

Carlos Fadigas:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês de novo para discutir os resultados da Braskem do ano de 2012 e para falar também um pouco de futuro, um pouco de cenário petroquímico e dos projetos de crescimento da Braskem.

Começando a apresentação com os resultados do 4T no apanhado geral do que foi o ano de 2012 para a Braskem. Na sequência, vamos falar de crescimento com criação de valor, dar uma ideia da indústria petroquímica e o Brasil dentro desse cenário global de indústria e eu termino a apresentação falando de prioridades e concentrações da Braskem no 1T13.

Alguns destaques do 4T12: a Braskem tem uma receita de R\$9,2 bilhões, um pouco em linha com o 3T12, superior ao 4T11, aí também um pouco por efeito de câmbio. O câmbio subiu entre o 4T11 e o ano de 2012. Como vocês sabem, os preços petroquímicos seguem uma dinâmica internacional, então estão de certa forma atrelados ao USD, o que fez com que a receita da Companhia crescesse.

Em termos de volume, as nossas vendas no mercado interno totalizaram 867 mil toneladas, um pouco menores do que o 3T em 9%. O 3T é o trimestre mais forte, tem a sazonalidade típica dessa indústria. Ela vem em um crescente 1T, 2T e atinge um pico no 3T e depois reduz um pouco no 4T. A Braskem fechou o trimestre com 70% de market share.

Foi um trimestre de menor utilização das nossas quatro centrais em matéria-prima, dos nossos quatro crackers, isso aconteceu por conta de interrupções no fornecimento de energia elétrica. Tivemos a interrupção de fornecimento na Bahia, tivemos no Rio Grande do Sul e tivemos também no Rio de Janeiro, aliás, este é um tema que tem tirado um pouco do sono da indústria de maneira geral e da Braskem também.

Estamos fazendo investimentos internos nas nossas centrais de matéria-prima exatamente para torná-la, senão independentes do fornecimento de energia, mas capazes de terem perdas menores em caso de corte abrupto de fornecimento de energia. Isso fez com que a taxa de operação se reduzisse um pouco, mas não impediu que a Braskem tivesse avançado de 2011 para 2012, crescemos operação das nossas centrais e vou mostrar já no próximo slide.

O EBITDA do 4T foi de R\$1,4 bilhão ou, expresso em USD, US\$677 milhões, e isso incluiu um ganho de capital de R\$516 milhões com a venda de ativos não - estratégicos. Mais adiante eu comento a venda dos ativos, eles passaram de R\$800 milhões em valor total, R\$516 milhões é exatamente o ganho com a venda do ativo, dado que eles foram vendidos com o valor razoavelmente superior ao seu valor de livro. Esse ganho está incluído nesse R\$1,4 bilhão de EBITDA no 4T.

Nosso projeto no México, tivemos dois desdobramentos importantes no 4T e a Braskem, que tinha 65% do projeto conhecido como Etileno 21 em construção no México, avançou 10 p.p. em uma readequação de participação com o Grupo Idesa, nosso sócio local, que decidiu reduzir sua participação de 35% para 25%. Isso foi feito junto com a conclusão da estruturação do financiamento, contratamos um pacote de financiamento para o projeto de US\$3,2 bilhões.

Só para lembrar, o projeto do México é um projeto que, em investimento de ativo fixo com construção de planta, deve demandar por volta de US\$3,2 bilhões e naturalmente

a esse valor se soma o capital de giro necessário para partir esse projeto, que somam juros durante a construção da obra, é uma obra que vai demorar três anos e meio de construção, já temos algum tempo de construção, faltam 30 meses ainda, portanto tem um desembolso além do ativo fixo que vai um pouco além dos US\$3,2 bilhões. Nesse fechamento de capital, combinamos com a Idesa uma readequação de participação societária, e daí por que a Braskem subiu para 75% nesse 4T12.

Comprometimento com a rigidez financeira é um ponto muito importante. O ano de 2012 foi, de certa forma, o quarto ano de uma crise que começou no ano de 2008, a zona do Euro em recessão, alguns trimestres em recessão, o Japão também com dificuldades de crescimento, a China reduzindo o seu crescimento, vindo de patamares de mais de 12% em 2007 para por volta de 7,8%, e rigidez financeira é um compromisso nosso.

Alguns pontos relacionados com a rigidez financeira: a alienação dos ativos, vendemos dois ativos de tratamento de água e de afluentes em Camaçari, que nos renderam R\$650 milhões. Esses ativos foram escolhidos para serem vendidos por conta de pelo menos três séries diferentes, o primeiro deles muito importante que são ativos não-estratégicos, eles não comprometem a estratégia da Braskem, não são ativos ligados à produtividade em si. Um segundo aspecto muito importante é de que a Braskem possa obter na venda desses ativos um bom valor econômico, então não nos interessa apenas o ingresso de caixa, que é o terceiro critério também muito importante, mas nos interessa também vender o que não só gera caixa, mas pode ser vendido para um comprador disposto a pagar um valor econômico que entendamos positivo. Acho que o ganho de capital registrado nesse slide lá em cima mostra que conseguimos isso.

Nos Estados Unidos, a Braskem vendeu um conjunto grande de vagões que ela tinha para transporte de resina, porque optou por fazer *leasing*. Ela já tinha um conjunto grande de vagões em esquema de *leasing*, onde ela fazia *leasing* operacional desses vagões, e decidiu vender esse outro conjunto com ingresso importante de R\$170 milhões também no 4T.

Além dessas duas alienações de ativos que montam mais de R\$800 milhões para a Braskem, contratamos uma nova linha de *standby*, R\$450 milhões, que se somam à disponibilidade de outras linhas que a Braskem já tem. No slide mais adiante, a Marcela Drehmer vai mostrar a vocês que temos uma posição de liquidez muito confortável, tem tudo a ver com o nosso compromisso com rigidez financeira e captamos US\$200 milhões junto à Nexi, que foram ingressados em janeiro passado.

Para falar um pouco do ano, um slide para fazer o fechamento dos principais destaques do ano de 2012. Um ponto muito importante foi que as vendas de resina da Braskem atingiram 3,5 milhões de toneladas no Brasil, o que mostra que a Braskem expandiu seu market share. O ano de 2011 tinha sido um ano muito difícil, tínhamos perdido alguns pontos do market share, a Braskem avançou de volta e fechou o ano com 70% de market share, uma evolução importante obtida não só com esforço de nossas equipes comerciais, mas também alguns outros fatores como, por exemplo, a entrada de operação da nossa nova planta de PVC, que permitiu que a Braskem crescesse o market share em PVC e, por conseguinte, crescesse seu market share total.

A utilização dos crackers, como eu comentei, mesmo com um 4T mais fraco, a Braskem avançou para 89% de taxa de aceleração, quase 90%, vindo de 83% no ano

de 2011. Então, rodamos os ativos de forma mais intensa, mesmo com a dificuldade de fornecimento de energia, como eu comentei, no último trimestre do ano e pretendemos seguir avançando dentro do ano de 2013, evoluindo esse número para pelo menos 91% de taxa de utilização.

O EBITDA no ano fechou em R\$4 bilhões, ou US\$2 bilhões no câmbio médio de R\$2/USD, mas excluindo os ativos não-recorrentes esse EBITDA foi de R\$3,1 bilhões. Aqui eu tenho dois comentários a fazer: R\$3,1 bilhões não é um EBITDA que agrade a Braskem nem de longe. Eu acho que R\$3,1 bilhões reflete a dificuldade de spread no cenário petroquímico internacional. O ano de 2012 começou muito difícil, quem se lembra do fim de 2011 e começo de 2012, vai se lembrar que a Braskem virou o ano de 2011 para 2012 com uma taxa de operação das centrais por volta de 55%.

Tínhamos uma parada no Sul e antecipamos uma parada na Bahia para o final de 2011 exatamente porque o mercado estava parado. Então, entramos o ano gerando muito pouco EBITDA. O ano melhorou em junho tivemos, com o recrudescimento da crise na Europa, queda de spreads, baixamos de novo taxa de operação, então foi um ano de spreads muito apertados.

Meu segundo comentário é que, apesar disso, a Braskem foi buscar outras formas de gerar R\$4 bilhões de EBITDA. Se o R\$3,1 bilhões, de um lado, não é o EBITDA operacional que queríamos, por outro lado eu tenho a satisfação, se é que é possível em um ano como 2012 falar de grandes satisfações, mas a equipe da Braskem foi achar outras formas de gerar resultado não só com a venda dos ativos, que já comentei, que contribuíram R\$500 milhões para esse resultado, mas também recebemos uma indenização da Sunoco, nos Estados Unidos, de aproximadamente R\$250 milhões, porque eles fecharam uma refinaria e, além de receber a multa por rescisão de contrato deles e ingressar o caixa, mantivemos a nossa planta operando. Então, mesmo com o fechamento da refinaria deles, que atendia nossa planta, ela seguiu operando e, além de seguir operando, conseguimos recuperar aproximadamente R\$250 milhões.

Tivemos também alguns ganhos fiscais no ano, que, no total, montaram esses R\$900 milhões, que são exatamente a diferença entre os R\$4 bilhões e os R\$3,1 bilhões. Em resumo, um ano difícil, mas ano no qual a Braskem foi atrás de outras formas para manter uma geração de EBITDA e terminou elevando o número do ano passado; o ano de 2011 tinha sido de R\$3,7 bilhões, conseguimos subir nossa geração de EBITDA para R\$4 bilhões.

Em termos da estratégia de agregação de valor às correntes existentes e diversificação de matéria-prima, foi um ano também importante. Colocamos em operação duas novas plantas, uma nova planta de PVC em Alagoas, uma planta de butadieno, que se somou à capacidade de butadieno, expandiu em mais de 100 mil toneladas a nossa capacidade de butadieno. Desde 2008 essas duas plantas completam quatro plantas que a Braskem inaugurou nos últimos quatro anos, de 2008 a 2012, que, somando à planta de PE Verde e uma planta de PP em Paulínia.

Nos Estados Unidos também dois avanços importantes, adquirimos da Sunoco um equipamento chamado *splitter*, que tornou a nossa planta independente, exatamente o ponto que eu estava comentando com vocês. No estado da Pensilvânia, a Sunoco fechou a refinaria, nos pagou uma multa e, pela aquisição desse equipamento, mantivemos a nossa planta operando comprando propeno de diversas refinarias da

região, fazendo upgrade desse propeno nesse *splitter* e, portanto, tornamos a nossa planta independente.

No Texas, fizemos uma parceria com a Enterprise. A Enterprise é uma grande empresa do que eles chamam de *mid stream*, ela tem *pipeline*, tem plantas de beneficiamento de gás. Para que a Enterprise fizesse investimento para nos fornecer propeno, esses dois pontos foram muito importantes como estratégia de matéria-prima da Braskem nos Estados Unidos.

Avançamos também no México com a finalização da preparação do terreno e assinatura do contrato de EPC; isso aconteceu no ano de 2012. Já começamos a atividade de pré-marketing, no ano de 2012 a Braskem já emitiu sua primeira nota de venda de produto no México. Eu vou lembrar que a planta do nosso complexo petroquímico no México começa a operar dentro de dois anos e meio, no meio do ano de 2015, e tem um processo de pré-marketing para crescer as vendas da Braskem para que, quando a capacidade de 1 milhão de toneladas estiver operando, a Braskem já tenha um carteira de clientes, um ativo comercial, isso é muito importante.

Concluída também a estruturação do financiamento que já comentei, que foi concluída exatamente no 4T12. Venda dos ativos *non-core* e o comprometimento com a higidez financeira, também já comentei no slide anterior, e no ano de 2012, um ano, de novo, muito difícil para a indústria brasileira de maneira geral. Quem acompanha a indústria de papel e celulose, a indústria de siderurgia, uma série de outras indústrias têm visto como a competitividade na indústria brasileira tem sido afetada especialmente por câmbio, e, nesse cenário, a Braskem manteve o seu *investment grade* das três agências de risco, isso foi muito importante para a Companhia.

Entrando um pouco aqui nos aspectos de saúde, segurança e meio ambiente, estamos trazendo aqui um slide que, como no ano passado a Braskem completou 10 anos, resolvemos trazer este slide para mostrar um pouco da evolução da Braskem nesses 10 anos, nesses que chamamos de ecoindicadores. Primeiro, e talvez um dos mais importantes deles seria redução na taxa de frequência de acidentes, conseguimos reduzir em 90%. Talvez um pouco porque as empresas que se juntaram para formar a Braskem tinham um dever de casa para fazer claramente nessa questão de acidente, mas também por determinação e disciplina da própria Braskem de reduzir sua taxa de acidente.

Aquele número que vocês veem ali de 1,04 em 2012, de taxa de frequência de acidente, é um dos melhores números na indústria mundial, muito menor do que a média da indústria brasileira, em linha com os melhores desempenhos no mundo de indústria química. A Braskem vem há três anos batendo recordes de redução de sua taxa de frequência de acidente, e isso é muito importante para a segurança dos nossos colaboradores e para segurança também dos terceiros que fazem serviços dentro das plantas da Braskem.

Geração de afluentes teve uma redução de 40%, geração de resíduo uma redução de 60% na geração de resíduo por tonelada de produtos produzidos, e o consumo de energia também caiu.

Claramente temos um dever de casa na parte de consumo de água, 2% a mais, ou seja, está mais ou menos igual ao que era dez anos atrás. Dois projetos importantes, o Aquapolo, que partiu no ano passado aqui no Estado de São Paulo, e o projeto Água-Viva, na Bahia, devem ajudar a Braskem a reduzir o seu consumo de água. Só

avançamos em quatro indicadores, temos um dever de casa importante para fazer na parte de água.

De volta à questão de taxa de utilização, e aí não falamos só de eteno em elevação, que já tinha comentado, de 6 p.p., de 83 p.p. para 89 p.p., crescemos também a taxa de operação de polietileno, de polipropileno. Não crescemos a de PVC por um motivo muito simples: entrou uma planta nova de PVC, e ela se soma, portanto, na capacidade instalada, e como qualquer planta nova ela não entra rodando a 90% de capacidade.

A planta foi inaugurada em agosto, ela tem sua curva de aceleração normal e, portanto, ela puxa um pouco a média de taxa de utilização do conjunto de ativos de PVC para baixo. Apesar disso, batemos recorde de produção de eteno, de PE, de PP e de PVC, o recorde de PVC é um recorde mais fácil de bater com uma planta nova, por isso não registramos aqui no texto. Batemos recorde de venda também de PP.

Então, vocês veem as taxas de utilização lá em cima e o volume de produção colocado aqui embaixo, vocês veem que PVC teve um crescimento no volume, mas a taxa de utilização foi menor, exatamente porque tinha a planta nova se somando na capacidade. Negócios internacionais, também no exterior, tanto nos Estados Unidos quanto na Alemanha, um crescimento na taxa de operação.

O mercado do Brasil cresceu pouco no ano de 2011 comparado com 2012, essa evolução que vocês veem de 4,9% para 5% representa, nessa virada de ano, mais ou menos 2%, para ser mais preciso 1,7% de crescimento. Então, o mercado brasileiro cresceu pouco, a Braskem cresceu de 3,2% para 3,5%, cresceu, portanto, muito mais, mais ou menos 10%, 8% a 10% porque ela avançou em market share, exatamente que está na linha com os pontos, avançamos de 65% em market share e retornamos a um patamar de 70%, recuperando uma parte do mercado perdido ao longo do ano de 2011.

Acho que algumas medidas que são importantes para o crescimento do mercado e para o crescimento de market share da Braskem. Primeiro, para o crescimento de mercado: o fim da guerra dos portos, para quem não se lembra do tema, uma série de estados brasileiros subsidiava importação de produtos até o ano passado, dando incentivos de ICMS para os produtos. Eles faziam isso para que os produtos importados chegassem ao Brasil nos seus portos, nos portos de cada um de seus estados. Então, os governos estaduais davam esses incentivos. Em um momento de crise na indústria mundial, em um momento de competição por desvalorização das moedas, o Brasil estava jogando muito forte contra sua própria indústria.

Uma decisão do Senado no ano passado reduziu a capacidade dos estados de fazer a guerra fiscal, isso passou a valer na virada de 2012 para 2013, está na fase de ajustes finais, e isso deve reduzir o número de transformado plástico entrando no Brasil e, ao reduzir o número de transformados, vai permitir que nossos clientes cresçam e, por conseguinte, consumam mais resina; aquele número de 5 milhões de toneladas poderia avançar por conta disso também.

Claro que, na medida em que eles crescem, a Braskem quer crescer o suprimento atendendo esses clientes, e a mesma guerra dos portos, que trazia transformado plástico, trazia também resina em volumes grandes, e isso fica muito na história do ano de 2011, junto com câmbio em 2011, e a Braskem pretende avançar no seu market share.

Mas pretende avançar no market share não só por conta do fim da guerra dos portos, também porque temos uma planta nova de PVC, como eu já comentei, vai permitir que a Braskem cresça seu market share em PVC e por consequência a média geral.

Por fim, outra medida importante, no último trimestre do ano, junto com outros 99 produtos, o Governo brasileiro elevou a lista de importação de polietileno, do PE, que saiu de 14% para 20%, exatamente para que a indústria nacional possa ter um *share* maior do mercado nacional. A indústria nacional e a indústria química, de maneira geral, vem perdendo espaço no abastecimento do mercado doméstico por perda de competitividade, quem acompanha os dados da ABQUIM, a associação da indústria, tem visto que esse tem sido o recorde de déficit da balança comercial. Então, é uma medida bem vinda, uma medida de defesa da indústria nacional, e isso deve nos ajudar também a crescer market share.

Questão de inovação, muito importante, a Braskem sempre atenta à inovação, tem um slide para falarmos de inovação. Só relembrando, a Braskem tem dois centros de tecnologia, um no Brasil, em Triunfo, no Rio Grande do Sul, um nos Estados Unidos, na cidade de Pittsburgh, na Pensilvânia, 24 laboratórios, 8 plantas de piloto. Nos últimos dois anos, ganhamos três prêmios diferentes da APIMEC, a parte boa é que, junto com o prêmio, vem um prêmio em dinheiro também, que a Braskem pode usar para custear seus investimentos em inovação. A Braskem desembolsou em inovação e tecnologia no ano de 2012 aproximadamente R\$200 milhões, é um investimento relevante.

Aqui vocês veem alguns dos resultados: 20 novas resinas, 18% da nossa receita com resina no Brasil vem de resinas lançadas nos últimos três anos. Então, foi uma renovação do nosso portfólio de produtos, avançando e trazendo características melhores.

Isso ajuda os nossos clientes na parte de embalagem soprada para a indústria de limpeza, a resistência química é importante na interação da embalagem com detergente, com sabão líquido. Aqui na parte de segmento de rafia, sacaria de rafia, máquinas de mais alta velocidade, o que reduz o custo dos nossos clientes de transformar nossa resina e em sacaria de rafia, PVC pró-laminado, mais resistência e abrasão, e um produto novo de EVA para o mercado calçadista, que melhora o processo de soldagem da sola, o processo chamado de “cura” da sola.

Enfim, termino apoiando os nossos clientes para eles ganharem market share, para eles reduzirem custos, para eles aumentarem a competitividade deles em relação ao transformado que vem de fora do Brasil.

Temos, na cadeia de plástico, alguns pontos importantes: primeiro, temos um programa chamado Visio, Servir com Valor, que tem a ver com apoiar o desenvolvimento individual de cada cliente e cada um tem suas necessidades particulares, aumentar a competitividade, garantindo o crescimento dos clientes, e fortalecer a cadeia do plástico.

Alguns pontos importantes de política industrial, na parte direita do slide, a Braskem o tempo inteiro buscou, busca e buscará fortalecer não só o setor petroquímico, mas também o setor de plástico. Todas as medidas que a Braskem defendeu ao longo do tempo, ela defendeu não só a própria Braskem, mas também os seus clientes.

Tenho alguns pontos importantes para comentar, os nossos clientes conseguiram desoneração da folha de pagamento no ano de 2012, esse é um benefício para o setor de maneira geral, entre R\$400 milhões e R\$500 milhões de redução de custos para desonerar a folha de pagamento.

Elevamos imposto de importação de produtos transformados, quer dizer, quando a Braskem pediu a elevação do imposto de importação de polietileno, junto com isso ela trabalhou para que uma série de produtos transformados fossem incluídos na lista dos 100 produtos com a elevação da alíquota de importação, para que também a cadeia, não só uma solução para a Braskem, mas uma solução estrutural para a cadeia produtiva no Brasil fosse atingida. Redução de IPI dentro do Brasil para laminado de PVC para que eles possam concorrer com outros produtos que têm uma tributação menor.

Tanto o esforço da Braskem com o fim da guerra dos portos, que objetivava defender também os nossos clientes, como a elevação dos impostos de importação também objetivava defender os nossos clientes, daí a nossa preocupação sempre com a cadeia e não só com a Braskem.

Eu vou passar agora a palavra para a Marcela, que vai entrar um pouco mais nos resultados econômico-financeiros.

Marcela Drehmer:

Vamos lá. A ideia aqui é explicar as principais variações com relação ao EBITDA 2011 vis-à-vis o EBITDA 2012. O EBITDA de 2011 parte de um número de R\$3,742 bilhões e tivemos um impacto positivo de R\$520 milhões em volume. Fadigas mencionou anteriormente o aumento da taxa de utilização das nossas plantas e também do recorde de produção que tivemos em alguns produtos, especificamente eteno, polietileno e polipropileno. Então, produzimos mais, e esse efeito acabou resultando em um número positivo no nosso *bridge* de EBITDA, contribuindo com R\$520 milhões.

O impacto negativo, e talvez o principal foco de atenção nesse *bridge* foi a margem de contribuição, que retirou do nosso resultado R\$1,8 bilhão. Só chamando atenção com relação ao que foi a queda de spread no mercado internacional: em termos de resina, os spreads reduziram 21%, e em termos de petroquímicos básicos, 7%. Então, esse fator combinado acabou, e a manutenção do preço da nafta, que ficou em um patamar muito em linha com o ano anterior, acabou resultando em uma perda de EBITDA de R\$1,8 bilhão referente à margem de contribuição.

Por outro lado, o câmbio compensou parcialmente essa perda. Lembrando que no ano de 2011 nosso câmbio médio foi da ordem de R\$1,675, comparado com um câmbio médio de R\$1,955 que aconteceu nesse ano de 2012. Então, um câmbio um pouco mais alto contribui positivamente para a geração de caixa da Companhia.

Só para os senhores entenderem, temos um efeito 100% positivo na nossa receita, porque toda nossa receita é dolarizada, baseada em preços internacionais, e mais ou menos 80% do nosso custo, por isso é que o *net* é um número positivo dentro desse impacto na nossa geração de caixa do ano.

Por outro lado, custo fixo e DVGA, aqui alguns itens importantes: vendemos mais, portanto, teremos mais despesa de venda, e com relação a custo fixo, integramos no ano de 2011 quatro novas unidades industriais, duas nos Estados Unidos e duas na

Europa, com a aquisição dos ativos da Dow, que contribuiram para o aumento do custo fixo, fora os dissídios do ano de 2012 e também alguns custos fixos relacionados à comemoração dos 10 anos da Companhia, e também do Rio +20.

Em termos de liquidez, acho bacana ter uma posição de caixa extremamente robusta de R\$3,5 bilhões, somada a três linhas de *standby*. Temos duas linhas de *standby* de US\$600 milhões, mais uma nova linha de R\$450 milhões que foi recentemente negociada e se soma à nossa liquidez, resultando em uma liquidez total de R\$5 bilhões.

Essa liquidez é suficiente para repagarmos os próximos três anos de dívida do nosso balanço, então é realmente uma situação de liquidez bem confortável. Outro ponto importante é que também vimos trabalhando na diversificação das fontes de financiamento da nossa Companhia. Desde 2010, também aproveitando esse ótimo momento do mercado de capitais, ampliamos a nossa exposição no mercado de capitais para 53% e reduzimos nossa exposição bancária, deixando basicamente várias linhas de crédito com bancos livres para uma eventual necessidade em função de alguma crise ou agravamento da crise.

Do ponto de vista de dívida líquida, aqui embaixo temos um *chart* à direita onde vemos a evolução da dívida líquida de 2011 para 2012. O número sai de US\$6,382 milhões para US\$6,859 milhões, um acréscimo de 7% na dívida líquida da Companhia. Porém, desses US\$6,8 milhões tem aqui US\$317 milhões referentes ao empréstimo-ponte do financiamento do México. Como concluímos a negociação e estamos trabalhando nas condições precedentes para a liberação desse funding, esses US\$300 milhões, se subtraímos dessa dívida, já que será integralmente repago pelo *project finance*, essa dívida terminaria o ano em torno de US\$6,5 milhões, um acréscimo de 2% apenas ano contra ano.

Acho importante ressaltar a manutenção dessa dívida, mesmo em um cenário onde entregamos uma nova planta de PVC, como o Fadigas mencionou, de 200 mil toneladas, e também a expansão de butadieno de mais 100 mil toneladas.

Então, concluímos investimentos, aumentamos a nossa capacidade de gerar caixa para o ano de 2013, e desprezando o empréstimo-ponte do *project finance*, ficamos basicamente em linha com esse endividamento.

O grande vilão da história, se descobriu um pouco no exercício anterior, sem dúvida nenhuma foi a geração de caixa afetada pelos baixos spreads internacionais. Saímos de R\$2,246 bilhões para R\$2,003 bilhões, e foi o grande responsável pelo aumento da nossa alavancagem relativa, saindo de 2,8 para 3,4. Se desprezarmos o *bridge* com relação ao *project finance* do México, esse endividamento cai para 3,3.

Essa disciplina de capital e essa liquidez, conforme estávamos trabalhando, foi fundamental para a manutenção do nosso *investment grade*, do nosso *rating*, e esperamos trabalhar fortemente, estamos trabalhando com a venda de ativos, inclusive, e com o aumento da taxa de utilização, o foco na competitividade para que consigamos reverter essa perspectiva negativa que foi nos dada pelas duas agências.

Falando um pouco de investimento, acho que é outro ponto realmente que demonstra a disciplina de capital da Companhia, terminamos o ano de 2012 com um investimento da ordem de R\$1,7 bilhão. Esse investimento está em linha com o investimento anunciado desde o início do ano, então comunicamos ao mercado no início de 2012

quer íriamos gastar R\$1,712 bilhão e mantivemos esse compromisso, concluindo o ano com R\$1,713 bilhão em termos de investimento.

Para o ano de 2013, a nossa estimativa é de R\$2,244 bilhões, e talvez o principal efeito, conseguimos ver aqui no gráfico muito claro, essa barra azul-marinho, que sai de R\$869 milhões para R\$1,332 bilhão; isso é basicamente uma parada de manutenção que teremos no nosso cracker em Camaçari no último trimestre do ano, estimada em aproximadamente R\$360 milhões, é o principal efeito do aumento desse investimento ano contra ano. No ano passado, só lembrando aos senhores, não tivemos parada programada.

Quando falamos de investimento e aumento de capacidade, vemos que para Brasil esse investimento foi concluído no ano de 2012. O grande investimento que cresce de R\$34 milhões para R\$536 milhões é o investimento no México, porque a partir de agora, com a entrada do *project finance*, começamos a colocar o *equity* de forma pari passu, com o *project finance* na proporção 70/30, que foi o contratado com os financiadores.

O 173, que é a barra laranja desse gráfico, é basicamente o investimento em Comperj, estamos indo para o FEL3 em Comperj, você vê os detalhamentos de engenharia; investimentos para suprir a planta de aço acrílico da base, que será feita em Camaçari; e também investimentos relacionados a *spliter*, nos Estados Unidos, que, conforme o Fadigas comentou, possibilitará a compra de matéria-prima mais competitiva na nossa unidade de Marcus Hook.

Falando um pouco sobre crescimento, vou falar um pouco sobre passado, sobre os investimentos que já entregamos, e chamo o Fadigas de volta para falar sobre o nosso plano de crescimento para o futuro.

Acho que, só lembrando aqui a planta de PVC, que vamos capturar todo o valor dessa planta a partir do ano de 2013, quando veremos ela rodando *full* aqui no nosso balanço. São 200 mil toneladas, um investimento total de R\$1 bilhão. É importante mencionar a disciplina no valor do investimento e no prazo. Então, mantivemos o nosso compromisso com o valor e com o *startup* no prazo correto. Da mesma forma, agregamos valor ao nosso fluxo de caixa via a substituição de exportação de EDC, que é um produto anterior na cadeia de produção de PVC, por vendas no mercado local de PVC. Com isso, vamos agregando competitividade à nossa companhia.

Da mesma forma o butadieno, adicionamos mais 100 mil toneladas, também em Triunfo. Nós “startamos” esse investimento no ano de 2012 em junho, com um gasto de R\$300 milhões, e antes o que vendíamos ou queimávamos C4, hoje exportamos butadieno também gerando valor e adicionando competitividade à nossa companhia.

Próximo slide, vou chamar o Fadigas para falar de volta sobre a nossa estratégia de diversificação de matéria-prima até o ano de 2018.

Carlos Fadigas:

Focando um pouco mais a apresentação no futuro, o que vem pela frente, vocês veem à esquerda o perfil da Braskem no ano de 2012 com quase 80%, 78% da sua produção de eteno vindo de nafta e 16% vindo de gás, que é exatamente a nossa central de matéria-prima do Rio de Janeiro, também chamada de RioPol, e 5% a partir de etanol.

Esse perfil muda no ano de 2015 com a entrada do complexo no México, a partir de gás, e a participação de gás dobra de 16% para 33%. Na medida em que a Braskem avança para o ano de 2018 com a entrada do projeto Comperj, a Braskem já atinge um perfil muito mais equilibrado, com nafta representando mais ou menos metade da matéria-prima para a produção de eteno e a outra metade composta por gás e também por etanol.

O que vocês veem aí é exatamente o esforço da Braskem. Primeiro, manter o seu ritmo de crescimento, e a venda dos ativos tem a ver com rigidez financeira, mas tem a ver também com sustentar os investimentos da Braskem, especialmente no México e no Comperj, e vocês veem também o nosso compromisso de criar uma empresa mais resiliente, eu diria, mais capaz de conviver com as oscilações de preço e matéria-prima, na medida em que ela terá, de certa forma, metade dessa matéria-prima em gás, metade da sua matéria-prima vindo de nafta.

Exatamente nesse aspecto de precificação de matéria-prima é onde entra o projeto Etileno 21 no México. Os pontos colocados ali em cima, acho que vocês já conhecem, o *startup* do final do 1S15, planta em escala mundial, US\$3,2 bilhões de investimento. Eu comentei brevemente já as principais conquistas do ano, como a assinatura do contrato de PVC, conclusão da preparação do terreno, e início do pré-marketing.

E falando agora de 2013, as prioridades. Primeiro, desembolso; já assinamos o contrato de financiamento, não fizemos o saque ainda da primeira parcela, isso acontecerá agora no começo deste ano. Tem uma série de condições precedentes para serem atendidas, daí por que tem uma concentração. Vamos ter em 2013 o início da montagem eletromecânica, onde começamos a montar equipamento, o ano de 2013 será muito importante para esse projeto.

Pretendemos terminar o ano de 2013 com alguma coisa entre 65%, 70% de avanço físico desse projeto. O ano de 2014 será importante, e no ano de 2015, que é um ano de *startup*, tem muito pouco investimento para ser feito, e é de fato o período de começo de operação da planta. Contratar e capacitar as pessoas para conduzirem a futura operação inicial.

Nesse gráfico na base do slide, mostramos exatamente a competitividade de uma série de regiões. Como o gráfico está um pouco pequeno, apesar de vocês terem aí na mesa, mas as duas mencionadas mais à esquerda, exatamente na zona mais competitiva é a média ponderada dos Estados Unidos, e depois a mais competitiva, etano dos Estados Unidos, o Etileno 21 será mais competitivo do que os investimentos base de etano nos Estados Unidos, mesmo com a planta de shale gas. Isso vem do fato de que o preço do nosso contrato de matéria-prima no México está, de certa forma, atrelado ao preço de matéria-prima nos Estados Unidos, então quanto mais competitivos os Estados Unidos forem em matéria-prima, mais competitivo ainda será o nosso projeto no México.

Aqui uma ideia para vocês verem a evolução: agosto de 2011, isso que chamamos de *greenfield*, *green* de fato; está ali a foto do site, como ele era. A evolução para abril de 2012, com boa parte do trabalho de movimentação de terras para colocação futura do cracker e das outras unidades. Já em janeiro de 2013, vocês veem aqui embaixo o canteiro de obras já com os *pipehead* montados, algum trabalho de fundação e também já trabalho de montagem de *pipeheads*. Esse é um site de obra fantástico, equivale aproximadamente a 100 campos de futebol, tem uma movimentação hiper

intensa de máquina, de equipamento lá dentro, é um conjunto muito grande de pessoas trabalhando, é um site que dá gosto de visitar; se passarem pelo estado de Vera Cruz, estão convidados para visitar o nosso *site*, organizaremos a visita. É um projeto muito interessante de ver sendo construído.

Falando um pouco de Comperj, um projeto muito importante para a Braskem, também. Só para diferenciar, a imprensa, as pessoas se referem à Comperj também como a refinaria que a Petrobras está fazendo no Estado do Rio de Janeiro. Estamos falando aqui de uma coisa completamente diferente, é um projeto petroquímico tocado pela Braskem no Estado do Rio de Janeiro, por acaso no mesmo *site*, no mesmo local onde a Petrobras está neste exato momento construindo uma refinaria. Então, estamos falando aqui do nosso projeto Comperj.

O objetivo é suprir a demanda regional, Brasil e região, América do Sul, de resina termoplástica, usando matéria-prima competitiva da região do pré-sal. O Brasil felizmente será um país muito rico em matéria-prima para petroquímica, seja por conta de petróleo, seja por conta de gás. Boa parte dessa matéria-prima estará disponível na costa do País, na altura do Estado do Rio de Janeiro, e esse complexo estará estrategicamente localizado para receber essa matéria-prima.

Em 2011 acompanhamos a primeira etapa de engenharia, chamada de FEL1. Em 2012 avançamos praticamente FEL2 concluído, e em 2013 queremos avançar no FEL3. Só lembrando, é essa disciplina de fazer uma engenharia detalhada que às vezes toma alguns anos – aliás, é típico que em um projeto desse porte tome alguns anos para ser concluído – que permite à Braskem depois, na etapa de construção, entregar os projetos no prazo e no custo.

Vocês viram a Marcela falar aqui da nossa disciplina no ano de 2012, onde a Braskem teve um desembolso parecido com o que foi estimado/e vamos levar ao Conselho de Administração da Braskem a decisão final de fazer um investimento e começar a construção do complexo petroquímico, que será construído de 2014 a 2018, para começar a operação exatamente no ano de 2018.

Passando para as duas partes finais da apresentação, e aí já para concluir e abrir para perguntas e respostas, na verdade a última parte é só um slide, primeiro sobre a indústria petroquímica no mundo e depois o mercado brasileiro. Demanda na Europa, vocês sabem, até por questão de PIB, permanece deprimida; economia americana, acho que ninguém tem mais dúvida de que está em uma fase de aceleração, não existem mais receios de a economia americana voltar a uma recessão.

No começo do ano passado isso era uma dúvida, sim, falava-se do *double dip* da economia americana, e isso ficou superado, e quando falamos de China, acho que a boa notícia é que o *soft landing* foi feito, e parece ter sido *soft*, se acredita que a China siga crescendo perto de 8%, e que não tenha novas desacelerações; entre 7% e 8%, mais para 8% é a expectativa.

Em termos da indústria petroquímica, os consultores que acompanham essa indústria, os especialistas dessa indústria, empresas de consultoria focadas na indústria, especialmente a IHS, a antiga CMAI, previa um crescimento de spreads de 2013 em relação a 2012. A demanda por eteno deve ser da ordem de 5 milhões, e a capacidade adicional de 4 milhões; isso ajuda a deixar o mercado um pouco mais apertado.

Tem capacidade nova entrando nos Estados Unidos. Os Estados Unidos têm dois tipos de capacidade sendo colocadas, o primeiro são os desgargalamentos que acontecerão e estão acontecendo já há alguns anos, e vão até por volta do ano de 2017 e 2018. A partir de 2018 veremos novas plantas entrando em operação, tem uma série de anúncios de novos crackers nos Estados Unidos. Mas enquanto não estivermos chegado lá, a adição de capacidade será menor do que a demanda, e isso tende a ajudar a elevar as taxas de operação.

Fator de risco, demanda global, economia de novo se tiver um crescimento menor, uma recessão mais profunda, por exemplo, na Europa, esse é um fator de risco, e volatilidade no preço de petróleo e nafta, que no longo prazo se ajusta mas no curto prazo essa volatilidade tira a rentabilidade do setor.

Um ponto muito importante: não tem mudanças relevantes no perfil de produção de petroquímico no mundo, então para quem está acompanhando o fenômeno de gás de xisto, de *shale gas* nos Estados Unidos, que virou um assunto tão conhecido que até a Revista Veja, que não é uma revista especialista em petroquímica ou em química, já publicou artigos sobre *shale gas*. Então, para quem está acompanhando esse assunto, o que é importante destacar é que a matriz de produção de petroquímico no mundo, apesar do fenômeno de *shale*, não tem uma mudança relevante no curto prazo.

No longo prazo pode vir a ter, mas no curto prazo não tem. Ou seja, os produtores de petroquímicos da parte de nafta continuarão dominando esse mercado e determinando a precificação dos produtos petroquímicos.

Esperamos que nesse horizonte de 2013 a 2017 o crescimento de demanda supere as novas capacidades. Isso, como eu comentei, ajuda a aumentar as taxas de utilização e aumentar a rentabilidade. A entrada de novos projetos *green field* não deve mudar o perfil, e aí na verdade o que entra essencialmente em 2015 é o projeto da Braskem, e em maio de 2017 em diante novas capacidades começam a ser construídas nos Estados Unidos.

Como já coloquei, nafta, condensado, que é chamado de *heavy feed*; *light feed* é exatamente gás, mas *heavy feed*, matéria-prima mais pesada, será a principal fonte de matéria-prima para a indústria petroquímica.

A nossa expectativa é de que medidas do Governo impulsionem o crescimento do mercado. O PIB brasileiro, a estimativa é por volta de 3%; não é muito diferente do consenso de mercado. Ontem saiu o novo Relatório Focus, que infelizmente fala de uma redução de expectativa, mas ela ainda está acima de 3%, e o número de ontem era 3,08%, a expectativa média; mais ou menos o que trazemos aqui.

O Governo está comprometido com o setor, está comprometido de alguma forma com a indústria. Sabe que tem sacrificado a indústria ao permitir que o câmbio se aprecie. Saímos de um câmbio de R\$2,05, R\$2,06, e estamos em R\$1,96. Apesar disso, no ano passado o Governo renovou o Reintegra, estendeu o Reintegra por mais um ano. O Reintegra é um incentivo que dá 3% de crédito adicional para os exportadores sobre o volume exportado. É muito importante.

O fim da guerra dos portos, que eu já mencionei também, a elevação temporária do imposto de importação de PE mostra também o comprometimento com a indústria; a redução das tarifas de energia, e adiantos para vocês que essa redução de tarifa de energia deve reduzir o custo da Braskem entre R\$80 milhões e R\$100 milhões por

ano, e esperamos – não está ticado ali ainda – que o plano Brasil Maior, o REIQ, o Regime Especial de tributação para a Indústria Química, seja concedido pelo Governo. Na verdade, essa é a nossa grande prioridade como Braskem, como ABQUIM, como a situação da indústria química brasileira para que o Governo reduza a tributação sobre a indústria, permitindo que a indústria cresça.

A Braskem está bem posicionada para o crescimento do mercado brasileiro. Aqui tem as adições de capacidade no ano passado, e seguimos líderes do mercado e avançando, inclusive, em market share.

O último slide para falar de prioridades e concentração. Primeiro, foco contínuo no fortalecimento da relação com o cliente e ampliação de market share. A Braskem pretende crescer a partir do market share que ela já tem, que é de 70%, e seguir o ano de 2013 avançando em market share. Como já comentei, muito por conta da nova capacidade de PVC, por conta também da elevação da alíquota do polietileno; a alíquota foi subida exatamente para que a indústria brasileira avance em market share, e pretendemos seguir avançando. Espero que o fim da guerra dos portos nos ajude também nessa dimensão.

É uma concentração também a construção de uma política industrial que aumente a competitividade da cadeia de petroquímica dos plásticos, viabilizando novos investimentos no setor; por exemplo, o Comperj, para ser viabilizado, depende também da criação de um ambiente de negócios melhor para a indústria brasileira, e mais especificamente para a indústria química.

Vamos seguir trabalhando no aumento da competitividade da Braskem. Temos mais um programa de redução de custo fixo colocado. Só para deixar claro o tamanho do desafio da indústria brasileira, a CMI divulgou um número no começo deste ano falando que a inflação para a indústria, portanto a inflação dos insumos da indústria no ano passado, foi de aproximadamente 8%.

Então, para que a indústria brasileira seguisse competindo em pé de igualdade, precisaríamos que o câmbio tivesse avançado em R\$0,16, pelo menos, a partir do ponto onde ele estava no ano passado. Infelizmente, o câmbio saiu de R\$2,05; ao invés de avançar R\$0,16, sabemos que ele recuou mais R\$0,10. Isso bate direto na competitividade da indústria brasileira.

Então, enquanto os custos em Reais seguem subindo, e sobem mais para a indústria do que sobem na média, porque exatamente quem ajuda a conter a inflação é a própria indústria, exposta a concorrência de produtos importados.

Então, enquanto os custos em Reais sobem, o câmbio não sobe na mesma proporção, não sobe na mesma direção. Isso coloca um desafio adicional para a indústria como um todo, brasileira e também para a Braskem; daí o porquê de essa disciplina de redução de custo fixo ser absolutamente fundamental.

Elevação de taxa de operação, já comentei que pretendemos rodar as centrais em uma taxa mais alta ainda no ano de 2013, e isso deve nos ajudar também a reforçar a competitividade. O desembolso do *project finance*, a construção do projeto. Como comentei, o ano de 2013 é um ano crítico para o projeto no México, pretendemos ter um avanço grande nesse projeto, concluir, iniciar os estudos de FEL3; na verdade, eles são concluídos na virada do FEL3 do Comperj é importante. É um projeto muito grande que terá uma engenharia muito bem feita.

E por fim, reforçar o nosso compromisso com a hígidez da Braskem, mantendo a liquidez, como a Marcela já mostrou, e contendo a alavancagem da Companhia em um cenário que eu diria que ainda é, de certa forma, quando temos a segunda maior zona econômica do mundo, que é a Zona do Euro em recessão, ainda é um momento, eu diria, um cenário de crise econômica de baixo crescimento; daí por que manter a hígidez é absolutamente fundamental.

Essas são as considerações finais que eu queria fazer. Fizemos uma apresentação um pouco mais longa porque temos um ano inteiro para reportar para vocês, mas estamos à disposição para responder as perguntas que vocês têm. Obrigado.

Moderador:

Obrigado, Fadigas. Obrigado, Marcela. Antes de entrarmos nas perguntas eu gostaria de ressaltar que esta reunião é, além de tudo, o envolvimento que causa, na disponibilidade de toda a Diretoria da Companhia, é sempre muito importante a troca de informações como sempre alegamos nas nossas reuniões. E mais do que informações, é preciso saber informar, passar a informação de uma forma que ela seja interpretada e que possa ser trabalhada da forma adequada e não de forma a se retrabalhar uma informação.

A Braskem neste ano completa 15 anos de relacionamento com a APIMEC São Paulo. Ocorreram, antes disso, relacionamentos, mas desde que estamos aí com o Selo Assiduidade APIMEC São Paulo são 15 anos de relacionamento e isso para nós é muito gratificante por conta dessa parceria, por conta dessa visibilidade que a Companhia sempre procurou trazer para nós, tanto analistas, como profissionais de investimento, como investidores que estão sempre procurando se aprofundar no setor, na Companhia ou mesmo no mercado de capitais como uma opção de investimento ou desinvestimento, depende muito do momento.

Eu gostaria de agradecer imensamente toda a disponibilidade da equipe e sabemos que, como analista passou até agora, de 2010 para cá, um relacionamento muito profundo em termos de IFRS, a convergência de padrões contábeis, sabemos que dentro da Companhia também, depois disso, todo mundo teve que se unir e passar de uma forma muito mais profunda a informação para que isso seja realmente traduzido para o mercado de forma eficiente.

Então, mais uma vez obrigado por essa oportunidade. Eu vou aproveitar que nós temos aqui o nosso presidente da APIMEC nacional, Reginaldo Ferreira Alexandre, que foi presidente de São Paulo por dois mandatos, para que ele faça a entrega para a Braskem, para o Carlos Fadigas e toda a equipe de RI.

Carlos Fadigas:

Obrigado. Eu queria agradecer ao Reginaldo. Eu queria agradecer ao Ricardo Martins. Agradecer não só a APIMEC São Paulo, mas a APIMEC Nacional que sempre nos recebe de braços abertos. Eu comentei que a Braskem completou, em 2012, dez anos. A Braskem vem da fusão de um conjunto de empresas, dentre elas a Copene, uma empresa de capital aberto e daí o porquê dos nossos 16 anos de assiduidade, que vem, portanto, uma disciplina desde antes da Copene e das empresas serem renomeadas como Braskem. Mais uma vez obrigado à APIMEC pela sempre calorosa acolhida.

Moderador:

Obrigado, Carlos. Então, nós abrimos agora para a sessão de perguntas. Eu gostaria que os interessados levantassem o braço e esperassem o microfone.

Vicente, Santander:

Bom dia. Obrigado a todos pela pergunta. Eu sei que vocês já fizeram um comentário bem completo na reunião que teve do quarto trimestre, no *call*, mas passado mais alguns dias no 1T, vocês podem dar alguma cor adicional do que podemos esperar nesse 1T em termos de volume e preço, por favor?

Carlos Fadigas:

Sim. O cenário não mudou muito em relação ao *call* de resultados feito na quinta-feira, logo antes do carnaval. Mas, para quem não estava no *call* também, o nosso comentário foi de certa forma, talvez eu resumisse ele dizendo que foi de um otimismo cauteloso, com alguma cautela. Achamos que o ano de 2013, ao longo do ano, pode trazer um crescimento de mercado melhor do que foi o ano de 2012. Em números para o ano inteiro eu tinha comentado de um crescimento de aproximadamente 4% contra um ano onde, como eu mostrei, crescemos 12 p.p.

E aí, especificamente no 1T, estamos vendo um crescimento de preços de resina lá fora, mas esse crescimento tem sido acompanhado por um crescimento de um preço de nafta, talvez esse seja a evolução desde a última vez que nós falamos, duas semanas atrás, porque o preço da nafta naquele ponto estava se aproximando de US\$1.000/tonelada e ela passou de US\$ 1.000/tonelada e está US\$1.010/tonelada, US\$1.015/tonelada.

Então, nós ainda estamos no meio do mês de fevereiro, as vendas acontecem especificamente de forma mais forte na segunda quinzena do mês, mais especificamente no final do mês, daí por ser a melhor fotografia que temos a essa altura é apenas a do mês de janeiro. Isso para sintetizar um pouco a resposta.

Vemos um volume um pouco melhor, especificamente se fizermos uma comparação de 1T contra 1T, vemos um spread um pouco melhor do que o obtido no ano passado, então vemos um crescimento de margem, mas termos que acompanhar ao longo do mês de fevereiro e do mês de março, que vai acontecer também com a matéria-prima, que é absolutamente fundamental para a determinação de margem da Braskem.

Não estou te dando uma resposta muito completa, Vicente, porque, de novo, temos aí todo o mês de janeiro e mesmo o mês de fevereiro tendo transcorrido há 19 dias, são exatamente esses 9, 10 dias finais do mês que são os mais importantes. Então, teremos uma fotografia melhor de fevereiro nos próximos dias. Eu tenho então um ponto de conferência dentro de três, um mês dentro de três, para poder responder a pergunta. Ela é positiva, mas eu manteria a cautela que foi comentada no *call* que tivemos duas semanas atrás.

André, GTI:

Eu queria fazer duas perguntas. A primeira é com relação à política comercial da Braskem nos Estados Unidos, se você puder comentar um pouco em relação à agressividade do preço e de market share.

A segunda é um pouco mais complexa, se você pudesse colocar alguma métrica para comparar os custos das resinas da base *shale gás* com a base nafta, que sabemos que há uma diferença hoje muito grande. Porém, a base nafta tem junto coprodutos que a base de gás natural não tem. Então, parece que parte dessa equação se daria pelos preços desses coprodutos. Então, se você pudesse colocar um pouco à luz alguma métrica que nos parametrizasse para essa comparação.

Carlos Fadigas:

Ótimo, André. Vou começar com os Estados Unidos. Primeiro, para colocar, para nivelar um pouco a informação, a Braskem tem cinco plantas de PP nos Estados Unidos, é líder na produção de polipropileno nos Estados Unidos e líder de mercado em polipropileno nos Estados Unidos.

É um mercado muito concorrido, assim como o Brasil também é. Vocês ouviram falarmos de perda de market share em 2011 e ganho de market share em 2012, o Brasil também é um mercado bastante concorrido.

Mas enfim, é um mercado bastante concorrido no qual a Braskem é líder. Nossa estratégia comercial lá está muito focada em segmentar o mercado e atender de forma prioritária os segmentos em que a Braskem entende que ela tem uma vantagem comparativa e competitiva. Diferente do Brasil que tem 85% em termos de market share, lá lideramos o mercado com aproximadamente 16%, 17%, 18% do mercado, que é um mercado muito fragmentado com vários outros produtores.

Então, a estratégia é diferente. Com 85% de market share no Brasil, você atende todos os diferentes segmentos, com um número de 17% você tem que escolher os segmentos, e naturalmente estamos escolhendo os segmentos que têm melhor rentabilidade e, ao mesmo tempo, segmentos para os quais nossas plantas são aptas a atender.

Então, tem três mercados finais que a Braskem tem um foco importante, o primeiro é o mercado de compostos, especialmente compostos para a indústria automobilística, onde a Braskem é de longe líder desse mercado, e é um mercado de margens muito positivas.

O segundo mercado é um mercado de embalagens rígidas, *rigid packages*, que é um mercado em que a Braskem já tinha uma participação importante quando adquiriu os ativos da Sunoco e cresceu porque a Dow especificamente era muito forte nesse mercado e então, naturalmente, nós compramos as plantas e a carteira de clientes. Esse é um mercado importante, o de embalagens rígidas.

E o terceiro é o mercado de não tecidos, que vai especificamente para fraldas, absorventes e algumas outras aplicações nos Estados Unidos.

Então, nossa estratégia comercial lá está focada nesses três mercados, que são três mercados com margens muito boas. Dos três, a melhor margem é do composto e a menor é em não tecidos. E a Braskem tem crescido, no ano de 2012 ela cresceu seu

market share nesses três mercados, especialmente no mercado de compostos que cresceu muito pela recuperação da indústria automobilística nos Estados Unidos. Então, só para precisar um pouco do panorama da nossa estratégia comercial lá nos Estados Unidos.

Com relação à base gás versus base nafta, existe uma diferença muito importante no custo de produção, especialmente do polietileno, que vem do eteno, ou etileno, é a mesma coisa, eteno ou etileno. Aqui nos Estados Unidos vem do etano, gás etano, no Brasil vem da nafta.

Felizmente, essa diferença de custo de produção não se traduz nas diferenças relevantes de preço do PE, porque o produtor que tem uma vantagem e é o produtor americano base gás, ele fica com essa vantagem, e ele precifica sua resina no mesmo preço de quem está produzindo a partir de nafta. E essa é diferença de custo ele não repassa ao mercado.

Quando a gente fala de produto a base de gás e produto base nafta, eles têm custos diferentes, mas preços iguais, porque naturalmente é de interesse do produto mais barato colocar no mesmo preço do produto mais caro e ficar com essa diferença pra si ao invés de transferir essa diferença para o mercado.

É por isso que, apesar de existir uma fatia importante de produtores base gás com uma vantagem de custo, o preço seguirá sendo determinado por quem produz a partir de nafta. Eu diria até que isso é positivo pra quem produz a partir de nafta, que determina um preço que cobre seus custos e é positivo também pra quem produz a partir de gás porque pode ficar com essa diferença.

Os coprodutos da produção de quem usa nafta como matéria-prima, tipicamente butadieno, benzeno, xilenos, orto, meta e para-xilenos, enfim, eles cresceram muito de preço. Na medida em que os Estados Unidos deixou de usar nafta, passou a usar gás, as centrais dos Estados Unidos deixaram de gerar esses coprodutos. Houve uma redução de oferta desses coprodutos e os preços subiram.

Essa subida de preços, e a Braskem se beneficiou da subida de preços de butadieno, de benzeno e até por isso fez investimentos para a produção adicional de butadieno, não é suficiente para cobrir essa diferença de competitividade. Então, hoje o PE produzido nos Estados Unidos a partir de gás tem uma vantagem competitiva, no Oriente Médio também a parte de gás é grande, mesmo quando consideramos que os produtores base nafta recuperam uma parte dessa diferença via esse coproduto, mas não recuperam toda a diferença.

Daí porque, também, a Braskem, as suas duas novas centrais que pretende construir, no México já está em construção e Comperj no Rio de Janeiro, pretende partir do gás como matéria-prima para equilibrar sua matriz de matéria-prima.

André, GTI:

Só completando aqui, tem alguma métrica pra tentarmos quantificar essa diferença? Porque a minha preocupação, quer dizer, sabemos que a Braskem está atenta a isso e tem investido na matriz dela, mas se você começar a ter marginalmente só entrada de capacidade em gás natural, daqui a 20 anos ou 25 anos, certamente quem vai determinar o preço do equilíbrio serão os produtores de gás natural. E obviamente os de nafta, a começar pela Europa, vão ter que fechar capacidade.

E a Braskem, quer dizer, ela está indo nessa direção, mas essa trajetória, e principalmente a percepção do mercado para essa trajetória, parece que o mercado tenta antecipar muito. O mercado considera que amanhã já acabou a nafta. Então, acho que essa métrica seria interessante para podermos tentar construir essa curva ao longo do tempo.

Carlos Fadigas:

OK. Eu acho que essa, sinceramente, é a pergunta mais importante no setor petroquímico no mundo inteiro hoje. É exatamente essa questão da entrada do gás na matriz de matéria-prima, da competitividade dos produtores com base nafta, do que vai acontecer no curto e no longo prazo.

Então, deixe-me tentar te dar uma resposta objetiva, vou separar em curto e longo prazo. No curto prazo, pouca coisa muda. A entrada de capacidade base gás não tem volume suficiente para mudar essa estrutura. Mostramos ali a evolução de 2013 – 2017, se você esticar essa projeção unindo ao ano de 2020 – 20 e pouco, ela não muda. Porque no mundo hoje você tem uma produção de eteno de por volta de 130 milhões de toneladas.

Então, é um volume muito grande, ainda que você coloque, nossa central no México é de 1 milhão de toneladas. Então, a Dow está construindo a central base gás, Chevron Phillips está construindo, Formosa está construindo, Exxon Mobil está construindo, e cada central dessa é 1 milhão, 1,5 milhão no máximo, dentro de um mercado de 130 milhões, 140 milhões de toneladas.

Então, ela não consegue mudar. Precisaríamos de uma tendência mais longa. O setor petroquímico vem sendo construído no mundo de forma mais intensa desde a década de 50, depois da guerra. Então, temos aí 70 anos, 10 anos não consegue mudar a fotografia, 15 anos, 20 anos não consegue mudar a fotografia. Então, demora muito para isso mudar e, então, pra quem está antecipando alguma coisa, não vai fazer diferença em horizonte razoável de tempo.

Quando falamos em longo prazo, vai crescer a relevância como você colocou dos produtores a base gás, marginalmente, mas vai crescer. O que esperamos também que aconteça no longo prazo é um reequilíbrio desse mercado. Como? Primeiro, na medida em que você coloca central para *crackear* etano, você aumenta a demanda por etano e isso tende a equilibrar o preço no tempo.

Tem um segundo fator, que é o fato da aplicação da mesma técnica de produção do gás de xisto, que é a fratura hidráulica, *hydraulic fracture*, para produção de petróleo, que já começamos a ver números muito importantes de produção do que eles chamam de *shale oil* ou *tight oil*. *Tight oil* é um termo um pouco mais genérico.

Os Estados Unidos vem batendo recorde depois de recorde de produção e já tem inclusive estimativas de que os Estados Unidos se torne autossuficiente no consumo de petróleo, se não me engano, em 2020. O que mostra uma mudança importante. Tem cenários, nós fizemos um seminário interno na Braskem, por volta de quatro meses atrás, para discutir esse cenário, e alguns consultores importantes vieram a convite, por contratação nossa para discutir esse assunto conosco e já tem alguns deles prevendo uma redução do preço de petróleo no longo prazo.

Por exemplo, no Fórum Econômico Mundial, que aconteceu no fim de janeiro na Suíça, esse foi um tema importante de discussão. Os efeitos do gás de xisto e existe uma expectativa muito grande de que o *shale oil* também ganhe espaço. Na medida em que você tem mais produção de petróleo, você tem mais produção de nafta, e isso tende a equilibrar as coisas no longo prazo.

Então, o mercado se equilibra. Se for menor a demanda de nafta no tempo, com fechamento de plantas na Europa, como você também colocou, seja por mais demanda de etano, e, portanto começa a pressionar os preços de gás, seja pela aplicação da técnica que produz hoje gás, todo mundo sabe que qualquer empresa prefere produzir petróleo a produzir gás, especialmente agora com gás com preço deprimido e petróleo com preços altos, isso tende a equilibrar as coisas no médio e longo prazo.

Então, eu te diria o seguinte: a Braskem não tem, por exemplo, a estratégia de migrar sua base de matéria-prima quase toda para gás. Você vê que nossa estratégia leva para um meio a meio. Porque entendemos que ora gás estará mais beneficiado, produzir gás, mas a petroquímica precisaria ser melhor, ora a partir de nafta, no tempo foi assim. Estamos vivendo um horizonte de tempo, talvez uns 10 anos de gás em uma posição melhor, mas no longo prazo, e nosso pensamento é sempre de longo prazo, achamos melhor ter um pé em cada matéria-prima do que estar muito concentrado em uma só matéria-prima.

Vou voltar uns 5 anos, 6 anos no tempo, 2007, o que discutíamos aqui nessa reunião era se a entrada de capacidade no Oriente Médio iria dizimar a petroquímica no mundo. Então, só pra deixar uma palavra de otimismo, a entrada de capacidade no Oriente Médio não dizimou a indústria química no mundo, eles continuam precificando no preço da nafta. Eu acho que o *shale gas* vai dar uma dinâmica diferente nesse mercado, a Braskem é uma das empresas que estuda também a construção já da terceira central, além de Comperj e México, uma terceira nos Estados Unidos, que ajudaria ainda mais a nossa matriz de matéria-prima, mas isso é só um estudo inicial. Mais no longo prazo, essas coisas se equilibram e acreditamos que esse equilíbrio vai ser encontrado.

É um caminho um pouco difícil até lá? É. O ano de 2012 foi difícil, o ano de 2011 foi difícil, achamos que melhora de agora em diante com a melhora de spread, estava na nossa apresentação também, e, enquanto convivemos com esse ajuste, estamos trabalhando para colocar capacidade nova.

Talvez a boa notícia nisso tudo é que a primeira central nova, base gás, *greenfield* da América do Norte vai ser nossa, no México. E depois da nossa, chegarão ao mercado as outras capacidades, Dow, Chevron Phillips, Exxon Mobil, porque nós começamos antes a construção da nossa central e em 2,5 anos estará pronta. Eu dei uma resposta um pouco mais longa, mas é porque, como eu comentei no começo, esse é um tema bastante relevante para a indústria.

Bruno, Bradesco BBI:

Eu tenho duas perguntas. A primeira delas, com relação ao projeto México, o que vocês podem dividir um pouco conosco em termos de condições de preço ou mesmo expectativa de margens ou retorno de projetos?

E a segunda pergunta, em relação aos incentivos que o governo vem dando à indústria, o que vocês veem como fundamental que o governo poderia conceder, tipo, aumento de imposto de importação de PP ou desoneração de PIS-COFINS em nafta, e o que realmente vocês veem como factível?

Carlos Fadigas:

Bruno, dois pontos bem importantes. Primeiro sobre o México, entenda, por favor, que eu tenho limitações do que podemos falar de um contrato bilateral entre a Braskem e Idesa e a Pemex no fornecimento de matéria-prima.

Só para lembrar, o governo mexicano convidou uma série de empresas para um processo competitivo, para ver quem construiria esse *craker* no México. Esse processo foi aberto exatamente em 2008-2009, um período de crise, de 20 empresas iniciais, 4 continuaram no processo, essas 4 se reuniram no consórcio que venceu essa concorrência para assinar esse contrato.

Das 4, 2 decidiram sair depois e Braskem e Idesa ficaram. Então, foi um processo competitivo, difícil, e eu diria que foi ganho para a Braskem–Idesa pela confiança que tínhamos no longo prazo dessa indústria, mesmo em um ano sombrio como o ano de 2008-2009, a Braskem se manteve firme para assinar um contrato e se comprometer com um investimento bilionário no México. Então, a vantagem ou a competitividade deste contrato de matéria-prima veio de um compromisso de investimento feito em um momento bastante delicado.

O que posso dividir com você é que tem um preço atrelado aos preços do mercado americano, e tem de ser atrelado. O México hoje é suprido pelo mercado norte-americano, o México consome 1,7 milhão de toneladas de polietileno e produz menos de 700 mil. Então, é um mercado deficitário que é suprido pelo excedente de produção dos Estados Unidos, daí porque qualquer produção construída no México tem que ter como referência de custo o mercado de concorrência, que é o mercado norte-americano, até porque o México também faz parte do NAFTA.

O nosso contrato de matéria-prima é um contrato referenciado em preços dos Estados Unidos, com um incentivo, incentivo esse para justificar a construção de uma planta nova, planta essa que o México não conseguiu construir em mais de dez anos que ela tenta colocar esse projeto de pé. E agora com a Braskem-Idesa está conseguindo colocar. Então, esperamos que seja um projeto, vocês tem informação de preços de etano, é informação pública: preços de etano nos Estados Unidos, a referência é de Mont. Belvieu, então é possível fazer uma simulação de quanto seria a margem, a margem de Braskem portanto seria melhor do que isso dado que ela terá preços melhores do que essa referência.

Com relação ao incentivo para a indústria? Eu acho o seguinte: tem dois pontos que são importantes, um é genérico, eu vou falar pouco, tem a ver com o câmbio, não é só a Braskem, a indústria brasileira de uma maneira geral. Quem viu a produção industrial viu que a produção industrial recuou 2,7 % no ano de 2012, estamos esperando o PIB para primeiro de março, a informação ficará pública em primeiro de março, ninguém espera um PIB muito bom, e a indústria tem sofrido. Acho que câmbio

é um ponto importante, e acho preocupante que o governo brasileiro use o câmbio para conter a inflação. Mas isso é um comentário genérico, deixe-me focar na indústria porque a pergunta é muito mais sobre a indústria química.

Elevação de imposto de importação eu acho que é uma medida importante e salutar. Por que isso? Nesse exato momento, todas as economias do mundo trabalham com uma taxa de juros próxima de zero. Exatamente para estimular suas economias e quem já zerou taxa de juros, Estados Unidos, Europa e Japão estão muito próximos de zero, mais do que isso, estão recomprando a dívida do próprio país, então isso injeta mais liquidez ainda no mercado, comprando dívida de longo prazo.

Esse é um esforço muito grande e tem dado uma competitividade enorme, a indústria americana, que desvalorizou sua moeda, a indústria chinesa que rapidamente atrelou sua moeda à moeda americana e, portanto, também está desvalorizada, e a Alemanha que se beneficia dos países um pouco mais fracos da zona do Euro para trazer o preço do Euro para baixo. Se a Alemanha ainda operasse com o Marco, acho que a competitividade da indústria alemã seria completamente diferente do que ela é hoje.

Então, imposto de importação em um momento em que o Brasil tem um mercado doméstico pujante, em um momento em que todos os países trabalham seu câmbio para favorecer as suas indústrias, em um momento em que o mercado doméstico na Europa está deprimido por conta da crise econômica europeia e a indústria no mundo busca mercado para os seus produtos, me parece uma medida bastante salutar.

Está aberta a consulta para elevação do imposto de importação de uma série de produtos. Serão 100 produtos, já houve uma rodada de 100 e tem mais uma rodada de 100 para vir, e espero que a indústria química de uma maneira geral seja atendida. Acho isso factível, sim.

Para ficar no fundamental, eu comentei câmbio brevemente, outro aspecto que acho fundamental é a desoneração da indústria. A indústria química, e falando com dados de ABIQUIM novamente, bateu mais uma vez o recorde de déficit de balança comercial. O déficit que era US\$26,5 bilhões no ano de 2011 evoluiu para US\$28 bilhões. Então, mais de um terço de toda a demanda brasileira de produtos químicos é atendida com importações. A indústria química brasileira atende hoje menos de dois terços do mercado exatamente por conta dessa perda de competitividade.

E a indústria, de uma maneira geral, é tributada em uma proporção maior do que sua participação no PIB, então, é quem está carregando o fardo maior da tributação brasileira, que falamos da tributação brasileira, e só para dar uma referência desse número, a tributação brasileira é por volta de 34% do PIB, se comparamos com o México, que é um outro país que a Braskem está, esse número é de 18%.

Então, redução da tributação nas matérias-primas, que é o que chamamos de Reiq, Regime Especial de Tributação para a Indústria Química, que tem algumas vertentes e a mais fundamental delas é a redução da tributação na matéria-prima. Então, para responder sua pergunta, se eu tivesse que responder em uma palavra, seria regime especial para a indústria química, para reduzir a tributação da matéria-prima.

Patrícia, Banco de Tokyo-Mitsubishi:

Bom dia. Eu queria saber quanto tempo foi a parada por falta de energia elétrica e o que a Empresa está fazendo para mitigar isso *going forward*.

Carlos Fadigas:

A mais relevante delas foi na Bahia, e aqui é importante, é um aspecto técnico, mas é importante dividir com vocês. Mesmo que a energia falte por uma hora, duas ou três horas, um complexo petroquímico como o complexo da Bahia, especialmente a central de matéria-prima, demora dias para voltar.

Ela trabalha com fornos em determinada temperatura, trabalha com pressão, trabalha com uma série de condições que demoram para serem restabelecidas. Nós levamos uma semana com a central da Bahia parada e levamos mais uma semana para chegar em taxa normal de operação depois que ela repartiu. Então, em números médios, talvez uma semana e meia de perda de produção, porque a segunda semana foi uma semana de aceleração. A perda de energia elétrica, se não me engano, não demorou mais do que três horas, e nos custou quase duas semanas por conta disso. Então, acho que isso responde sua primeira pergunta.

O que nós estamos fazendo? Das nossas quatro centrais, duas delas tem uma capacidade maior de conviver com corte de energia, porque as nossas centrais geram energia para si próprias, mas importam também da rede. Duas delas têm a capacidade de manter suas áreas mais vitais operando mesmo com cortes de energia, porque a proporção de geração interna é grande, elas puxam pouco da rede. Essas centrais conseguem voltar à operação em questão de horas depois que a energia é restabelecida. No máximo um dia, dois dias.

Mas, das nossas quatro centrais, outras duas não têm capacidade de manter essas áreas vitais operando, porque elas geram pouco internamente e importam muito de fora. Daí porque quando tem um corte essas áreas vitais param e elas demoram muito para retomar. Nós estamos trabalhando em alternativas de aumento da capacidade de geração interna ou aumento da capacidade de corte de áreas menos vitais, aí teria que entrar em muitos detalhes para explicar, mas de forma que essas duas centrais também sejam capazes de manter as áreas mais importantes rodando para, havendo um corte de energia, ao invés de demorar dias para voltar, elas demorem somente horas.

Esse investimento está sendo feito, implica na implantação de sistemas elétricos, implica na implantação de sistemas de corte automático de energia, isso tem que ser acionado em milissegundos. E esperamos ter esses investimentos concluídos ao longo do ano de 2013, porque há sistemas que para serem implantados se precisa fazer uma pequena parada na central para você implantar o sistema e torna-la mais independente.

Então, esperamos, dado que o cenário, pelo menos a nossa visão do cenário, é de menor confiabilidade no fornecimento de energia elétrica, esperamos dotar as nossas duas centrais de uma capacidade de conviver com cortes pontuais de energia. Enquanto houver falta de energia elas não produzirão, mas restabelecida a energia, e ela nunca fica dias sem voltar, não temos notícia de um apagão onde uma região como a região Nordeste fique dias, na verdade, é questão de horas, encerrado o apagão, as centrais terão condição de voltar à operação rapidamente.

Luís, Investidor:

Bom dia, Luís. Obrigada pela apresentação, muito boa, bem esclarecedora. Eu queria saber como é que vocês estão vendo, vocês têm uma estratégia muito boa, tecnicamente falando, isso não se discute. Eu quero é saber como é que vocês veem a dependência do câmbio. Porque eu não sei que variáveis que podemos adotar para ver se o câmbio se mantém, se o governo vai conseguir manter, se vai depreciar, ou seja, é por aí. Obrigado.

Carlos Fadigas:

Esse aspecto do câmbio acho que é importante para a indústria como um todo. O Brasil tem uma indústria que se não é um dos países que mais exporta no mundo é exatamente por falta da competitividade. Câmbio é importante porque competimos dentro do Brasil também com produto importado. Então, só para deixar claro, câmbio não é importante só para viabilizar a exportação, o câmbio é muito importante na competição com o produto que chega ao país também.

E hoje tem muito produto chegando ao país, especialmente de China, o que mostra a questão de competitividade relativa. Eu te digo que tem pouco que a Braskem pode fazer em relação ao câmbio, para não dizer que não há nada que possamos fazer com relação câmbio. O que tem para fazer são medidas internas e eu falei de redução de custo fixo, crescimento da Companhia. Felizmente tem muito que foi feito já pela Braskem nos últimos 20 anos de consolidação do setor desde a privatização em 1992, 1993.

Acho que a indústria de uma maneira geral tem que se movimentar e pressionar o governo para que o câmbio não recue da forma como está recuando. Para a Braskem, a questão de câmbio é importante, não é à toa que eu mencionei. Felizmente é menos importante que para outras indústrias. Uma parte da nossa matéria-prima também está atrelada ao câmbio. Toda a nossa nafta é comprada com base em dólar e quando ele recua, esse custo também recua.

Agora, não é 100% do nosso custo, é mais ou menos 85%, dependendo da taxa de câmbio, entre 85%-80% do nosso custo está atrelado ao dólar, mas sobra 15%-20%, por exemplo, de custo fixo no Brasil, o salário das equipes no Brasil, isso não é atrelado ao câmbio, isso é expresso em reais e quando o câmbio cai perdemos essa fatia de competitividade.

Então, sinceramente não tenho uma boa resposta para sua pergunta e não sei se a Marcela vai querer complementar, mas, em resumo, felizmente temos uma exposição menor que outras empresas que têm quase todo o custo exposto a real, temos somente 15%-20% de custo exposto a real e, felizmente, nosso custo também varia com o câmbio e então tem aí um *hedge* natural.

Todo o nosso esforço passado e presente de sinergia de custo fixo foi fundamental para manter a Braskem com competitividade, operar e gerar R\$4 bilhões em um ano como o ano de 2012 e acho que esse é um movimento que deve ser da indústria como tudo com relação ao câmbio para preservar a competitividade da nossa indústria.

Teve uma reunião do G-20 na Rússia na semana passada, no fim da semana passada, e esse era um dos temas, a questão da guerra cambial e os países estimulam o crescimento das suas economias internas sem crescer uma disputa por desvalorização de moeda.

Moderador:

Antes da próxima pergunta, queria só lembrá-los que vocês receberam um questionário de avaliação junto com o material. É importante que vocês devolvam esse questionário respondido, por favor, para que possamos melhorar a apresentação, como também serve de base para a eleição da melhor reunião do ano. Então, por favor, respondam e entreguem na saída para a Amanda e para a Andréia.

Participante:

Oi. Eu tenho mais duas perguntas. A primeira delas, Fadigas, com relação ao market share, você mencionou que ele saiu de 65 para 70 este ano e ainda temos alguns pontos, por exemplo, imposto de importação de PE e guerra dos portos, para efetivo mesmo em 2013. O que vocês esperam de market share para o ano? Vocês esperam alguma subida significativa ou não?

E, segundo, com relação à Comperj, eu acho que tem se discutido muito com CAPEX *overrun* em refinaria de Petrobras. Como está sendo o controle disso? Vocês esperam que o CAPEX de Comperj possa ser superior a algum outro projeto fora? Vocês sempre olham isso vis-à-vis outros investimentos?

Carlos Fadigas:

Está ótimo. Deixe-me comentar de market share, e aí vou lhe pedir para não dar um número percentual, se a Braskem pretende avançar de 70 para qualquer outro número, porque o market share é uma administração dinâmica, tem a ver com margem de serviço também, tem a ver com o spread que capturamos e é sempre a área comercial administrando o dia-a-dia, se vai ter mais volume de venda, se vai ser um pouco mais agressiva em precificação.

Então, não vou te dar um número, mas vou te falar dos fatores que devem nos levar a ter um market share maior. Você comentou dois deles, você comentou a elevação da alíquota de PE, o imposto à importação de PE foi aumentado em outubro do ano passado, saiu de 14% para 20%. Achamos que essa elevação ainda vai produzir mais efeitos em crescimento de market share de PE da Braskem.

Então, apesar de ter subido em outubro, o market share de PE da Braskem no 4T não reflete todo o crescimento de market share que achamos que podemos ter em polietileno. Aliás, para ficarmos nos que você comentou, a guerra dos portos, a guerra dos portos, por uma decisão do Senado, em maio do ano passado, a decisão foi tomada em maio para que na virada de dezembro de 2012 para janeiro de 2013 fosse terminada a guerra dos portos, os estados perderiam a capacidade de dar incentivos relevantes à importação.

Está em fase de implantação ainda, há uma série de questões administrativas que têm que ser implementadas para que isso tenha efeito e os primeiros quatro meses do ano estão sendo administrados como períodos de transição. Então, não tem a medida tão completamente implementada. Então, achamos que isso também nos ajuda a ganhar market share.

A planta de PVC, que era um outro ponto que ia comentar, a Braskem não está operando a planta a plena carga ainda, isso faz parte da curva de aceleração de uma

planta como essa e isso vai nos permitir crescer nosso market share em PVC, que em determinado momento foi 45%, já está avançando para mais de 50% em market share e isso vai nos ajudar a crescer nossa média de 70% também.

Outra variável que é importante de câmbio, com o câmbio de R\$2 do ano passado a Braskem avançou seu market share. Vamos entender um pouco como é que fica também o câmbio neste ano, eu não sei se R\$1,96 é indicativo de onde o câmbio vai ficar no ano.

Mas há três vertentes aí que devem nos ajudar, além de uma eventual elevação da alíquota de importação de PP, a que subiu foi de PE, uma eventual elevação da alíquota de PP também poderia nos ajudar a avançar em market share.

Com relação à Comperj, o investimento do projeto petroquímico da Braskem no Comperj. Eu queria separar duas coisas diferentes, uma coisa é o custo de fazer investimento no Brasil versus o custo de fazer investimento no exterior, outra coisa é estourar o orçamento.

Então, o primeiro ponto, qualquer investimento feito em capacidade industrial no Brasil custará mais caro do que feito, por exemplo, nos Estados Unidos. Construir planta no Brasil custa mais caro. Custa mais caro por conta de mão de obra, o salário em si não é mais alto, mas os encargos e a diferença de produtividade da mão de obra torna a mão de obra brasileira mais cara. Podemos até tirar uma experiência pessoal, quem viaja e chega no exterior acha que as coisas são mais baratas no exterior e são mesmo do que no Brasil.

Então, construir uma planta não é diferente disso. Construir uma planta no Brasil custa, pelo menos o dado que temos de terceiros, depende muito da planta, mas custa aí por volta de uns 40%-50%, 45% a 55% mais especificamente em petroquímica, mais caro que no exterior. Então, o investimento no Comperj será orçado um patamar mais alto levando esta realidade em consideração: construir no Brasil custa mais caro.

Depois que você fez o orçamento, estourar o orçamento é um segundo aspecto, é um outro aspecto, felizmente, nosso histórico, eu não vou comentar o da Petrobras, você comentou na sua pergunta, mas eu não vou comentar o da Petrobras, felizmente o nosso histórico tem sido uma disciplina muito grande. Cumprir as três etapas de engenharia, FEL1, FEL2, FEL3, e então quando partimos para começar a construção, isso é feito depois de um processo de detalhamento de engenharia, de planejamento, de planilhamento muito intenso e permite que tenhamos entregue as plantas no prazo e no custo.

Foi assim com PP em Paulínia, a planta de PP em Paulínia em 2008, foi assim com PE Verde, foi assim com Butadieno e foi assim com PVC, esperamos que seja assim tanto com o México quanto com Comperj.

Então, sim, o investimento vai ser mais caro do que feito lá fora e não, não esperamos que depois de feito o orçamento haja um estouro, na verdade vamos trabalhar muito duro para que não haja estouro nenhum, nem de prazo e nem de custo.

Participante:

Obrigado.

Carlos, Banco de Crédito de Inversiones do Chile:

Oi. Bom dia. Por favor, uma dúvida, porque temos visto bastante clara a estratégia de posicionamento e de market share e de diversificação de riscos operacionais. Em termos de médio ou longo prazo, existe um planejamento da Empresa em termos de qual seria um período razoável que se pretende realmente ter uma distribuição de resultados para acionistas, com um resultado positivo final?

Carlos Fadigas:

Carlos, estou entendendo que por distribuição, estamos falando de distribuição de dividendos. Nos últimos dois anos, a Braskem distribuiu aproximadamente R\$1,1 bilhão em dividendos. Distribuimos R\$667 milhões no ano de 2011 referentes ao desempenho de 2010 e distribuimos mais ou menos R\$480 milhões no ano passado referentes ao resultado do ano de 2011.

Infelizmente, apesar dos R\$4 bilhões de EBITDA em 2012, a distribuição de dividendo em 2013 referente ao ano de 2012 ficou prejudicada pelo prejuízo contábil. A Empresa tem sua dívida em dólar e os custos e as receitas estão atrelados a dólar, então temos uma grande tranquilidade de ter a dívida atrelada ao dólar, esse é um tema que tivemos aqui a oportunidade de discutir bastante.

O dólar é a moeda certa para a dívida da Braskem, ainda que em anos como 2008 o dólar dispare e sugere um prejuízo contábil, ou ainda que em anos como 2009 em que o câmbio caia de volta e sugere um ganho contábil, a dívida, como Marcela, mostrou é de longo prazo, um prazo médio de mais de 15 anos, que não vence no curto prazo, preferimos dólar alto, que melhora o desempenho operacional, independente do efeito na dívida, mas temos esses efeitos contábeis do curto prazo.

Então, felizmente o câmbio andou em 2010, saiu lá de R\$1,70 e poucos para mais de R\$2 no fechamento do ano no fechamento do ano. Contribuiu muito para a geração de EBITDA, a Marcela mostrou a conta do EBITDA, e está no caderno que foi distribuído aqui uma contribuição importante do EBITDA, mas nos tirou, Carlos, infelizmente, a base contábil que nos permitisse a distribuição de dividendos.

Temos o caixa, a Braskem tem mais de R\$3 bilhões de caixa; como a Marcela mostrou, tivemos o EBITDA de R\$4 bilhões, mas é uma questão de norma contábil. Nós não temos Reservas de Lucros para fazer a distribuição de dividendos. Então, eu espero que no ano que vem possamos distribuir um bom dividendo referente ao desempenho desse ano de 2013, voltando ao que fizemos nos últimos dois anos e tendo em 2012 uma única interrupção nessa série.

Esse é o nosso esforço, esse é o nosso compromisso, mas infelizmente a proposta que está encaminhada para a AGO da Braskem é de 0 de distribuição de dividendos pela mera falta de base contábil para isso.

Estudamos até internamente, só para terminar a minha resposta, se temos alternativas. O nosso Diretor de Controladoria está aqui na mesa, Guilherme Mélega, que reporta para a Marcela Drehmer, tivemos discussões internas de achar uma forma de distribuir dividendos para os nossos acionistas, não achamos, não fomos criativos o suficiente do ponto de vista contábil. Infelizmente não teremos distribuição de

dividendos esse ano, mas fica o compromisso de, assim que possível, por base contábil, retomar a distribuição.

Carlos:

Obrigado.

Fábio, Fundo Tarpon:

Bom dia. Eu gostaria perguntar, para entender um pouco melhor de vocês, qual a situação do Brasil hoje em relação ao gás. Escutamos que o gás no Brasil hoje não é competitivo com o preço dos Estados Unidos. Eu gostaria de saber se, no futuro, na viabilidade de um Comperj, se é possível ser competitivo com os Estados Unidos também.

Carlos Fadigas:

Fábio, essa é uma pergunta interessantíssima e excelente. Eu vou falar o meu ponto de vista, nós conversamos no final do ano passado com alguns produtores de gás, não só com a Petrobras, que é acionista da Braskem, tem assento no Conselho da Braskem, nossa interação com a Petrobras é permanente, especialmente na troca de informação em benefício da Braskem e em benefício da Petrobras, mas conversamos com uma série de outros produtores de gás, inclusive vários deles sócios da Petrobras em campos do pré-sal, para entender a visão deles sobre a produção de gás no Brasil.

Boa parte do gás no Brasil é produzida associado com o petróleo e uma parte do gás no Brasil é importado da Bolívia, há um gasoduto Brasil-Bolívia e tem o gás importado. Hoje, o gás brasileiro custa muito mais caro que o gás norte-americano. O gás norte-americano custa por volta de US\$3,20/milhão de BTU, enquanto no Brasil depende do estado em que você esteja consumindo o gás, você paga uma tarifa para o distribuidor estadual, BahiaGás, AlGás, Comgás, a depender do estado que você esteja, esse número pode variar de US\$12,00/milhão de BTU a US\$14,00/milhão de BTU. Então, é uma comparação de US\$12, US\$14 com US\$3.

Antes de chegar a Comperj, futuro de gás no país, eu ouvi opiniões das mais diversas, desde de quem diga que o Brasil vai continuar consumindo mais do que produz, portanto os preços vão continuar altos até os mais otimistas que dizem que o país tem reserva de gás de xisto, que o Brasil vai crescer bastante a sua produção de gás no tempo e que o preço do gás não vai convergir para o preço americano mas vai cair bastante no tempo. É difícil saber exatamente quem está certo, naturalmente eu faço votos de que os otimistas em relação ao volume de produção de gás estejam certos. Mas é difícil dizer hoje se em algum momento dos próximos vários anos o Brasil vai ter um preço de gás de uma maneira geral competitivo com o dos Estados Unidos.

Tendo dito isto, especificamente em relação ao Comperj, e aí tentarei ser breve, mas elencar alguns pontos importantes. Primeiro, a Central Petroquímica é uma central que opera há aproximadamente 40, 50 anos, vou lembrar a vocês que a PQU, que é a central aqui de São Paulo, que hoje está na mão da Braskem, foi planejada no final da década de 60.

Então, é um ativo fundamental para um país e eu espero que não seja o preço do gás no ano de 2013 que defina se o país terá uma central ou não no Rio de Janeiro que vá operar pelos próximos 50, 60 anos. Esse é um aspecto importante: a relevância de um

equipamento como esse, de uma infraestrutura como essa para um país e o governo está atento a isso, daí porque eu imagino que os incentivos fiscais sejam importantes para viabilizar o investimento no Comperj.

Um outro aspecto importante: o Brasil é rico em matéria-prima. Colocando os preços de lado, o Brasil é rico em disponibilidade de matérias-primas. Tem crescido menos recentemente, mas vai crescer sua produção de petróleo, tem crescido a produção de gás e tem o pré-sal. O Brasil tem um mercado interno, o mercado brasileiro é importante, não é a toa que há importações vindo para o Brasil porque é um mercado relevante no mundo.

E o Brasil não só tem a matéria-prima de um lado e o mercado do outro, como tem uma indústria química, não só a Braskem, mas toda uma indústria. O setor químico brasileiro é o sexto maior do mundo e a Braskem, dependendo do critério, é a quarta ou quinta maior petroquímica do mundo. Então, temos tudo para viabilizar o Comperj, você tem a matéria-prima, você tem o mercado e, diferente do México que não possuía uma empresa para fazer a ligação entre um e outro, foi uma empresa brasileiro em parceria com a Idesa fazendo o investimento, no Brasil nós temos uma empresa brasileira capaz de fazer isso, que é a Braskem especialmente se fizer em conjunto com a Petrobras.

Então, para tentar finalizar a minha resposta sobre Comperj, entendemos que dada a relevância do investimento vamos conseguir no diálogo que já está acontecendo com a Petrobras, um preço de matéria-prima e no diálogo com o governo incentivos que vão justificar fazer um investimento que tende a ser competitivo com a adição de capacidade que está sendo feita nos Estados Unidos.

Então, não faz sentido começar a fazer a construção do complexo petroquímico se ele, quando estiver concluído, não for capaz de concorrer com as quatro, cinco centrais que estão sendo construídas nos Estados Unidos, muitas delas construídas para a exportação.

Então, em resumo, minha resposta sobre Comperj é: o desafio que a Braskem tem, em parceria com a Petrobras e em parceria com o Governo Brasileiro, é encontrar uma equação de matéria-prima e incentivos fiscais que façam com que o Comperj seja tão competitivo quanto qualquer central sendo construída hoje no Texas, nos Estados Unidos, a partir de *shale gas*.

E é esse equilíbrio de forças que pretendemos atingir em algum ponto desse ano para disparar a construção do complexo no ano que vem. Se não tiver essa competitividade, não vai fazer sentido construir.

Moderador:

Antes de finalizarmos, eu gostaria de pedir licença à Companhia para passar alguns recados rapidamente: para aqueles analistas credenciados e que emitem relatórios, essa reunião concede 0,5 ponto ao Programa de Educação Continuada para efeito de renovação do CNPI; e lembramos que essa é a primeira reunião do ano, mas já temos várias outras agendadas. Consultem nosso site www.apimec.com.br para mais informações e agendem-se porque hoje à tarde já temos Tractebel, amanhã de manhã BM&FBovespa. Gostaria de lembrar também sobre a entrega do questionário de avaliação na saída.

Muito obrigado a todos, eu gostaria de agradecer imensamente a participação de toda a Diretoria da Braskem e também agradecer ao Carlos Fadigas, que está presente com toda a sua equipe em toda a reunião e disponibiliza também todos os canais para que haja essa comunicação e interação com o mercado. Muito obrigado mais um vez. Obrigado, Carlos.

Carlos Fadigas:

Vou ser breve no meu comentário final. Primeiro, agradecer a presença de vocês e, segundo, renovar o compromisso da Administração da Companhia em seguir trabalhando pela competitividade da Braskem.

Então, em meio minuto, o que vocês viram no ano 2012 foi uma empresa que aumentou a taxa de operação das centrais, aumentou seu market share, fez um esforço de redução de custo fixo mesmo com inflação para a indústria de 8%, ou com a inflação geral de 6%, para dar competitividade e manter a Braskem operando.

E quando isso não foi suficiente, foi atrás de venda de ativos para gerar um EBITDA de R\$4 bilhões, crescer a geração de EBITDA em relação ao ano anterior e para sustentar seu programa de crescimento.

Então, a Companhia tem uma gestão ativa no curto prazo, buscando todas as alternativas de competitividade para a Braskem, e no longo prazo nosso compromisso de seguir construindo uma empresa de competitividade global, de padrão global, líder nos Estados Unidos, com presença na Europa e que vai ser líder da petroquímica no México quando sua central começar a operar, que vai seguir sendo líder no Brasil, que vai trabalhar para criar as condições para fazer um investimento como o Comperj, investindo no prazo, investindo no custo.

Esse é o nosso compromisso de curto e de longo prazo, seguir mantendo a Braskem como empresa competitiva e uma empresa que segue crescendo ano após ano. Mais uma vez obrigado e um bom dia a todos vocês.

“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.”