Golfo. Então, tendo ativos localizados no Nordeste, você tem uma diferença competitiva para aquisição de matéria-prima neste país.

Ainda em relação ao acesso à matéria-prima competitiva nos Estados Unidos com as oportunidades do *shale gas*, em 2012 a Braskem assinou um contrato de longo prazo com a Enterprise; então, adquiriremos um propeno relacionado a um custo de propano. E tem uma presença industrial no mercado europeu, em um dos principais países, que é a Alemanha.

Destaques operacionais no ano de 2014: tivemos volumes recorde de produção de polipropileno, a taxa de utilização foi de 92%; Braskem, ao longo dos últimos três anos, nos quais investiu em melhoria e eficiência de ativos, teve a expansão da sua capacidade em Seadrift aumentada em 40.000 toneladas.

A Braskem também anunciou no ano passado a produção de um polietileno de ultra-alto peso molecular, conhecido como UTEC. O objetivo é complementar o portfólio de resinas existente no Brasil. A resina conta com uma tecnologia 100% brasileira e tem aplicações em diversas indústrias.

Eu concluo aqui. Obrigada.

Mario Augusto da Silva:

Bom dia. Vou comentar os destaques financeiros da Braskem em 2014. Começando, atingimos uma receita líquida em 2014 de R\$46 bilhões. Nosso EBITDA consolidado foi de R\$5,6 bilhões.

Destaco ainda que seguimos em 2014 fazendo alongamento da nossa dívida; atingimos uma alavancagem de 2,58x, uma redução substancial, e veremos um pouco mais à frente o detalhamento dessa redução da alavancagem ao longo dos últimos trimestres.

E finalmente, em dezembro, a Braskem, no seu compromisso de hígidez financeira e de liquidez, contratou uma linha *standby* de US\$750 milhões, reforçando sua posição de caixa e de liquidez.

Olhando um pouco o EBITDA, lembrando, em 2013 tivemos um EBITDA no patamar de R\$4,8 bilhões, e este ano fechamos em um patamar de R\$5,6 bilhões. Destaco aqui dois aspectos importantes nessa evolução de R\$4,8 bilhões para R\$5,6 bilhões: um melhor patamar dos spreads internacionais ao longo de 2014 quando comparado com 2013; e o USD médio, o câmbio em uma melhor dinâmica para a indústria brasileira, para a indústria petroquímica brasileira. Tivemos um câmbio médio em 2013 de R\$2,15 aproximadamente, e em 2014 de R\$2,35. Isso propiciou um efeito de quase R\$800 milhões, melhorando nossa geração de caixa, melhorando o EBITDA da Braskem no ano de 2014.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Na evolução da alavancagem, saímos ao final de 2013 de uma dívida líquida/EBITDA de 2,87x, e se voltarmos um pouco mais no tempo, ao final de 2012 esse número era de 3,3x, e fechamos o 4T14 em 2,58x. Isso é resultado de uma geração de caixa mais forte, de um resultado operacional mais forte, de um EBITDA mais forte, e também de disciplina financeira e hígidez, todos esses aspectos contribuindo para a redução da nossa alavancagem ao longo dos últimos dois anos.

Somos grau de investimento pelas três maiores agências: Fitch, S&P e Moody's. Destaco que a Fitch, no final do ano passado, reverteu nosso *outlook* de negativo para estável, reflexo da melhoria dos indicadores. Eles destacam ainda também a melhoria dos índices operacionais, manutenção da hígidez financeira, a liquidez, a proatividade na gestão do endividamento, a estratégia de diversificação de matéria-prima e o relacionamento de longo prazo com nossos clientes, especialmente aqui no Brasil, onde operamos há mais de 30 anos.

Olhando o perfil da nossa dívida, fechamos com uma posição de caixa de R\$3,8 bilhões e mais R\$2,5 bilhões de linhas comprometidas, totalizando R\$6,2 bilhões. Os R\$2,5 bilhões foram renovados ao longo de 2014 e agora vencem apenas em 2019; ou seja, temos aí um colchão de liquidez de aproximadamente R\$2,5 bilhões até 2019.

Olhando o perfil de dívida, é bastante alongado, um prazo médio de 15 anos, com apenas 7% da dívida vencendo no ano de 2014. Do ponto de vista de diversificação, bastante no mercado de capitais, agentes governamentais com apenas 23%, e bancos comerciais com 20% do nosso perfil. Um perfil bastante diversificado quando se trata das fontes dos nossos financiamentos.

Finalmente, vou falar um pouco de CAPEX. Nossa estimativa de CAPEX para o ano de 2014 era de R\$2,6 bilhões, sendo R\$1,96 bilhão aqui no Brasil. Fizemos um total de R\$2,5 bilhões, sendo R\$1,9 bilhão no Brasil. Lembrando que tivemos duas paradas neste ano: tivemos uma parada de *cracker* em Triunfo e tivemos a parada do *cracker* do ABC, esta mais para o final do ano; final de setembro e outubro, foi quando tivemos a parada do *cracker* de São Paulo. Então, ficamos 5% abaixo do investimento previsto para o ano de 2014.

Eram esses os destaques financeiros que eu queria comentar com vocês. Obrigado.

Carlos Fadigas:

Tem alguns slides finais, uns cinco ou seis slides para terminar esta parte da apresentação, antes de passarmos para as perguntas e respostas. Primeiro, para alinhamento conceitual nosso, quais são os *drivers* de criação de valor nos quais a Braskem está trabalhando, naturalmente de forma muito resumida aqui.

Na parte internacional temos foco em acesso à matéria-prima competitiva. O projeto do México tem tudo a ver com isso, base gás, em uma referência de gás que usa a referência de mercado americano, mas é mais vantajosa do que a referência do mercado americano. É, naturalmente, essa também a nossa intenção quando

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

trabalhamos no projeto Ascent nos Estados Unidos, que continua em estudo e busca, portanto, acessar matéria-prima competitiva na expansão internacional.

Atender ao mercado regional, e aí entendam como a região das Américas. Existe um fluxo intenso de produtos dentro da América do Sul – a própria Braskem exporta para diversos países na América do Sul. Não será diferente com nossa operação do México, que tem foco em atender ao mercado Mexicano, mas também atenderá a outros países das Américas, e a operação norte-americana está também integrada nessa mesma estratégia.

E a diversificação geográfica. Estamos vivendo, por exemplo, este ano de 2015, no qual a expectativa de crescimento para a economia brasileira é, na verdade, de uma retração. Estou me referindo ao relatório Focus, que reúne a expectativa de mercado. Portanto, diversificação geográfica é importante. Neste mesmo ano, a expectativa de crescimento dos Estados Unidos é de mais de 3,5%. Estar exposta a mais de uma economia é importante para a Braskem.

No Brasil, agregar valor às correntes existentes. E aí, brevemente, o que significa isso? O Luciano Guidolin abordou a conversão de uma linha nossa de polietileno com expansão de capacidade, portanto agregando mais valor ao fluxo de produção eteno-polietileno.

Neste ano, a Basf irá inaugurar um projeto de ácido acrílico na Bahia. Foi um investimento em que a Braskem trabalhou para atrair a Basf para fazer esse investimento em Camaçari, para agregar valor às correntes que estavam disponíveis em Camaçari.

E vocês conhecem outros dois projetos em que a Braskem atraiu investidores europeus para agregar valor à corrente do polo de Triunfo, que é o caso do projeto de intermediário para borracha com a Synthos, e resina ABS no polo de Camaçari, portanto agregando valor a matérias-primas que já estão disponíveis, já são produzidas pela Braskem.

Então, quando falamos de agregar valor às correntes existentes, eu trouxe aqui quatro exemplos para vocês. Existem outros, mas esses são exemplos que vocês já conhecem, já foram discutidos, de como agregamos valor aos complexos petroquímicos atuais.

Fomentar o desenvolvimento da cadeia plástica. De novo, o Luciano Guidolin falou do PICPlast aqui, uma parceria nossa com a ABIPLAST. Reconhecemos a importância da Braskem como empresa em uma cadeia produtiva relevante, a cadeia da química e dos plásticos, que tem um papel a ser desempenhado por uma empresa do nosso porte.

Fomentar o desenvolvimento dos nossos clientes, fomentar a exportação de transformado plástico também é importante, e a Braskem cumpre esse papel na medida, inclusive, em que demanda e pede a mesma atuação do seu fornecedor, a Petrobras, para que operemos juntos em uma lógica de cadeia integrada e de fortalecimento da cadeia produtiva no Brasil.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Expandir com futura disponibilidade de matéria-prima. Nós comentamos, na época de divulgação de resultados, duas semanas atrás, que nossos estudos no Rio de Janeiro indicavam que o mais interessante era não a construção de um projeto *green field* na região de Itaboraí, onde a Petrobras constrói a refinaria do Comperj, mas sim aproveitar a base industrial que temos em Duque de Caxias para fazer ali uma duplicação.

Não sei se será exatamente uma duplicação, exatamente o dobro de capacidade, mas é uma expansão de capacidade significativa, partindo do fato de que nós já temos lá hoje quatro plantas industriais, que são duas linhas de polietileno, uma linha de polipropileno e uma central petroquímica base gás.

Há o benefício de partir de um projeto que já existe, então o tamanho do investimento, é menor, e também expandir uma operação que é base gás, ajudando a dar competitividade à Braskem.

De maneira geral, são esses os seis *drivers* de crescimento e de criação de valor para a Braskem.

Explanando um pouco mais o projeto do México, aqui temos uma primeira foto. Acho que já mostramos algumas dessas fotos para vocês. É isso que chamamos de *green field*. Essa é a área do complexo petroquímico alguns meses depois, já sendo preparada para o início da fase de construção. Já avançando bastante no tempo para mais ou menos um ano atrás, abril de 2014; e a última fotografia que temos é de dezembro de 2014. Este projeto terminou o ano de 2014 com 88% de avanço físico.

Brevemente, em uma visão geral, a Braskem tem 75% e a mexicana Idesa 25% do projeto. Nós vamos, a partir de gás etano, produzir no complexo integrado, em um *cracker*, mais ou menos 1 milhão de toneladas de eteno, também conhecido como etileno, e a partir daí 1 milhão de toneladas de polietileno em três linhas, uma com tecnologia Basell e duas com tecnologia Ineos, uma linha de polietileno de baixa densidade e duas plantas de polietileno de alta densidade.

O projeto nasceu a partir de um contrato de matéria-prima; foi através da assinatura de um contrato de longo prazo com a Pemex de fornecimento de matéria-prima competitiva que nós pudemos desenvolver o projeto. Eu já comentei, inclusive em imprensa, que esse é um projeto que gostaríamos de fazer algo similar no Brasil, mas ele precisa nascer a partir de um contrato de matéria-prima que não conseguimos ainda viabilizar nos nossos diálogos com a Petrobras.

Esse é um ponto crítico para que possamos avançar, por exemplo, com a eventual duplicação do nosso complexo do Rio de Janeiro, que continua sendo importante para a Braskem.

Já comentei que a matéria prima do México é competitiva, usa a referência de Mont Belvieu, que é a referência do mercado dos Estados Unidos, um dos mercados mais competitivos do mundo de preço de gás, junto com o do Oriente Médio, e é inclusive mais competitiva que o próprio Mont Belvieu. Usa isso como referência, mas é mais competitiva do que isso.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

88% de avanço em dezembro. Estamos agora com atividades de engenharia e compra de equipamento praticamente concluídas. Pré-marketing, já temos uma equipe comercial atuando, que já atingiu mais de 300 clientes. O investimento feito até o final do ano passado era de US\$4,2 bilhões, dos quais US\$1,3 bilhão colocado pelos dois acionistas, Braskem e Idesa.

Aqui, vocês veem na linha a demanda de polietileno do México, nas barras vocês veem a oferta atual. A oferta atual é basicamente da Pemex; a própria Pemex tem hoje plantas de polietileno. E a barra azul mais clara que vocês veem entrando em 2015 e depois 2016 e 2017 é o nosso projeto.

Um ponto importante é que, mesmo com o nosso projeto somando-se à oferta que hoje já existe da Pemex, a demanda de mercado é maior que os dois, portanto continuará sendo um mercado deficitário, como hoje é, e importador do polietileno que vem dos Estados Unidos.

Estamos concluindo a montagem que chamamos de montagem eletromecânica – a solda, as conexões – para entrar na fase de comissionamento. Na verdade, agora em fevereiro já estamos começando o comissionamento de algumas partes do complexo, principalmente a parte de utilidades, a parte de águas, a parte de vapor, que começam a ser comissionadas. Teremos de ampliar e diversificar a base de clientes neste ano final de pré-marketing para iniciar as operações no final deste ano.

Dois slides sobre cenário global, e depois, no último slide sobre concentrações. Primeiro, o cenário global de 2015 não é uniforme. Temos nos Estados Unidos uma sólida recuperação econômica, PIB com expectativa de crescer 3,6% neste ano e uma redução do nível de desemprego.

Inclusive, os Estados Unidos estão tendendo a subir a taxa de juros, exatamente pelo fato de terem tido uma política bem sucedida de estimular a economia; conseguiram essa reativação da economia via redução de taxa de juros, e esse é um processo que tende a mudar agora.

Na China, outro país que vem conseguindo de forma razoavelmente bem sucedida administrar seu crescimento econômico, se voltarmos a 2009 existia uma preocupação enorme com a taxa de crescimento da economia chinesa, caso a China perdesse os mercados de exportação que ela tinha para a Europa e para os Estados Unidos naquela crise de 2008 e 2009.

Eles gradativamente começaram um processo de mudança para foco no crescimento e consumo doméstico, e especialmente para quem pensa no crescimento brasileiro, 6,8% é uma maravilha de número, pode não ser para a realidade chinesa, mas 6,8% é um número muito positivo, e a China continuará contribuindo com o crescimento global.

A Zona do Euro está em um momento neutro. Acho que o principal problema, com a Grécia, foi temporariamente adiado. Lançaram um novo pacote de estímulos, com risco de deflação. É uma zona que terá um crescimento econômico muito baixo, mas eu espero que não traga nenhuma notícia muito negativa.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

E o Brasil é um cenário que todos vocês conhecem. Passaremos por um ano de ajuste fiscal, o Governo está se articulando para aprovar esse ajuste fiscal no Congresso, e a Braskem, assim como o setor industrial, está defendendo muito que não tenhamos só uma agenda de ajuste fiscal. Tem uma situação da indústria brasileira que merece muita atenção.

Em déficit de balança de manufaturados nós atingimos mais um recorde, o déficit da balança geral de manufaturados foi de US\$109 bilhões. Especificamente quando vamos para a indústria química, tivemos, de novo, US\$32 bilhões de déficit, perdemos 3,2% da produção industrial no ano passado. A expectativa para este ano é alguma coisa próxima de zero, também.

Especificamente na indústria química, tivemos dois recordes negativos no ano de 2014. A Abiquim divulgou que, primeiro, a taxa média de operação do setor foi de 79%. Nunca foi tão baixa, nem em 2008/2009. E, de novo, outro recorde negativo, no ano passado os importados responderam por quase 36% da demanda de químicos do Brasil. Nunca esse número foi tão alto, também.

Então, neste exato momento, entendemos que junto com a política de ajuste fiscal, que acho que todos concordam com a importância dela, haja também uma agenda de defesa e de estímulo à indústria brasileira.

Estagnação de PIB; o consenso de mercado parece ser de que o Brasil teve uma retração no ano passado e tende a ter outra retração na sua economia deste ano. A discussão de um potencial racionamento de energia elétrica, já comentamos que a Braskem tem a obrigação de ter dentro de casa estratégias para conviver caso ocorra o racionamento – e esperamos que o racionamento não aconteça. E estamos convivendo com uma alta na taxa de juros que busca conter a inflação, mas, naturalmente, freia também a atividade econômica.

Portanto, um ano de momentos diferentes de economias diferentes. Não é um ano de desempenho uniforme no mundo. Vemos o Brasil passando por um momento muito mais delicado que as outras economias.

Em paralelo a isso, falando especificamente da indústria petroquímica no mundo, o que vocês veem na linha azul nesse gráfico é a redução do preço do Brent; temos aí para janeiro, talvez o ponto mais agudo de redução de preços. Junto com isso, a redução de preço de nafta estava naquele ponto, pouco abaixo de US\$400 por tonelada. Já está um pouco acima de US\$500 a essa altura, da mesma forma que o Brent já está acima de US\$50 o barril a essa altura.

A redução do preço de petróleo foi motivada pela oferta. Isso é muito importante, porque historicamente acontece com muito mais frequência uma redução de preço de petróleo por problemas de demanda, por problemas de enfraquecimento da economia. Desta vez, isso veio muito mais pela linha da oferta de produto. E por que isso é importante? Porque mostra que o principal problema não está em arrefecimento da atividade econômica. E se a atividade econômica não está, de maneira geral, muito pior, os spreads petroquímicos tendem a se sustentar.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

A nafta tem acompanhado a dinâmica de petróleo, o que ajuda um pouco na concorrência com os produtores americanos base gás, mas eles seguem sendo mais competitivos que os produtores base nafta. Portanto o cenário de curto prazo ainda é de cautela.

Esse gráfico da direita merece uma explicação um pouco mais cuidadosa. A barra em azul escuro era a projeção feita um ano atrás de entradas de capacidade, oferta nova de petroquímico. E a barra azul claro, ao lado dela, é a previsão feita um ano depois, em janeiro deste ano. O que é importante neste gráfico? É mostrar que, especialmente em 2014, em 2016 e em 2017, foi revisada para baixo a expectativa de novas entradas de petroquímicos.

Esperava-se em 2014 que 4,9 milhões de toneladas de eteno entrassem em operação, e entraram em operação 3,2 milhões. Esperava-se um ano atrás que em 2016 a entrada fosse de 6,7 milhões, hoje já se espera 5,6 milhões. Isso é uma dinâmica muito comum. Na medida em que você vai andando no tempo essas previsões vão sendo revisadas para baixo, tipicamente por atrasos na entrada em operação dos projetos. E isso termina contribuindo para que os spreads, se você tem menos oferta, para que as margens petroquímicas se sustentem.

Se na ponta negativa temos todos os fatores associados à economia brasileira, de não crescimento da demanda, de redução do PIB, de um eventual racionamento, elevação de taxa de juros, todas as incertezas que discutiremos e que já comentamos também, associadas à nafta e energia elétrica, temos, pelo menos, uma ponta positiva associada ao desempenho econômico global, que tende a sustentar spreads positivos para o setor petroquímico de maneira geral. E os spreads que a Braskem tem estão, naturalmente, atrelados à lógica global. É uma indústria global.

Outro fator positivo é o crescimento de competitividade da indústria brasileira pelo fator câmbio. Estamos com o USD que foi a R\$2,90 ontem e voltou, está a R\$2,86, mas a desvalorização da moeda nacional dá competitividade à economia brasileira, dá competitividade à indústria brasileira, e isso ajuda também a própria Braskem.

Aqui, temos comentários sobre atrasos e cancelamentos de projetos *green field*. As dificuldades da China em colocar projetos, pelo elevado custo de acessar matéria-prima, carvão, em locais remotos, e dificuldades de infraestrutura, seja para levar a água necessária para processar esse carvão em petroquímico, seja para deslocar o carvão para poder fazer petroquímico a partir desse carvão. E as novas capacidades nos Estados Unidos, que entram somente em 2017, algumas já com previsão de ir para 2018.

Em nosso último slide, dentro desse cenário, quais são as concentrações da Braskem? A primeira não poderia deixar de ser exatamente o fornecimento de nafta. O contrato de NAFTA com a Petrobras se encerra dia 28, sábado desta semana. Estamos absolutamente concentrados nesse assunto. No ano, a conclusão do projeto do México, que já foi comentada, com a ampliação da base de clientes.

A busca de uma solução para as operações eletrointensivas no Nordeste do Brasil, com a renovação do contrato da Chesf. O Marcelo Cerqueira já falou sobre esse

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

ponto, sete empresas seguem dialogando com o Governo para buscar uma solução para isso.

Defender uma política industrial foi um ponto que eu comentei, que em paralelo à política de austeridade fiscal leve à recuperação gradual dos fatores de competitividade da indústria brasileira.

Nós precisamos trabalhar em uma agenda de longo prazo, para que o Brasil tenha um ambiente minimamente razoável para o setor industrial, para a manufatura no Brasil. Isso passa por tudo que já conhecemos – brevemente, posso falar de custo de energia, custo de matéria-prima, custo logístico, mão-de-obra, produtividade dessa mão-de-obra, taxa de juros, carga tributária.

É por isso que o setor industrial todo, não só a Braskem, vê com razoável preocupação eventuais notícias sobre reversão de Reintegra e outros benefícios que são tão importantes para que a indústria opere nas dificuldades que ela já tem hoje, quanto mais se esses incentivos deixarem de existir.

Ampliar a competitividade da matéria-prima da Braskem através da redução de seu custo e sua diversificação. Já falamos disso, o México tem relação com isso, a duplicação em Duque de Caxias tem relação com isso, o projeto dos Estados Unidos também tem relação com esse ponto.

E no meio disso tudo, manter a disciplina, os custos e a higidez financeira, que são absolutamente fundamentais quando se discute revisão de *rating* de Petrobras, revisão de *rating* de Brasil.

É muito importante que a Braskem tenha uma posição de alavancagem de caixa muito sólida, e o Mario mostrou exatamente que estamos caminhando na direção certa em todos esses pontos.

Um foco importante da Companhia na geração de caixa e um novo programa de redução de gastos fixos, que também comentamos que está em curso e será implementado ao longo do ano de 2015.

Obrigado pela atenção de vocês, e ficamos à disposição das perguntas que tenham.

Apimec:

Muito obrigado a todos os diretores pelas suas apresentações. Antes de passarmos à sessão de perguntas, eu gostaria de entregar ao Carlos Fadigas o nosso selo Assiduidade Apimec-SP 17 anos, que, como o Carlos se referiu no começo, vem desde a Copene.

É um trabalho de relacionamento com o mercado e com a Apimec muito intenso, que muito nos deixa contentes, pelo fato também de acreditarmos que contribuímos para que, de lá para cá, com toda a evolução do mercado, a Companhia também tenha evoluído junto conosco e colaborado para que todos tivessem as informações devidas, os canais de comunicação abertos, para que pudéssemos expressar nos nossos

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

relatórios aquilo que realmente a Companhia nos traduz em termos de oportunidades de números, e que venha a se refletir nos negócios da Companhia na Bolsa.

Então, a toda a equipe, obrigado, e esperamos que nosso relacionamento se perpetue, porque realmente a cada ano há um novo desafio e novas estratégias são lançadas para que possamos remunerar os acionistas de forma devida.

Obrigado, Carlos, e obrigado a toda a equipe.

Paula Kovarsky, Itaú BBA:

Bom dia. Quero começar com duas perguntas, a na primeira quero voltar ao tema das importações e da queda de market share que vimos no 4T. Eu entendo que haja algum impacto da queda rápida dos preços de petróleo, e obviamente da menor competitividade da Braskem neste momento causada pela média móvel do preço de nafta, mas isso aconteceu em outubro/novembro. Talvez haja outros fatores envolvidos nessa questão do aumento rápido de importação, principalmente porque justamente em setembro entrou aquela ação do plástico rápido, inibindo um pouco mais a informalidade.

Queria que vocês falassem sobre essa dinâmica de importação no Brasil e como vocês veem isso acontecendo ao longo do ano de 2015, se essa é uma preocupação adicional a uma demanda fraca ou não, e em que medida isso ajuda ou atrapalha no repasse de preço em USD. Se pudessem falar um pouco sobre essa dinâmica.

E outra pergunta, um pouco mais sobre mercado global, aparentemente a China já teria dado alguns sinais de, pelo menos, reconstrução de estoque, e existe alguma expectativa para depois do Ano Novo Chinês. Se você puder falar um pouco sobre a sua expectativa para spreads no curto prazo, Fadigas.

Carlos Fadigas:

Paula, vou responder suas duas perguntas e passar também para o Luciano Guidolin, caso ele queira complementar.

Dois comentários distintos e complementares em relação a market share: primeiro, market share de Braskem é um ponto de atenção de maneira permanente. Nós já deixamos claro que nosso desejo é ter um market share pouco acima de 70%, e o market share médio da Braskem no ano passado foi de 67%, vindo de um número de 68% em 2013. Então, esse é um ponto de atenção e concentração nosso o tempo inteiro.

Tendo dito isso, meu segundo comentário é que o número pontual do 4T para nós não é uma referência. Eu não tomaria o 4T como um ponto de alerta grave em relação a uma deterioração maior de market share.

Aquilo foi pontual, eu dou um pouco mais de detalhes sobre o 4T, mas, tendo dito isso sobre o 4T, sim, market share é um ponto de atenção fundamental. O Luciano, todos nós, polietileno, polipropileno, PVS, estamos muito atentos a isso.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

E a dinâmica de 4T tem um pouco menos de relação com a nossa nafta com média móvel com a Petrobras; e, de fato, estamos pagando nafta cara há vários meses, porque se a nafta spot no mercado está a US\$390, US\$400 por tonelada, se você carrega uma média móvel de três meses atrás, você pode estar comprando nafta a 150% da referência internacional. Isso aconteceu diversas vezes.

Mas nosso preço de venda, felizmente ou infelizmente, não tem a ver com custo, tem a ver de fato com a alternativa de importação do cliente. Então, pontualmente, alguns clientes fizeram importação olhando para o preço spot da Braskem e olhando para o preço spot de mercado. O ponto é que a importação dele termina chegando um pouco depois ao mercado, e a Braskem, como sempre, por consistência até, pratica uma subida gradual de preço quando os preços internacionais sobem, e uma queda gradual de preço também, fazendo um repasse gradual ao mercado.

Acho que talvez tenha havido um movimento um pouco mais intenso no 4T pela queda muito rápida de preço de resina no mercado internacional, mas não vejo isso como um movimento permanente, nem um novo patamar de market share. Nosso objetivo este ano será, de novo, no mínimo manter o market share atual, e recuperar market share.

Como você colocou, estamos lutando contra a informalidade. É sempre muito difícil para uma empresa do tamanho da Braskem, inclusive com as responsabilidades fiscais que ela tem, concorrer com a informalidade.

Em toda a parte de importação, muitas vezes os *traders* usam o artifício de alíquotas de importação especialmente no ICMS, no imposto estadual, para obter alguma vantagem, mas esse é um ponto de atenção nosso.

Então, estamos seguindo nossa política de repasse de preço, tentando conviver com a volatilidade. O Luciano colocou um ponto de atenção que é exatamente esse ponto de volatilidade. Estamos convivendo com volatilidade de preço não somente na parte de custos, mas se você pensar somente na precificação do produto final, deixando de lado petróleo e nafta, você tem a volatilidade dos preços das resinas associada à volatilidade do câmbio.

Se você volta um mês no tempo, encontrará câmbio de cerca de R\$2,50, câmbio de R\$2,90, câmbio de R\$2,70. Então, fazer uma precificação e ter um pouco mais de estabilidade tem sido, sim, um desafio para a Braskem.

Luciano, você quer complementar esse ponto?

Luciano Guidolin:

Só ilustrar um pouco por que o que aconteceu no 4T é absolutamente atípico. Uma queda em torno de US\$500, ou 33% em preço de resinas como consequência do preço do petróleo em um período de 60 dias faz o mercado parar de comprar e se desestocar muito rapidamente, e aí, volumes que originalmente estavam indo do Oriente Médio ou dos Estados Unidos para os mercados asiáticos, principalmente, ficam sem ter onde ser colocados, e quem está com esse volume na mão naqueles mercados procura queimar esse produto a quase qualquer preço, com uma velocidade muito rápida.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Não faria sentido para a Braskem se proteger de uma reação spot imediata de política comercial. Isso descolaria do que temos feito e traria um problema inverso; se isso tivesse sido feito no ano passado, agora estaríamos em um patamar de preços inadequado para o crescimento do câmbio que ocorreu nos meses seguintes.

Então, neste momento de queda muito acentuada, sofreremos um pouco. Eu comentei que não acho que seja o mesmo cenário que viveremos, porque demandaria o petróleo ir de US\$60 para muito mais baixo para haver o mesmo nível de sentimento.

Reforço as atenções com relação a mercado, tivemos um aumento de participação de mercado grande no ano de 2012, uma redução em 2013, e acho que essa redução de 2014 é bastante pontual, explicada pelo 4T.

Carlos Fadigas:

Paula, voltando à questão de demanda chinesa, Ano Novo Chinês, e talvez indo um pouco além disso para falar de spread no curto prazo, que no fundo acho que é o objetivo principal da sua pergunta, existem dois aspectos.

Naturalmente, no Ano Novo Chinês, assim como a dinâmica que temos aqui, tem uma tendência de redução de estoque, mas tem um ponto importante: com a queda de preço acontecida ao longo do 2S14, acho que não havia nenhuma cadeia muito estocada. Todas as cadeias viram, acompanharam muito de perto a queda do preço de petróleo e a consequente queda do preço de petroquímicos, e todo mundo evitou repor estoques enquanto aguardava o ‘fundo do poço’, o momento no qual os preços parariam de cair e seria o melhor momento para fazer reestocagem.

Então, eu não acredito que já tenhamos a China reestocada. Espero que contemos com a demanda chinesa para sustentação dos spreads.

Falando especificamente de spread de Braskem, o que devemos ver no 1T, ainda que os spreads internacionais permaneçam em queda de preço de resina, mas por conta de queda de preço de matéria-prima, portanto os spreads permaneçam positivos e saudáveis, especificamente a Braskem, pela dinâmica de média móvel de preço de nafta, tende a ter o resultado um pouco impactado por isso.

Então, temos preços praticados no mercado que tem que seguir a lógica do mercado, com o repasse gradual que fazemos; mas temos toda uma nafta que tem toda uma média móvel e, além disso, tem todo um processo de estoque. Ainda que comprássemos em preços spot, sempre existe a nafta que foi comprada no mês anterior, produção de petroquímicos intermediários, produção de resina e estoque de resina. Isso tende a afetar pontualmente o resultado do 1T.

Tendo dito isso, existem dois fatores importantes na ponta positiva, que são câmbio e spread internacional, que devem ajudar o resultado da Braskem no ano de 2015. Naturalmente, na ponta negativa temos um aspecto mais objetivo, que é o mercado, onde não esperamos crescimento de mercado, e os riscos mais difíceis de mensurar, especialmente o associado a um eventual racionamento de energia elétrica.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Esses são os pontos que vemos como importantes sobre a rentabilidade da Braskem no 1T, mas olhando mais para o ano inteiro de 2015.

Gustavo Gattass, BTG Pactual:

Bom dia. Eu tenho dois blocos de pergunta, e um talvez possamos colocar de forma mais ampla, só para saber o que vocês poderiam falar – se é que podem falar alguma coisa – de parâmetros máximos e mínimos dessas renegociações, tanto da nafta quanto da negociação que está acontecendo com a energia elétrica. Seria possível pelo menos nos dar uma ideia, não do que seria o pior ou o melhor de todos os cenários, mas do que vocês acham razoável que pudéssemos trabalhar como uma faixa de possibilidades. Se é que é possível, de qualquer forma.

Outra coisa que eu queria ouvir um pouco mais de vocês tem a ver com o projeto México. Teoricamente estamos com ele para entrar este ano, e eu queria ouvir duas coisas, primordialmente. A primeira delas, como vocês estão enxergando o lado da capacidade da Pemex de entregar o *feedstock* que vocês têm contratado, saber se existe algum risco de termos uma operação ou à la Riopol no início, ou à la qualquer um dos projetos no México que vemos dos seus competidores lá.

E do outro lado da equação, dentro do projeto do México, se é que é possível falar disso agora, como vocês estão planejando contabilizá-lo, para saber se, na hora em que esse negócio entrar em operação, enxergaremos isso separadamente ou é algo que estará dentro da internacional. Só para termos uma ideia de como será a parte da contabilidade desse negócio lá na frente. Obrigado.

Carlos Fadigas:

Ótimo, Gustavo. Eu vou começar por nafta e energia elétrica. O primeiro comentário que gostaria de fazer é que acabamos de receber o Selo Apimec, os comentários do Ricardo sobre a questão de transparência, e eu me sinto na obrigação de ser o mais objetivo e transparente com vocês. E acho que são dois temas relevantes, e eu gostaria de poder abordá-los com mais detalhes.

Então, divido com vocês minha frustração de estar passando por um momento de negociação no qual eu não tenho como precisar com detalhes tudo que você me perguntou. Eu entendo que a Companhia deveria ser capaz de fazer isso, mas é um momento bastante extraordinário. Estamos na última semana do contrato de nafta. Mas eu vou falar o que eu posso lhe falar – não que tenha coisas que eu não possa falar, é que tem coisas que não sei como se desdobrarão efetivamente.

Mas brevemente, a Braskem e o setor – e eu digo ‘o setor’ porque a Abiquim tem a posição idêntica –, os nossos clientes entendem de forma muito veemente que os custos de importação de matéria-prima não pertencem ao setor petroquímico. O setor petroquímico consome a mesma quantidade de nafta há 15 anos. A última vez que o setor petroquímico demandou mais nafta, cresceu sua demanda de nafta, foi quando a Copesul – hoje Braskem – foi duplicada, no ano de 1999.

Naquele momento, a Petrobras era exportadora de nafta/gasolina, e continuou nessa condição por mais uma década, até 2009. Se passou da condição de exportadora a

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

importadora, não foi por conta do setor, que continua tendo a mesma demanda. Foi, sim, por conta da demanda de gasolina, que, diferente do resto do mundo inteiro, cresceu 70% no Brasil nos últimos cinco anos.

E por que cresceu 70%? Por uma decisão, que não nos cabe criticar, de congelar preços de combustível, portanto estimulando seu consumo. Isso desbalanceou a equação, vocês conhecem os efeitos disso na Petrobras. Não cabe a mim discutir balanço de Petrobras, mas foi uma decisão tomada fora do setor petroquímico. Portanto, nossa posição parte sempre desse ponto.

O segundo ponto importante é que a referência de negociação de nafta, como vocês sabem, é a referência ARA, que é a referência dos mercados de Amsterdam, Rotterdam e Antuérpia, portanto três mercados.

Nafta ARA é uma das naftas mais caras do mundo. Os Estados Unidos têm nafta também. Gasolina natural e nafta; gasolina e nafta são praticamente a mesma. E têm uma referência de preço mais barata.

Então, o prelo ARA em si, 100% da referência ARA, tem sido autossuficiente para destruir, reduzir o tecido industrial da petroquímica europeia que paga essa referência. Portanto, já não é uma boa referência para praticarmos aqui em cima do insumo que é brasileiro, vem do petróleo brasileiro, sai das refinarias da Petrobras.

Para falar em prêmio sobre isso, o setor tem uma impossibilidade de conviver com prêmios sobre isso, por dois motivos: primeiro, entende que o custo de importação, o custo logístico não pertence a ele. Se existe esse custo logístico, foi por uma decisão tomada fora do setor petroquímico, no setor de combustíveis, portanto esse custo pertence ao setor de combustíveis – que, aliás, hoje dá um bom resultado à Petrobras. Fico satisfeito por sabe que o acionista de Braskem e Petrobras está fazendo bastante resultado em combustíveis. Mas esse custo de logística existe, não é nosso. Essa é a primeira impossibilidade.

E a segunda, ainda que fosse aceitável, e não me parece aceitável que o setor pague isso, o setor não tem condições. Eu falei de dois recordes negativos: 79% de taxa de operação média, 36% de penetração do produto químico importado. O setor não tem condições de pagar prêmios.

Começamos a estabelecer aí uma primeira referência do que Braskem e o setor entendem como limites do razoável para pagar num preço de nafta. Nossos clientes, atendidos pelo Marcelo Cerqueira, da cadeia química, todos os clientes que estão no entorno da Braskem, em todos os polos petroquímicos e todos os que vêm depois disso estão passando por dificuldades. São eles que fazem os 78% de taxa média de operação.

E muitas vezes precisamos operar com esses clientes dando desconto em relação às referências internacionais, entendendo a responsabilidade da Braskem nessa relação comercial, tendo uma visão pouco mais de longo prazo. Não é sempre, não é com todos os clientes, mas pontualmente acontece.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Então, neste exato momento, a Braskem e o setor aceitarem pagar acima da referência ARA por conta de uma decisão tomada fora do setor? Esse é o nó da questão. Para quem tinha menos familiaridade – e eu sei que você tem mais –, essa é a origem de toda a questão.

Eu não espero grandes efeitos, e especialmente não espero efeito negativo sobre os seis meses encerrados em fevereiro. Só lembrando, assinamos um aditivo há seis meses com preço em aberto, para que, fechado um contrato de longo prazo, este preço fosse reajustado a 1º de agosto de 2014, portanto valeria de 1º de setembro até o final de fevereiro, exatamente nesses seis meses. Eu não espero ajuste retroativo negativo para a Braskem.

E olhando para frente, Gustavo, estou me esforçando para lhe dizer o melhor que posso, espero que o setor e a Braskem sejam capazes de chegar a um acordo com Petrobras que não traga para o setor químico custos adicionais à referência ARA, quando, na verdade, o setor precisa trabalhar razoavelmente abaixo dessa referência.

Essa é uma primeira referência, onde temos tentando estabelecer um limite, chegando inclusive à posição de estar aqui hoje, terça-feira, a quatro dias do final do contrato, que não me parece razoável, para ser bastante sincero, mas estamos trabalhando para resolver o assunto até o final do prazo do contrato. Mas lhe dei um pouco da referência do que entendemos como limite de aceitável para o setor.

Com relação à energia elétrica, esse é um assunto que tem um pouco mais de tempo para correr, é no final de junho, e não esperamos resolver na última hora. Vemos muita legitimidade das sete empresas que consomem da Chesf de seguirem sendo atendidas pela Chesf.

A energia para eletrointensivo no Brasil já é uma energia cara; nós pegamos nove economias envolvidas e o Brasil é o país que tem a energia do eletrointensivo mais próxima da energia do consumidor residencial. É mais barata que a do consumidor residencial, mas a distância é muito pequena, especialmente quando comparado com outros países que tenham um setor eletrointensivo e tenham uma política para o setor eletrointensivo.

Então, aí também estamos trabalhando para não haver mudança material, mas eu tenho um pouco menos de segurança, até porque esse diálogo começou quando a Presidenta vetou uma proposta do Congresso Nacional aprovada na Câmara dos Deputados e no Senado de continuidade deste contrato.

Na medida em que o Poder Executivo Federal fez esse veto ele disse que abriria um diálogo, de fato ele o abriu, e nós estamos dialogando com o Governo Federal – e quando falo ‘nós’, falo do setor, essas sete empresas –, o setor eletrointensivo do Nordeste dialogando para buscar uma solução, e espero que a encontremos. Dei uma resposta um pouco longa para esse primeiro ponto, mas é um ponto importante.

Sobre México, não temos preocupação com o fornecimento de matéria-prima pela Pemex para o nosso projeto. Você comentou de Riopol, e de fato, na partida dela, no ano de 2006, a Riopol não era da Braskem naquela época e teve bastante dificuldade

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

por falta de fornecimento de matéria-prima pela Petrobras. Nós não esperamos a mesma coisa com a Pemex.

A Pemex tem investimentos a fazer para atender o complexo, são basicamente investimentos de aumentar redundância de dutos e de plantas de tratamento de gás. Esses investimentos estão acontecendo de forma normal e tendem a ficar prontos antes de nós. Aliás, era assim que estava previsto, eles ficarem prontos antes da própria Braskem. Não vejo problemas nesse ponto.

E com relação ao projeto, uma pergunta um pouco mais objetiva sobre contabilização, a Braskem é dona de 75% do projeto e pretende consolidá-lo em sua demonstração financeira de forma integral, destacando a participação de minoritários, os 25% da Idesa no demonstrativo de resultados, mas sim, vocês verão na plenitude o resultado da empresa chamada Braskem Idesa, da qual temos 75%, tão logo ela comece a operar, e aí tem receita, custos etc.

Gustavo Allevato, Banco Santander:

Bom dia, Fadigas. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à redução de custos que vocês mencionaram para 2015. O que pode ser feito para reduzir o custo fixo da Braskem além do que já existe?

A segunda pergunta é sobre a ampliação do complexo do Rio de Janeiro. Você falou que estudam alternativas de fornecimento de matéria-prima com baixo custo, mas eu queria saber sobre a parte de financiamento. Vocês estudam a possibilidade de fazer um financiamento em linha com o que foi o projeto México, ou seja, um *project finance*, ou a Braskem usaria seu balanço?

Carlos Fadigas:

Ótimo, Gustavo. Eu vou falar sobre a redução de custos, e então queria passar a palavra para o Luciano e para o Mario comentarem um pouco sobre projeto do Rio de Janeiro.

Primeiro, custo é uma coisa que sempre é possível reduzir. Minha equipe é muitas vezes desafiada a fazer um orçamento para o ano seguinte com redução de custos, e aí, quando chegamos a fevereiro ou março, quando já aprovamos um orçamento menor, eu os chamo e peço uma redução adicional em relação ao orçamento. É uma dinâmica que temos de manter de maneira geral.

Sendo mais objetivo, o que nós estamos fazendo é revisando todos os processos dentro da Companhia. A Braskem tem o que chamamos de pequenas empresas, trabalhamos com base no princípio de delegação e centralização.

Por exemplo, o Luciano tem um conjunto de quatro empresários ligados a ele, um cuidando de polietileno, um cuidando de polipropileno, um cuidando de vinílicos, um cuidando de renováveis, e eles têm bastante delegação e autonomia para cuidar dos seus negócios.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

O que estamos trabalhando agora é em processos transversais a todos esses negócios. O que chamamos de pequena empresa de polietileno, por exemplo, roda nove plantas industriais, fatura uns R\$8 bilhões. Então não é 'pequena empresa' no critério tradicional, mas na nomenclatura interna é.

Essas equipes, por exemplo, de PE, PP, vinílicos e renováveis estão reunidas discutindo processos comuns, como processos de manutenção, processos de logística, para ver como faremos reduções de custo adicionais.

Talvez mais que entrar no exemplo específico, eu vou comentar de maneira geral. Temos revisões de processo, onde buscamos reduções de custo; temos toda a negociação com fornecedor, e eu acho absolutamente legítimo que a Braskem reabra a discussão com seus fornecedores para baixar custos também, sejam custos de suprimento de produto, catalizador, aditivo, como custo de suprimento de serviços. Serviço de logística é relevante, movimentação também, a Braskem movimenta muita coisa, seja matéria-prima, seja produto final. Essa é outra frente na qual estamos trabalhando, e aí tem impacto não só em custo fixo, mas também em custos variáveis.

E não é custo, mas o próprio desembolso de manutenção, que pode ser chamado de custo de manutenção, mas eu falo também da parte de troca de equipamento, imobilização, ativo; troca de ativo que não transita no DRE e vai para o imobilizado, mas também existe uma chance de redução de desembolso aí.

Operaremos em 2015 com uma taxa de investimento nas plantas um pouco menor que nossa média histórica, aproveitando até que não há parada de central petroquímica, mas também indo um pouco além disso.

Sempre há essa possibilidade de buscar reduções de custo, e estamos indo atrás de todas elas para seguir baixando. É um esforço constante. A questão é que nossos concorrentes também estão fazendo a mesma coisa, então isso não garante que estejamos melhor que eles. Mas é absolutamente fundamental, no mínimo para se manter no jogo e, idealmente, para conseguir ir além do que eles estão conseguindo de redução de custo.

Vou passar a palavra para o Luciano e para o Mario para eles comentarem um pouco do projeto de crescimento de oferta, de aumento de produção no Rio de Janeiro.

Luciano Guidolin:

Comentando sobre o escopo do projeto e seus méritos, na Braskem, ao longo desses últimos anos, temos olhado para o crescimento de demanda de resinas no Brasil, buscando adequar nossa capacidade, buscando poder trazer volumes adicionais que possibilitem à Braskem manter uma posição importante no mercado no longo prazo.

Inicialmente, estávamos trabalhando em um projeto *green field* na região de Itaboraí, vizinho à refinaria do Comperj conduzida pela Petrobras. A conclusão dos estudos que fizemos indica que o mais atrativo é a duplicação dos nossos ativos em Duque de Caxias, entre elas a antiga Rio Polímeros, unidade de PP localizada lá.

Essa configuração tem vários méritos, mas os dois principais são: por se tratar de uma

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

expansão de um ativo existente, o dispêndio financeiro é significativamente menor que um ativo base novo, não é necessário investir todos os *off-sites* e se usa muito do que foi feito. Isso facilita o comentário do Mario a seguir, sobre a financiabilidade do projeto, porque a eficácia de capital é melhor que a comparação direta dos volumes produzidos.

E o segundo grande mérito é que é um projeto que utilizará uma matéria-prima a qual se tem uma visão muito mais clara da disponibilidade a partir da exploração do pré-sal, com o que já está em andamento e contratado pela Petrobras e demais empresas na região do pré-sal.

Por ser um projeto de um porte menor, ele não só adequa melhor as necessidades do mercado, que com dois anos, com baixo crescimento, a necessidade diminui um pouco no tempo; ele é mais eficaz em capital e depende de uma matéria-prima que tem uma visibilidade menor, enquanto um projeto de mais larga escala dependeria ainda de resultados de exploração, produção e projetos cuja incerteza é maior.

Ele tem esses vários méritos e, além disso, o produto produzido no Rio de Janeiro é um produto na tecnologia correta, na demanda do que o mercado precisa. Produzimos polietileno de alta densidade e baixa densidade, linear na região, além de polipropileno.

Esses são os méritos que levam a essa reconfiguração do escopo. Ele não exclui o outro projeto no tempo, mas claro que coloca o projeto novo depois que a Braskem já tiver esgotado as possibilidades de aumento de capacidade mais eficaz.

A dimensão é essa, do ponto de vista dos méritos operacionais e mercadológicos dessa nova configuração, que é o que estamos trabalhando hoje.

Mario Augusto da Silva:

Gustavo, deixe-me comentar sobre o financiamento. Talvez seja um pouco cedo para comentarmos sobre o financiamento desse projeto, mas eu consigo antecipar pelo menos dois pontos.

Pelo fato de ser uma duplicação de capacidade, um aumento de capacidade de uma planta existente, e pelo fato de ser dentro do mercado brasileiro, a estruturação de um *project finance* se torna mais desafiadora.

Então, provavelmente será uma dívida corporativa, e aí a Braskem pode acessar linhas de agências de fomento à exportação, mercado de capitais, os bancos comerciais, agentes governamentais no Brasil; existe uma série de linhas que conseguimos acessar. À medida que os estudos do projeto forem evoluindo, em paralelo conseguimos evoluir um pouco na estratégia de financiamento desse projeto.

Pedro Medeiros, Citi:

Bom dia. Eu tenho, na verdade, duas perguntas um pouco objetivas, em relação ao projeto do México e à expansão para a América do Norte. Existe hoje algum estudo ou

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

oportunidade – pode parecer um pouco estranha a pergunta – para crescer ainda mais a capacidade de eteno da Braskem no México?

Por exemplo, enxergamos algumas discussões no âmbito da reforma energética no México, onde a Pemex poderia desinvestir parcialmente, ou até integralmente de alguns dos seus ativos atuais, ou até a perspectiva de se ampliar a capacidade de suprimento de etano no curto prazo. Queria que você falasse um pouco mais sobre isso.

E número dois, talvez focada para o Mario, você pode mencionar sobre o nível de alavancagem dos seus clientes na indústria brasileira hoje? Isso é um ponto de preocupação de alguma forma?

Carlos Fadigas:

Ótimo, Pedro. Com relação ao México, a Braskem tem interesse, motivação e está atenta a qualquer oportunidade de crescimento no México, como acontece em qualquer outro mercado. O mercado mexicano é muito importante para nós. Quando a nossa operação lá começar a rodar, será a maior empresa petroquímica do México, e temos que estar atentos às oportunidades.

Com relação aos ativos da Pemex, vai depender um pouco do que ela quer fazer. Só ela pode falar a respeito do seu interesse em relação a esses ativos. O que eu posso dizer, e aí é um comentário realmente teórico, tem pouca coisa de prática nele, mas é importante fazer, é que nós vimos os benefícios da consolidação do setor no Brasil.

Então, do ponto de vista de lógica econômica, eu não sei o que seria da petroquímica brasileira se ela fosse hoje ainda fragmentada em sete produtoras de polietileno, três produtoras de polipropileno e, por conseguinte, quatro centrais petroquímicas distintas. Porque a quantidade de custos que nós extraímos desse sistema nos últimos 20 anos, ou 23 anos, porque a Copesul foi privatizada em 1992, foi enorme. Então, do ponto de vista de lógica econômica, faz sentido, mas somente a Pemex pode falar sobre seus ativos.

Com relação à ampliação de nossa capacidade, esse é outro ponto que nos interessa. Não existe complexo petroquímico que não seja ‘desgargalável’. Depois que você o constrói, não existe projeto que não possa ser expandido, que não possa receber um forno adicional, que não possa ter sua linha de produção de polietileno operando em uma capacidade maior.

Então, nós temos hoje já o interesse, e na medida em que fizemos a engenharia do complexo já tínhamos naquele momento o conhecimento de quais são os limites desse complexo petroquímico do ponto de vista de capacidade de expansão.

Sabemos, mais ou menos, se tivermos que produzir 100.000 toneladas a mais o quanto gastaremos, se quisermos produzir 200.000. E isso não é linear, é em degraus, porque chega um ponto em que você precisa instalar uma quantidade grande de equipamentos.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Resumindo, sim, temos interesse em crescer no México. Crescer por aquisição dependerá muito mais da estratégia de terceiros, sobre a qual eu não posso comentar, depende deles, e crescer a capacidade desse complexo petroquímico é sim um objetivo.

Neste exato momento a equipe está concentrada em colocar esse projeto para rodar, mas já sabemos o potencial que ele tem de expansão, e no primeiro dia que a planta começar a rodar, a agenda em cima da mesa será sobre como o colocamos agora para crescer e expandir.

Mario, se você puder comentar um pouco sobre alavancagem.

Mario Augusto da Silva:

Obviamente, eu não consigo falar especificamente sobre clientes, até por questões de confidencialidade em relação aos nossos clientes, mas deixe-me fazer um comentário geral. Nós temos um pouco de tudo, clientes um pouco mais alavancados, menos alavancados; nos que estão um pouco mais alavancados isso está relacionado a expansões de capacidade que eles realizaram nos últimos anos. O Luciano pode até comentar um pouco mais sobre isso.

Nós fazemos um acompanhamento nesses casos um pouco mais de perto, e trabalhamos também com a nossa estrutura de garantia em relação aos recebíveis que temos com eles.

Mas no mais importante, que é a questão de alavancagem, monitoramos sempre como está o perfil dessa dívida, como está a operação do cliente, para termos certeza de que no ano de 2015, um ano que tende a ser um pouco mais duro, um ano, talvez, uma liquidez um pouco mais apertada, esses clientes não tenham um soluço um pouco maior. Mas não temos um grupo muito grande de clientes com situações mais agudas em relação à alavancagem e liquidez.

Luciano, se você quiser comentar alguma coisa.

Luciano Guidolin:

Só comentando, na parte dos clientes, sobre a transformação plástica, nós acompanhamos as perdas por crédito regularmente, e os dois últimos anos foram anos em que, apesar do crescimento dos preços em Reais das resinas e de um baixo crescimento econômico em 2014, as perdas foram abaixo das perdas históricas, tanto em 2013 quanto em 2014, vindo de um ano de 2012, em que foram acima das perdas históricas.

2015 tem dois movimentos que irão se contrapor: do lado negativo, um ano de baixo crescimento sempre traz potenciais apertos de margem e dificuldade de repassar a inflação dos custos, então os clientes terão esse impacto. Por outro lado, uma mudança de patamar de preços de petróleo, resinas e outros petroquímicos pode fazer com que as empresas tenham uma menor demanda de capital de giro nas suas operações e então, não pelo lado da rentabilidade, mas pelo lado do capital de giro,

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

tenham uma liberação de caixa nos seus estoques de matéria-prima e de produto acabado.

Isso é o efeito inverso do que aconteceu nos dois últimos anos, em que todas as empresas tiveram que empregar um pouco mais de dinheiro em capital de giro.

Acho que esses dois efeitos jogarão cada um para um lado da equação.

Gustavo Gattass, BTG Pactual:

Bom dia. Voltei. Eu gostaria de fazer mais duas perguntas, uma é mais específica para você, Luciano, especialmente sobre ponto que você acabou de levantar, talvez de uma liberação de capital de giro, o que eu entendi da sua resposta como sendo preço da resina que vocês vendem em Reais mais barato.

Só para começar nesse lado, queria saber se você poderia falar conosco um pouco mais sobre como vocês estão enxergando o mercado de polímeros em janeiro, fevereiro, o que for possível, e contextualizar um pouco o que foi o final do ano passado.

O que nós vimos agora foi uma queda de preço lá fora, vimos uma volta, vimos o câmbio voltando. É tanta variável volátil, como você mesmo mencionou, que seria interessante para pelo menos entendermos como vocês estão conseguindo navegar. Se vocês estão tendo que ceder um pouco de preço, ou vendo alguma movimentação muito atípica de volume. Essa seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta, é só uma curiosidade minha mesmo: no slide 37, em que vocês plotaram a demanda de polímeros no México e a oferta, tem um crescimento que parece ser de mais ou menos 20% na demanda no ano de 2015. Parece muito que aquilo ancora o argumento de demanda e oferta desbalanceada. Eu queria entender qual é a visibilidade que vocês têm nisso, se é algum evento extraordinário. Porque chama um pouco de atenção a magnitude do que está no gráfico. Obrigado.

Luciano Guidolin:

Com relação à política comercial da Braskem, à gestão dessa volatilidade, nossa política comercial é bastante clara, ela chega a ser pouco surpreendente, ou até monótona para a cadeia como um todo, porque o que buscamos fazer é acompanhar a movimentação dos preços internacionais em USD das resinas e a taxa de câmbio em que essas resinas são internadas no Brasil como alternativa à importação.

Procuramos dar uma estabilidade ao mercado, então trabalhamos com preços geralmente mensais, fora uma situação atípica ou outra em que os preços possam ter algum ajuste no meio do mês. Então, estamos a cada mês procurando ver o que acreditamos ser o momento atual e futuro de patamares de resina, que são mais fáceis de se prever, e câmbio, que é um pouco mais difícil.

De fato, nos dois últimos anos, apesar de os preços internacionais em 2013 e 2014 terem ficado no mesmo patamar em USD, o movimento do câmbio fez o preço em

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Reais das resinas no Brasil crescer, e isso consumiu mais capital de giro da cadeia como um todo.

Quando comentei do movimento inverso, um movimento que estamos vendo hoje, é difícil ter a segurança de qual é o platô dos preços do petróleo ao longo do ano, mas de fato as resinas caíram de um patamar de US\$1.500 para um patamar entre US\$1.100 e US\$1.200, dependendo da família de polietilenos ou polipropilenos, o que é um movimento que não tem a contraposição plena do ponto de vista do câmbio, que se movimentou, mas não na mesma magnitude.

O conjunto desse movimento foi de redução dos preços no mercado brasileiro, que se iniciou no final do ano passado. Esse movimento no atual momento depende de como veremos o platô desses preços internacionais e o câmbio daqui para frente.

‘Linkando’ com a pergunta da Paula, reforço a importância de uma reação na política comercial que deu um pouco de redução de volatilidade, porque se estivermos a todo momento repassando integralmente o movimento para cima ou para trás, primeiro, em um repasse para cima, não conseguiremos instantaneamente, até porque os preços se movimentam no mundo em lógica semanal e o câmbio é diário, e a cadeia da indústria no Brasil se movimenta com uma periodicidade um pouco maior; e depois, do outro lado, se você faz uma queda muito rápida, no mês seguinte você se coloca em uma posição de ter uma subida.

Então, como reflexo da política internacional, ajustamos nossos preços a partir do final do ano passado. O movimento de câmbio e o movimento de preço podem fazer com que isso tenha uma diminuição de amplitude ou mudança de direção. Esse é o momento que estamos vendo. É essa a adequação que fazemos continuamente.

Carlos Fadigas:

Gattass, em relação à sua pergunta sobre a demanda do México, você está vendo um gráfico onde 2014 aponta uma demanda de 2,1 milhões de toneladas versus 2015 com uma demanda de 2,5 milhões. Aqui existe algum efeito de arredondamento, esse número deve ser mais próximo de 2,2 milhões e o outro de 2,4 milhões. A demanda do México tem crescido ao redor de 150.000 a 200.000 toneladas por ano. Eu vou pedir para voltar a você com mais detalhes depois da reunião. Esse dado é da CMAI e IHS. Depois voltamos a você com um pouco mais de detalhes.

José Monteiro, Grupo Schneider:

Bom dia a todos. São duas perguntas. A primeira, Fadigas, você mencionou que o nível de investimentos este ano tende a ser menor que no ano passado, o que é natural, até porque não haverá paradas em centrais de matéria-prima. Mas vocês já poderiam nos dar mais detalhes sobre em que níveis ficará o investimento em 2015, sobretudo, aqui no Brasil, e talvez quais serão os principais focos? Essa é a pergunta um.

A pergunta dois é com relação ao projeto no Rio de Janeiro, em Duque de Caxias. Quais são as próximas etapas este ano? Se já é possível falar em algumas novas

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

etapas, se será a negociação da matéria-prima ou se se pretendem constituir um grupo específico para avançar e detalhar o projeto este ano.

Carlos Fadigas:

Monteiro, eu ainda não tenho como lhe dar o número de investimento, porque ele não foi aprovado pelo Conselho da Empresa. Nós temos uma reunião prevista no próximo mês, em março, para aprovar o plano de negócios do ano e, por conseguinte, aprovar o número de investimentos.

Nós decidimos, junto com o Conselho, ganhar uns dois meses dentro do ano de 2015, em vez de aprovar em dezembro, aprovar depois de passados dois meses, janeiro e fevereiro; em março deveremos ter este plano aprovado.

Fizemos isso porque havia muita volatilidade em dezembro: volatilidade de câmbio, de petróleo, de nafta, de preços de petroquímico. Então resolvemos aguardar estabilizar um pouco. E de fato, um movimento que vinha muito agudo, estabilizou. O petróleo que vinha caindo chegou a um ponto, reverteu e tem andado estável em uma zona a meio caminho entre US\$50 e US\$60 o barril.

Acho que foi uma decisão acertada aguardar as coisas se acomodarem um pouco mais e ter um pouco mais de visibilidade sobre crescimento econômico. Poderemos dividir esse número com vocês dentro de pouco mais de um mês. Não é uma mudança muito dramática, mas em respeito à não aprovação ainda pelo Conselho, não temos um número formal para dividir com vocês.

Sobre Duque de Caxias, a próxima etapa é ter o contrato de matéria-prima. Tudo começa de um contrato de matéria-prima. Olhando em retrospectiva, acho que gastamos um pouco mais de tempo e energia do que deveríamos no processo do projeto em Itaboraí antes de ter um contrato de matéria-prima. Deveríamos ter trabalhado um pouco mais nessa frente primeiro.

Eu entendo o momento da Petrobras, sei que eles têm as prioridades de divulgação em um balanço auditado, de aprovação de um plano de negócio, uma série de definições pelas quais eles têm que passar. Nós próprios temos com eles outra agenda muito mais urgente que essa, que é a da nafta, mas esperamos que tão logo a Petrobras seja bem sucedida em resolver essas questões de curto prazo, nós possamos sentar e discutir.

O ponto importante é que o Brasil já produziu em 2014 700.000 barris equivalentes no pré-sal, entre petróleo e gás. Então o pré-sal não é uma promessa; se o Brasil produziu o equivalente a 3 milhões de barris, mais de 20% já vieram do pré-sal. E como sabemos, demora três ou quatro anos para se fazer um complexo petroquímico, cinco algumas vezes.

Então, precisamos sim nos antecipar à oferta de matéria-prima que vai existir no final dessa década, daqui a cinco anos, e se não chegarmos a um consenso a respeito de preço de matéria-prima agora, não existirá um complexo petroquímico capaz de processar essa matéria-prima no futuro.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Daí a importância desse acerto acontecer agora. Mas o próximo passo é esse, antes que a Braskem venha a colocar mais dinheiro em engenharia, em detalhamento, em planejamento desse projeto.

Moderador:

Gostaria de avisar que temos espaço para mais uma pergunta apenas. Depois encerramos e a Diretoria fica à disposição.

Paula Kovarsky, Itaú BBA:

Queria voltar um pouco à conversa sobre México. Você poderia falar um pouco sobre estratégia de comercialização, Fadigas? Como está isso, pré-venda, que mercado vocês estão abordando, se de fato a ideia será mais mercado local, ou se vocês estão olhando alguma coisa de exportação à luz de acordos internacionais? Talvez o México tenha uma posição mais competitiva que o Brasil. Como vocês estão vendo isso, e a própria competitividade do crescimento da indústria americana?

Carlos Fadigas:

Está ótimo, Paula. Algumas informações que posso dividir com você sobre esse assunto, sem abrir em detalhes nossa estratégia comercial, porque estamos concorrendo lá dentro, assim como acontece no Brasil, mas estamos concorrendo com Exxon, com Dow, que tem uma presença histórica dentro do mercado mexicano.

Algumas informações que são importantes: primeiro, temos uma equipe liderada por um executivo experiente que foi contratado, um mexicano com bastante experiência em petroquímica, um executivo maduro e com relacionamento estabelecido com os clientes. Não só ele, mas a partir dele a contratação de vendedores responsáveis pela área comercial reportando a ele, com bastante conhecimento sobre o mercado mexicano.

Meu primeiro ponto é que conhecemos hoje os transformadores; aliás, já temos uma agenda de parceria com eles, os apoiamos inclusive na aprovação de um projeto de lei que era importante para a indústria de transformação no México. Um pouco daquela parceria que você vê entre a Braskem e os transformadores no Brasil, falando PICPlast aqui, já acontece no México e a Braskem já se posiciona lá como uma parceira do setor de transformação. Então, informação e relacionamento nós já temos.

Em adição a isso, temos menos o volume de vendas, porque não temos um produto para vender em grande volume, mas é muito mais importante o número de clientes que tocamos, com os quais nos relacionamos, vendemos, entregamos e entendemos a demanda deles. Estamos expandindo isso.

Fatiamos o mercado em perfis diferentes de clientes, assim como no Brasil você tem mega clientes, clientes com muita capacidade de transformação, clientes grandes, médios e clientes menores, e já temos uma estratégia para atingir cada um desses clientes.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Já sabemos também da reação de nossos concorrentes em relação à entrada no nosso projeto. Temos conhecimento de qual é a estratégia e como estão se comportando os produtores americanos que estão fazendo a parte deles, em um mercado concorrido como esse, de buscar preservar sua posição dentro do mercado mexicano. Mas isso faz parte da dinâmica de concorrência.

Então, talvez meu primeiro ponto para você se resuma entre relacionamento, conhecimento, já estamos suprindo muitos desses clientes, já temos uma relação de proximidade com o mercado para atender o México.

Tendo dito isso, dá para comentar que não esperamos sair de zero; não é zero, estamos comercializando alguma coisa em *pre-market*, mas sair de um *pre-market* para 1 milhão de toneladas, 100% do mercado mexicano desde o primeiro dia. Então, sim, estamos contemplando a possibilidade de exportar.

O México tem uma condição de exportar para a Europa melhor que o Brasil, não paga o custo de 6,5% de exportação de resina que o Brasil paga para a Europa, então essa é uma possibilidade.

Lembrando que a Braskem tem uma equipe comercial consolidada tanto nos Estados Unidos quanto na Europa, e na Europa não só em PP, mas também em PE. Exportamos PE para o mercado europeu há muito tempo a partir do Brasil e teremos a capacidade de fazer isso a partir do México.

Meu terceiro e último comentário é que o diferencial de preço doméstico para o preço internacional, ou seja, exportar do México ou vender domesticamente, é um diferencial menor. O preço do México hoje já opera na lógica de preço norte-americano descontado. O México já é e vem sendo tratado pelos produtores americanos como um mercado de colocação; nos Estados Unidos é chamado de *push*, o volume que você empurra no mercado. Nem é tão demandado, mas você empurra via *trader*, distribuidor etc. Por isso, inclusive, o preço do mercado mexicano já opera com um pequeno desconto em relação ao preço americano.

Ou seja, volumes que a Braskem deixe de colocar no mercado mexicano e venha a colocar, por exemplo, no mercado europeu não terão um diferencial de preço muito grande. É claro que queremos o maior share do mercado mexicano possível, e legitimamente nosso, por sermos um produtor local, mas ainda que tenhamos um volume um pouco maior de exportação nos primeiros anos, isso não muda muito a rentabilidade do projeto no México, porque o preço mexicano não é tão diferente, por exemplo, do preço europeu.

Esses são os pontos que posso comentar sobre nossa estratégia sem entrar em detalhes específicos de relação com cada um dos segmentos que estamos desenvolvendo e a estratégia para cada segmento de cliente.

Moderador:

Muito bem. Eu gostaria de agradecer imensamente a participação de todos, as perguntas, foram muito importantes, agradecer também a toda a Diretoria da Braskem por essa oportunidade.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Gostaria também de lembrá-los do questionário de avaliação, que essa reunião confere 0,5 crédito para o programa de Educação Continuada para efeito de renovação da nossa certificação, do nosso CNPI; e lembrar também aos interessados que temos a 11ª turma preparatória para aqueles que pretendem fazer o exame para tirar a certificação CNPI também.

Muito obrigado a todos. Por favor, Carlos.

Carlos Fadigas:

Obrigado. Queria fazer dois ou três comentários finais com vocês. Primeiro, ser absolutamente transparente. Todo mundo sabe que o cenário atual não é favorável na economia brasileira. Temos um PIB declinante, discussões a respeito de potencial racionamento de energia, discussões associadas à água também. O Luciano também foi transparente, não esperamos que o mercado cresça. Estamos trabalhando em duas agendas importantes, de nafta e de Chesf.

O que eu queria reforçar com vocês é o nosso compromisso, da Administração da Braskem, e até por isso trouxemos mais executivos que trabalham na Administração da Braskem, de seguir trabalhando para evitar que esses fatores prejudiquem o resultado da Companhia.

Arrisco-me a dizer que fomos bem sucedidos em 2014, um ano também com diversos riscos. Conseguimos preservar o resultado da Companhia, demos um EBITDA, quando medido em Reais, que foi um avanço importante em relação ao ano anterior, de 2013, e nosso compromisso é de continuar trabalhando exatamente para evitar esses riscos em um ano que, de novo, tem muitos desafios.

A Braskem, portanto, vai trabalhar em nafta, é nossa prioridade absolutamente total. Ontem, hoje e amanhã temos um conjunto de reuniões agendadas para resolver esse assunto o quanto antes. Estamos trabalhando bastante também no assunto de Chesf.

E sinceramente, dentro de um dos cenários mais adversos; eu, pelo menos, estou em petroquímica desde 1992 e nunca vi um cenário assim. Pontualmente, o 4T08. Mas, fora questões excepcionais, é um dos momentos mais desafiadores para a indústria brasileira, para a economia brasileira e para o setor petroquímico. Nosso compromisso é defender a Braskem para evitar que esses riscos afetem nossos resultados. Conseguimos em 2014, e o desafio é fazer a mesma coisa em 2015.

E enquanto fazemos isso, não estamos descuidando do crescimento da Braskem, seja no México, seja no projeto Ascent, que discutimos pouco aqui porque tinha pouca novidade para falar, mas a equipe continua analisando o projeto dentro da nova lógica de preço de petróleo; seja no eventual aumento de capacidade no Rio de Janeiro, assim que tivermos a chance de ter um contrato de matéria-prima com a Petrobras para crescer a produção; seja na América do Sul. Falamos no passado também em Peru, continua sendo uma frente de atenção, há um gasoduto sendo construído, haverá disponibilidade de gás no Peru.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

Então, a Braskem segue com essas agendas de curto prazo. Eu diria que é uma agenda mais de defesa, de garantir capacidade de geração de resultado, e uma agenda de construção permanente de um longo prazo melhor para a Companhia.

E temos dado nossa contribuição também para a construção de uma agenda melhor para o Brasil, para a criação de um ambiente de negócios melhor para a indústria brasileira.

Obrigado novamente pelo tempo e pela sua atenção.

Transcrição da Teleconferência
Apimec 4T14 — Q&A
Braskem (BRKM5)
24 de fevereiro de 2015

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