



Operadora:

Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Braskem para discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2016. Estão presentes hoje conosco os senhores Fernando Musa, Diretor-Presidente, Pedro Freitas, Vice-presidente de Finanças e RI, e Pedro Teixeira, Diretor de RI, Controladoria e *Project Finance*.

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

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

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

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

Agora, gostaríamos de passar a palavra a Pedro Teixeira, Diretor de RI, Controladoria e *Project Finance* da Braskem, que iniciará a apresentação. Por favor, Pedro, pode prosseguir.

Pedro Teixeira:

Boa tarde senhoras e senhores,

Gostaria de agradecer a todos pela participação em mais uma teleconferência da Braskem. Hoje discutiremos os resultados do primeiro trimestre de 2016.

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

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



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

No slide de número 3, falaremos dos principais destaques do primeiro trimestre de 2016.

No Brasil, o mercado brasileiro de resinas foi de 1,2 milhão de toneladas, uma expansão de 8% em relação ao 4T15. As vendas da Braskem acompanharam essa tendência e totalizaram 782 mil toneladas, um aumento de 4% na comparação entre os períodos.

A taxa média de utilização dos crackers foi de 89%, em linha com o mesmo período do ano anterior e 6 p.p. superior ao apresentado no 4T15.

Assim, como forma de compensar a retração da economia doméstica, as exportações de resinas totalizaram 415 mil toneladas, um aumento de 62% em comparação ao 1T15.

O EBITDA dos segmentos no Brasil atingiu R\$ 2.165 milhões, representando 72% do consolidado da companhia.

Já em nossas operações nos Estados Unidos e Europa os destaques são: a taxa média de operação das plantas de PP foi de 100% no 1T16, refletindo a excelente eficiência operacional e a maior demanda de PP no mercado de PP americano principalmente.

O que levou a uma produção registrada nas unidades dos EUA e Europa de 499 mil toneladas, uma expansão de 9% face ao 1T15.

O EBITDA dos negócios internacionais atingiu R\$ 855 milhões, ou US\$ 219 milhões, representando 28% do consolidado.

A companhia registrou EBITDA de R\$ 3.058 milhões, um crescimento de R\$ 1.573 milhões ou 106% em relação ao 1T15. O aumento é explicado principalmente (i) pelo maior volume de vendas; (ii) melhores spreads de petroquímicos básicos e de PP nos Estados Unidos e Europa; (iii) o maior volume de exportações de resinas; (iv) o contínuo bom desempenho das operações dos EUA e Europa; e (v) a depreciação média do real de 36% entre os períodos. Em dólares, o EBITDA foi de US\$ 780 milhões, 54% superior ao mesmo período do ano anterior.

O lucro líquido consolidado do trimestre foi de R\$ 747 milhões sendo R\$ 775 milhões para os acionistas da companhia referente ao lucro da controladora.

A alavancagem corporativa da companhia, medida pela relação dívida líquida/EBITDA em dólares, foi de 1,72x atingindo o menor patamar em 10 anos, o que representa uma queda de 33% em relação ao 1T15.

No slide 4 falaremos sobre o desempenho do mercado brasileiro de resinas termoplásticas e das vendas da Braskem no primeiro trimestre.

O mercado de resinas termoplásticas foi de 1,2 milhão de toneladas, uma redução de 18% em comparação com o 1T15, explicada, principalmente pela deterioração da



situação econômica e pelo efeito de reconstruções de estoques na cadeia de transformação ocorridas ao longo do 1T15.

As vendas da Braskem seguiram a tendência do mercado e totalizaram 782 mil toneladas no 1T16, volume 18% inferior ao registrado no 1T15.

Quando comparados ao 4T15, o mercado de resinas e volume de vendas da Braskem são, respectivamente, 8% e 4% superiores.

No slide 5 falaremos sobre a dinâmica do mercado internacional. Com a retração do mercado de resinas doméstico se estendendo pelos primeiros 3 meses do ano, a Braskem continuou buscando oportunidades no mercado externo de forma a manter as taxas de operação elevadas dos crackers brasileiros.

Nesse sentido, as exportações de resinas da companhia tiveram uma alta de 62% em comparação ao 1T15, totalizando 415 mil toneladas. As exportações dos principais petroquímicos básicos totalizaram 284 mil toneladas no 1T16, retração de 14% em relação ao 1T15, explicada, principalmente, pelo deslocamento das vendas de gasolina para o mercado doméstico.

As operações dos Estados Unidos e Europa da Braskem mantiveram nos primeiros 3 meses do ano os expressivos resultados apresentados ao longo de 2015, com destaque para o excelente desempenho operacional e margens petroquímicas elevadas. O spread de PP nos EUA apresentou valorização de 116% comparado ao 1T15 em função do menor preço de propeno, devido ao excesso de oferta, e uma alta demanda de PP no mercado americano.

Nesse cenário, as vendas das operações dos Estados Unidos e Europa foram de 500 mil toneladas, um aumento de 9% em comparação com 1T15.

No slide de número 6 apresentamos os fatores que influenciaram o EBITDA no primeiro trimestre de 2016 na comparação com o primeiro trimestre do ano anterior.

O EBITDA consolidado da companhia foi de R\$ 3,1 bilhões, um crescimento de R\$ 1,6 bilhão ou 106% superior em relação ao primeiro trimestre do ano anterior, explicado (i) maior volume de exportações de resinas e vendas das operações nos Estados Unidos e Europa; (ii) melhores spreads internacionais de petroquímicos básicos e de polipropileno – propeno; e (iii) pela depreciação do real de 36% entre os períodos.

Em dólares o EBITDA foi de US\$ 780 milhões, 54% superior ao primeiro trimestre de 2015.

No slide de número 7, ilustramos o endividamento da Braskem. Pelo fato do financiamento do projeto México ser na modalidade *Project Finance*; onde a dívida do projeto deve ser repaga exclusivamente com sua geração de caixa, a análise aqui apresentada, não considera o mesmo.

Nesse contexto, em 31 de março de 2016, a companhia apresentou dívida bruta de US\$ 7,4 bilhões, 2% superior à registrada no quarto trimestre de 2015. Quando medida em reais, a dívida foi 7% inferior, influenciada pela depreciação da moeda norte-americana em 9% entre o fim dos períodos. A dívida bruta atrelada ao dólar foi de 78%.



O saldo de caixa e aplicações totalizou US\$ 2,1 bilhões, equivalente a R\$ 7,4 bilhões.

Por consequência, a dívida líquida da Braskem foi de US\$ 5,3 bilhões, uma redução de 1% quando comparada com o 4T15. Quando medida em reais, a dívida foi 10% inferior e a dívida líquida atrelada ao dólar foi de 83%.

A Braskem, em linha com sua estratégia de liquidez, possui ainda duas linhas de crédito rotativo (*stand by*), no valor de US\$ 750 milhões e R\$ 500 milhões e que não apresentam cláusulas restritivas de saque em momentos adversos de mercado e que não foram utilizadas no período.

É importante destacar que o elevado patamar de liquidez da companhia garante que seu saldo de disponibilidades cubra os vencimentos dos próximos 37 meses. Considerando as linhas de crédito rotativo, a cobertura é de 42 meses.

A redução da dívida líquida associada ao crescimento de 11% do EBITDA em dólares dos últimos 12 meses influenciou positivamente a alavancagem financeira medida pela relação dívida líquida/EBITDA, que passou de 1,91x para 1,72x quando mensurada em dólares, uma queda de 10% em relação ao trimestre anterior. Esse é o menor patamar de alavancagem desde 2007. Em reais, a alavancagem foi de 1,72x, 23% inferior ao 4T15.

Em 31 de março de 2016, o prazo médio do endividamento era de cerca de 15 anos. Se considerarmos apenas a parcela da dívida em dólares, o prazo médio fica em torno de 18 anos.

No período, a Braskem permaneceu vez classificada acima do risco soberano pelas 3 maiores agências globais de classificação de risco, com grau de investimento pela *Standard & Poor's* e pela *Fitch*.

No slide 8 apresentamos o CAPEX do trimestre e a expectativa para 2016. A Braskem realizou investimentos que totalizaram R\$ 746 milhões no período, sendo a maior parte direcionada para o projeto no México (primordialmente capital de giro e obrigações contratuais do *Project Finance* para a constituição de contas reserva) e para os investimentos operacionais.

Em 2016, a Braskem deverá investir cerca de R\$ 3,7 bilhões, sendo 50% desse montante atrelado ao dólar e referentes aos investimentos operacionais das operações dos Estados Unidos e Europa e o desembolso da Braskem para o projeto do México, totalizando US\$ 447 milhões.

No que tange o projeto México, a expectativa de desembolso refere-se ao capital de giro inicial e obrigações contratuais do *Project Finance* para constituição de conta reserva (caixa mínimo) para o serviço da dívida do projeto.

Do investimento total previsto para 2016, R\$ 1,8 bilhão ou 49% serão destinados para os investimentos relacionados à manutenção, produtividade, SSMA e eficiência operacional, incluindo os desembolsos com a parada programada de manutenção de uma das linhas do cracker de Camaçari, na Bahia, no 4T16.



No que tange os projetos estratégicos, serão direcionados R\$ 537 milhões, que já contemplam R\$ 144 milhões para o projeto de flexibilização de até 15% de etano como matéria-prima, na central petroquímica da Bahia e demais projetos como (i) o investimento para produção de UTEC nos EUA, com previsão de entrar em operação no segundo semestre de 2016; (ii) os investimentos para melhoria da produtividade industrial das plantas de PP localizadas nos EUA e Alemanha, visando atender a crescente demanda global por essa resina, em seus mercados regionais e a um custo competitivo; e (iii) os estudos relacionados eventuais projetos estratégicos e de expansão.

O slide 9 mostra alguns destaques das operações no México. Em linha com o processo de partida do complexo petroquímico do México iniciado em dezembro com a área de utilidades, a Braskem Idesa registrou em março a entrada em operação do cracker e especificação do eteno.

Em abril, o complexo petroquímico atingiu mais um marco importante com a produção do primeiro lote de PE e com a partida da segunda planta de polietileno.

As atividades de pré-marketing foram finalizadas no primeiro tri, com 200 kt comercializadas para mais de 350 clientes e canais de comercialização desenvolvidos no México.

A produção da Braskem Idesa já é comercializada no mercado mexicano, e a primeira exportação foi registrada em abril.

É importante mencionar que a rede comercial internacional da Braskem na América Latina, Estados Unidos e Europa facilitará a exportação dos produtos do México.

Passando para o slide 10, falaremos agora do cenário global e petroquímico. Em relação ao cenário global, o crescimento global deverá manter-se modesto em 2016, em 3,2%. Os países emergentes ainda representarão a maior parcela do crescimento global, com expectativa de crescimento de 4,1% neste ano, com um menor crescimento para China. Já para os países desenvolvidos, a expectativa é de um crescimento de 1,9% em 2016.

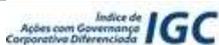
No Brasil, a expectativa é de que a performance da economia em 2016 seja tão ruim quanto em 2015, com mais um ano de queda no PIB de 3,8%. A recessão no Brasil deve continuar a impactar o mercado de trabalho e o nível de rendimentos reais.

No setor petroquímico, a expectativa é de que os spreads ainda se mantenham em patamares saudáveis em 2016. É possível que haja algum tipo de volatilidade, principalmente no mercado asiático, com novas entradas de capacidade de PP na China, contrabalanceada por um cenário mais positivo no mercado de PP dos EUA onde os spreads de PP permanecem em níveis elevados com sobre oferta de Propenoe ausência de novas capacidades de PP até 2019.

Adicionalmente, em relação às concentrações da administração da Braskem para 2016, destacam-se:

No Brasil:

- garantir eficiência operacional para atendimento do mercado interno.



- assegurar exportação do volume não comercializado no mercado brasileiro.
- realizar parada de manutenção em uma das linhas da central da Bahia, que ocorrerá no quarto trimestre de 2016.
- implementar projeto de flexibilidade de matéria-prima na Bahia.
- avaliar oportunidades de diversificação de matéria prima.

EUA / EUROPA:

- aproveitar spreads positivos nos EUA com o aumento da demanda de PP e sobre oferta de Propeno.

buscar oportunidades de crescimento em PP a partir de Propenocompetitivo nos EUA.

Projeto México:

- garantir a entrada em operação da terceira planta de pe e a estabilidade operacional do complexo.
- realizar vendas no mercado mexicano, consolidando relação com clientes locais.
- realizar exportações em sinergia com as operações da Braskem nos EUA, Europa e América do Sul.

Liquidez / Hígiene Financeira:

- focar na geração de caixa.
- continuar a implementação do programa de redução de gastos fixos com potencial economia de R\$ 400 milhões por ano em base recorrente, montante que deve ser atingido em sua plenitude em 2017.

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

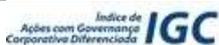
Operadora:

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

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

Diego Mendes, Itaú BBA:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira é relacionada à parte de vinílicos, de PVC, para tentar entender por que não operar essa planta a uma utilização de capacidade maior do que operam hoje e exportar. Ou a exportação de PVC hoje não dá retorno, e por isso vocês não estão fazendo? E se vocês já sentiram algum aumento de demanda por conta do acidente da Mexichem no México, para atender o que eventualmente eles possam perder de produção lá.



E a segunda pergunta é com relação à redução de custo. Neste trimestre, vocês mencionaram que tiveram uma redução de custo de R\$67 milhões dentro do programa dos R\$400 milhões, e que isso já teria dado R\$176 milhões combinado. Mas quando olhamos o SG&A ano contra ano, ele teve um aumento um pouco significativo. Queria entender, desses custos que estão sendo reduzidos, o que efetivamente está dentro do SG&A e o que está dentro do COGS, e por que esse aumento mais significativo ano contra ano no caso do SG&A. No resultado, vocês acabaram comentando somente o aumento no trimestre contra trimestre. Obrigado.

Fernando Musa:

Diego, obrigado pela pergunta. Eu vou começar pela primeira pergunta, sobre vinílicos, e depois pedirei para o Pedro Freitas endereçar a pergunta sobre custos.

Com relação à produção de PVC no Brasil e à capacidade de exportação dos nossos produtos produzidos no Brasil, o comentário que eu gostaria de fazer é que, realmente, do ponto de vista de competitividade da exportação, o Brasil tem desafios contra outras regiões onde a produção de PVC é bem mais competitiva.

Os desafios de demanda no mercado local nos levaram a fazer pequenas exportações, que vêm aumentando nos últimos meses, mas nossa capacidade de colocar produto ao redor do mundo não é tão forte como em outras resinas, seja pela questão de competitividade, seja pela questão de que, tanto em polietileno como em polipropileno, hoje temos a capacidade de alavancar a presença, tanto nos Estados Unidos quanto na Europa, com produção industrial com presença muito mais forte, o que viabiliza o fluxo mais constante, mais rentável dessas resinas.

Com relação ao acidente ocorrido no México, um acidente bastante grave, que deverá ter impacto na capacidade de produção dessa planta, o comentário que eu gostaria de fazer é que trata-se de uma planta de um elemento intermediário na produção de PVC, não foi uma planta de PVC.

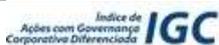
A expectativa que temos é de que a operação da Mexichem continuará com sua produção de PVC importando esse intermediário dos Estados Unidos. Portanto, não deve haver uma mudança relevante na capacidade de produção e colocação de produto por parte da Mexichem a partir do evento.

Passarei agora para o Pedro Freitas, para que ele possa endereçar a questão do programa de custos e SG&A.

Pedro Freitas:

Boa tarde, Diego. Com relação ao programa de custos, ele está dentro do plano, como informamos. Está seguindo o cronograma de implantação das diversas iniciativas. Dentro desse programa, temos iniciativas de redução de custo operacional, de SG&A, como você colocou, e também temos algumas iniciativas de otimização de CAPEX, de produtividade em nossos projetos de investimento. Então, você não encontrará todo o valor dentro apenas do DRE.

Com relação à outra pergunta, sobre aumento do SG&A, como foi explicado na apresentação, tivemos um aumento muito significativo nas exportações, e, com isso, aumento nos gastos de despesas comerciais e com vendas.



Então, há um aumento no custo com comissões, nas despesas com comissões, com armazenagem, embalagem e logística, associadas ao aumento das exportações.

Diego Mendes:

Está ótimo. Dentro dos R\$400 milhões, você pode nos dar o *breakdown* do que, em tese, estaria dentro do COGS, o que estaria dentro do SG&A e o que seriam as melhorias de *cracker*?

Pedro Freitas:

Eu vou lhe pedir para entrar em contato com a área de RI, porque aqui comigo, agora, não tenho essa abertura.

Diego Mendes:

Está ótimo. Muito obrigado.

Vicente Falanga Neto, Bank of America:

Boa tarde. Parabéns, Fernando e Pedro, pelos seus novos cargos. A primeira pergunta, Fernando, agora como futuro CEO, queria fazer uma pergunta bem direta: onde você vê a Braskem daqui a cinco anos, e, na sua visão, quais seriam os desafios até lá?

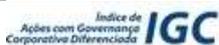
E segundo, observamos uma aceleração na queda de venda de resina no mercado doméstico ano contra ano. Queria saber se sua expectativa mudou para este ano. Se não me engano, acho que a Braskem esperava antes uma queda de, de repente, um dígito alto ano contra ano. Queria saber se isso mudou. Obrigado.

Fernando Musa:

Vicente, obrigado pela pergunta. Me dará a oportunidade de falar um pouco sobre essa transição, e o que eu imagino, em alinhamento com a equipe e com o Conselho de Administração, para o futuro da Empresa.

A primeira mensagem que eu gostaria de passar é de continuidade na estratégia. Eu tenho acompanhado, participado e contribuído para a construção da estratégia nos últimos anos; tive a oportunidade, nos últimos quatro anos, de liderar uma perna importante dessa estratégia no desenvolvimento das operações nos Estados Unidos e na Europa, e a visão daqui para frente é continuar esse processo de internacionalização da Braskem, associado ao esforço de aumento de produtividade e competitividade de todas as nossas operações ao redor do mundo.

Se pensarmos nos vários ciclos pelos quais a Braskem passou até agora, tivemos vários ciclos bastante vitoriosos e de muito sucesso. Se associarmos a transição de liderança a uma transição de ciclo, esse ciclo se encerra com um grande marco, que é a partida do complexo do México, o maior investimento que a Braskem já empreendeu.



E agora, indo para frente, o desafio é continuar essa jornada, buscando as oportunidades de criação de valor onde elas estiverem, focando muito na melhoria operacional, na melhoria de produtividade, na gestão do capital de giro, na gestão do caixa, para que o balanço da Empresa esteja em uma condição que, se e quando aparecer alguma oportunidade estratégica, seja através de uma aquisição, seja através de um projeto relevante, nos permita estar em condições de discutir e avançar nessa oportunidade, se ela criar valor relevante.

Acredito que, no curto prazo, não só a Braskem, mas todas as empresas industriais no Brasil, tenham o desafio de lidar com a falta de crescimento do Brasil. E isso, com certeza, ligando à sua pergunta que eu endereçarei em breve, é um dos grandes desafios de curto prazo.

A Braskem hoje tem um *footprint* muito mais abrangente que no passado, e isso está nos permitindo que não só os resultados da operação internacional, que serão ainda mais incrementados com a partida do México, contribuam para reduzir a volatilidade dos nossos resultados, mas também cria a base de criação de sinergias e de captura de valor em situações como a que estamos vivendo nos últimos meses, onde a demanda no Brasil está caindo.

A necessidade na nossa indústria de rodar os ativos industriais no máximo de sua capacidade para garantir a competitividade de custos é grande. Então, estamos alavancando a rede internacional para colocar esses produtos de forma diferenciada, sustentável, e garantindo a produção das nossas plantas.

Com relação à demanda doméstica, se olharmos a apresentação e o release, o 1T16 em relação ao 1T15 caiu 18% em volume no Brasil. Esse número é bastante forte e impactante, mas é importante lembrar que o 1T15 foi muito forte por um efeito de reestocagem da cadeia, que havia se desestocado ao fim de 2014, e também uma expectativa de aumento de preço para o 2T que puxou um pouco de volume do 2T para o 1T.

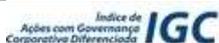
A nossa expectativa com relação ao mercado brasileiro é de uma queda de 5%, depois de uma queda do ano passado de 7%. Nossa visão, hoje, neste momento, é de que o mercado esteja mais próximo dos mesmos 7% de queda que tivemos no ano passado; ou seja, uma queda combinada acima de 15% quando composto nos últimos dois anos.

Como eu disse antes, boa parte do resultado positivo que tivemos no 1T foi a capacidade que tivemos de exportar este produto que não pôde ser colocado no Brasil ao redor do mundo.

Outro aspecto importante nesse processo todo de resultado e de futuro é o desempenho que estamos tendo, especialmente nos Estados Unidos, que agora cria uma possibilidade, uma alavanca para ser explorada na contínua busca de oportunidades por lá. E, com certeza, a equipe o meu sucessor no programa nos Estados Unidos poderão explorar, continuando essas várias ideias que vêm sendo trabalhadas lá.

Vicente Falanga:

Ótimo. Obrigado, Fernando.



Gustavo Alleinato, Santander:

Boa tarde. Eu tenho três perguntas, a primeira relacionada a spreads. Vocês mencionaram na apresentação que esperam um pouco de volatilidade para os próximos meses em spreads, mas estamos vendo alguns fechamentos de capacidade ao redor do mundo que os estão ajudando a sustentar esses spreads. Qual é a sua visão? No ano passado, vocês comentaram que esperavam uma queda ano contra ano. Esse ainda é o cenário, ou dados esses fechamentos de capacidade podemos esperar um cenário melhor para spreads?

Das outras perguntas, uma é relacionada ao REIQ. Se pudessem dar um *update* do REIQ, aquele PIS/COFINS que vocês pagaram a mais de nafta em janeiro e fevereiro, se isso pode ser recuperado ao longo do ano.

Minha terceira pergunta é relacionada ao capital de giro. Estávamos analisando, olhando que houve uma variação negativa relevante na conta de fornecedores. Se isso teria a ver com o novo contrato de nafta com a Petrobras, o que poderia ter sido essa variação significativa. Muito obrigado.

Fernando Musa:

Gustavo, obrigado pelas perguntas. Eu endereçarei a primeira, a pergunta sobre spreads, depois pedirei ao Pedro para endereçar o REIQ, e no fim voltamos com sua terceira pergunta, sobre capital de giro.

Os spreads ao redor do mundo acabaram tendo um pequeno crescimento no 1T. Em alguns mercados, por exemplo, polipropileno nos Estados Unidos, esse aumento chegou a ser bastante expressivo. E tanto polietileno quanto polipropileno na Ásia e na Europa também tiveram aumentos importantes de spread.

A questão da volatilidade está muito ligada à volatilidade do preço das matérias-primas, muito mais impactante do ponto de vista da base petróleo-nafta que da base gás, que tem uma volatilidade menor. Mas essa volatilidade na base nafta acaba criando uma volatilidade importante ao redor muito, que afeta todas as regiões.

Os fechamentos de capacidade que você menciona estão ocorrendo em algumas cadeias petroquímicas, mas é importante lembrar que, ao mesmo tempo, existem vários projetos de expansão de capacidade nos Estados Unidos alavancando a competitividade do etano, muitos projetos na China alavancando a realidade local deles, seja de competitividade de CAPEX, seja de competitividade do carvão ou metanol para atendimento do mercado interno e substituição de parte das importações que historicamente a China vem fazendo.

Esse balanço de fechamento e partida de novos projetos – nós mesmos estamos partindo uma quantidade de capacidade no mundo de polietileno bastante relevante, 1 milhão de toneladas no México – deve continuar com essa volatilidade.

Ano contra ano, nossa expectativa é que os spreads médios sejam similares. Alguns produtos talvez um pouco mais altos, outros um pouco mais baixos, flutuando ao longo do ano, mas nossa expectativa é que não haja grande variação ano contra ano.



Pedirei para o Pedro endereçar a questão do REIQ, e depois voltamos para falar sobre o capital de giro.

Pedro Freitas:

Gustavo, sobre o REIQ, a medida provisória 694, que falava sobre um ajuste no REIQ, ficou vigente durante janeiro e fevereiro. Então, realmente tivemos um impacto nessa linha em janeiro e fevereiro, mas, a partir de março, a medida provisória acabou caducando, e o REIQ volta para o nosso resultado a partir de março, inteiro. Tivemos uma redução em janeiro e fevereiro, ele zerou, mas volta inteiro para o resultado a partir de março.

Com relação a capital de giro, nesse ambiente de redução de alavancagem que vimos vivendo já há vários trimestres, começamos a qualificar um pouco melhor a base de fornecedores, buscando uma adequação melhor entre prazo e custo, e por isso acaba havendo uma parte desse efeito em capital de giro.

Gustavo Allevato:

Perfeito. Muito obrigado.

Felipe dos Santos, JPMorgan:

Boa tarde a todos. Fernando, deixe-me explorar um pouco mais essa questão da resina. No cenário que estamos vendo, e que está aparecendo no mercado, vemos os preços do petróleo subindo, consequentemente impactando o preço da nafta e reduzindo as margens. Especificamente, o mercado de polietileno parece estar sendo mais impactado que o mercado de PP por uma questão até de capacidade de demanda, em termos dos Estados Unidos, comparado com o PP. Nesse sentido, como fica o seu projeto no México, em termos de rentabilidade? Como fica a parte de resinas no Brasil?

E a segunda pergunta, com uma eventual mudança de Governo, existe alguma possibilidade de que sejam revistos os benefícios fiscais que existem em alguns produtos, tanto em custo como na nafta, PIS/COFINS, nos 14% ou 15% de preços na resina doméstica? Você tem algum direcionamento, sofreu alguma consulta do Governo em relação a isso? Alguma veiculação sobre esse tipo de ideia? Obrigado.

Fernando Musa:

Felipe, eu vou começar pelo tema de resinas. O que temos vivenciado é que, apesar de um pequeno aumento do preço do petróleo, que levou a um pequeno aumento do custo da nafta, na verdade as margens têm se mantido ou aumentado.

Com relação à sua pergunta mais específica do México, em um cenário de preço de petróleo mais alto, melhor a competitividade da produção no México, que é base gás, indexado ao mercado americano do preço do etano. Portanto, para o projeto do México, o petróleo um pouco mais alto vai na boa direção de melhorar ainda mais a rentabilidade de um projeto que entra com um custo de produção e uma competitividade de custos muito boa, entrando bem adiantado em relação aos outros projetos que estão sendo construídos na região do Golfo do México, nos Estados Unidos.



A questão que você chamou de benefícios em nossa visão é mais uma questão de desoneração, que busca endereçar desafios intrínsecos de competitividade que nosso País tem em relação a outras regiões ao redor do mundo.

Não temos nenhum sinal, de um lado ou de outro. Esses mecanismos de desoneração são muito mais ligados a questões estruturais do País, do setor, da indústria em sua competitividade com outras regiões que são fortes produtoras de produtos químicos, do que propriamente de uma situação específica de um Governo ou de outro.

O elemento importante aqui é pensar no impacto que a indústria química e petroquímica tem para a economia como um todo. Os produtos da química e da petroquímica, o plástico, têm uma presença muito importante em todas as cadeias de produção em outras indústrias, e mesmo para o agronegócio.

Portanto, a disponibilidade de produtos de qualidade no País é muito importante para o desenvolvimento econômico dele. Nesse sentido, o programa de desoneração é algo que beneficia o País e, portanto, não vejo motivo para haver uma discussão ao redor dele.

Felipe dos Santos:

Está ótimo. Obrigado.

Vicente Falanga Neto, Bank of America:

Obrigado por pegarem mais uma pergunta minha. Como vocês planejam contabilizar a planta do México no 2T? Imagino que, com a utilização baixa de capacidade no começo, os resultados ainda serão um pouco mais fracos. Vocês já consolidarão no P&L ou planejam capitalizar alguma coisa? Obrigado.

Pedro Teixeira:

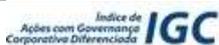
O México, a partir do momento que entra em operação de maneira mais estável e efetiva, o que esperamos que ocorra no 2T, deveremos ter o número afetando o P&L e a DRE consolidada da Companhia, porque é um projeto que nós controlamos; a Braskem controla o projeto com 75%.

Por uma questão de transparência com o mercado, e também pelo fato de ser um *project finance*, onde os riscos do projeto são segregados, também mostraremos uma abertura, já temos uma nota explicativa nas demonstrações financeiras e no próprio release. Incluiremos uma abertura do resultado, do fluxo de caixa e do balanço do México em separado.

Então, quem quiser olhar o México em separado terá a oportunidade, e quem quiser olhar o resultado consolidado da Braskem também terá a mesma oportunidade.

Vicente Falanga:

Perfeito, Pedro. Obrigado.



Caio Carvalho, Brasil Plural:

Boa tarde. Eu gostaria de fazer uma pergunta um pouco mais ampla, porque algumas perguntas que eu queria fazer já foram feitas pelos meus colegas. São duas questões, que acho que podem aproveitar um pouco da experiência anterior do Fernando na área internacional. Uma delas é a questão do polipropileno nos Estados Unidos. Tem chamado a atenção a resiliência dos bons spreads na região.

Sabemos que há um aumento muito grande na demanda, especialmente na área automotiva; e a questão de uma sobreoferta de Propenotambém, obviamente, favorece os spreads. Sabemos muito bem, ou com algum grau de transparência, o que está acontecendo agora. Minha questão é se você tem uma percepção de quanto tempo dura isso. Quando as pessoas acham que haverá uma pequena refreada nesses spreads, no sentido de normalizar um pouco a oferta de propeno, que vemos que, inclusive, aumenta de forma bem expressiva, como você mesmo apontou.

Minha dúvida é mais no sentido de por quanto tempo pode durar essa situação, até onde podemos ver essa substituição dos componentes de metal por componentes de plástico na indústria automotiva; quanto mais deve ser o fôlego dessa continuidade dos bons spreads de PP nos Estados Unidos, até mesmo para podermos entender quando a Braskem poderá se apropriar dos benefícios da unidade de tratamento de Propenona região.

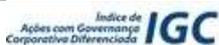
A segunda pergunta, em relação ao projeto do México, é mais para entender um pouco a estratégia comercial da Empresa. Sabemos que uma das iniciativas do projeto é conseguir implementar a mesma proximidade com os clientes no desenvolvimento dos produtos e no relacionamento comercial que vocês têm no Brasil, que aqui é favorecida, acredito, pelo histórico da Empresa, pelo fato de ser monopolista na produção doméstica de resinas. Queria entender como vocês tentarão transportar isso para o México, dadas as diferenças de mercado, porque é outro país, a questão de não ser monopolista. Queria entender como vocês conseguirão apropriar os benefícios da política comercial bem-sucedida no Brasil nas operações do México. Seriam essas as minhas duas perguntas. Obrigado.

Fernando Musa:

Boa tarde, Caio. Obrigado pelas suas perguntas. Eu começarei endereçando o tema de polipropileno nos Estados Unidos. Realmente, o mercado norte-americano de polipropileno tem se demonstrado um caso muito interessante. Você citou alguns *drivers*, vou reforçar alguns deles, e depois endereçarei sua questão de quanto tempo isso dura.

Do ponto de vista de demanda, a partir da segunda metade de 2014 houve uma grande aceleração da demanda por polipropileno nos Estados Unidos. Esse crescimento de demanda teve vários *drivers*. Polipropileno é uma resina muito versátil, que vai para bens de consumo e bens duráveis; é uma resina bastante versátil do ponto de vista de que tipos de produtos podem ser feitos a partir dela.

Com a melhoria da economia americana, o aumento de consumo que a queda de petróleo gerou e a redução de preço de gasolina para o consumidor americano, muitos dos elementos de consumo de polipropileno tiveram um ganho expressivo.



Outro fato importante no aumento de demanda, e esse fato deve durar por um bom tempo, é uma reindustrialização que está acontecendo nos Estados Unidos graças à maior competitividade do ponto de vista de custo energético, à pujança do mercado americano, à disponibilidade de mão-de-obra qualificada.

Muitos dos nossos clientes que no passado tomavam decisões, do ponto de vista global, de alocar seu próximo investimento de conversão de plástico em outras regiões, nos últimos tempos têm começado a avaliar e a investir nos Estados Unidos para produzir o produto nos Estados Unidos, em vez de produzir em outro lugar e importar o produto acabado. Isso tem também contribuído para a resiliência da demanda.

Um terceiro elemento, associado à abundância e à competitividade de propeno, é que isso ajudou o custo do polipropileno, em relação a outras resinas e a outros materiais, a se tornar muito competitivo nos Estados Unidos. Com isso, acaba havendo um incentivo à demanda desse produto.

O último fator que eu gostaria de mencionar do ponto de vista de demanda é a questão da demanda vinda do setor automotivo. O setor automotivo nos Estados Unidos segue muito forte. Apesar das fortes vendas, a idade média da frota ainda é alta, e segue aumentando. A necessidade de substituição é muito grande, e essa substituição da frota deve se acelerar por causa dos novos padrões de emissão de poluentes de carros de motores à combustão que estão sendo implementados pelo governo federal e alguns governos estaduais dos Estados Unidos.

A demanda vinda do setor automotivo vem, primeiro, pela renovação da frota, e em segundo, pela grande competitividade da resina PP na substituição de materiais mais pesados, portanto sendo um grande contribuidor para a melhoria do consumo médio dos carros.

Do ponto de vista da oferta de propeno, o PP está vivendo um momento interessante, que é a segunda onda da revolução do *shale gas*. Os produtores de polietileno nos Estados Unidos viveram, e vivem, uma bonança que veio da competitividade e disponibilidade do etano, primeiro na utilização deste etano nas plantas flexíveis; segundo, nos investimentos marginais para aumentar essa flexibilização e consumir mais etano, que está muito barato; terceiro, uma nova onda de investimentos similares ao nosso do México, onde se constrói novas plantas que consomem etano.

Essa onda no mundo, etano-eteno-polietileno, já está presente há alguns anos nos Estados Unidos. Esse impacto do *shale gas* agora está chegando ao mundo do polipropileno, e está chegando de três maneiras: primeiro, não só o etano, mas propano e butano também estão muito competitivos, do ponto de vista de custo, nos Estados Unidos. O mesmo fenômeno que gerou abundância de etano gera a abundância de propano e butano.

Com isso, os *crackers* flexíveis passam a monitorar no dia a dia qual é a melhor matéria-prima, e o propano tem se mostrado, muito frequentemente, mais competitivo para a produção de eteno que o próprio etano. Quando isso acontece, a central petroquímica produzirá mais propeno, gerando mais oferta.

Segundo, a redução no preço do petróleo, portanto a redução no preço da gasolina, levou a uma inversão da tendência de demanda de consumo de gasolina nos Estados Unidos, que vinha declinando há muitos anos. Na verdade, no passado recente ela chegou a estagnar e até a inverter, a haver um aumento de demanda de gasolina.

Com isso, as refinarias dos Estados Unidos – e são perto de 150 refinarias nos Estados Unidos –, todas elas têm operado a taxas muito altas para suprir a demanda de combustíveis, e, nesse processo, geram mais propeno, que é a nossa matéria-prima.

E o terceiro elemento é o início de um ciclo de investimento menos impactante que o investimento feito nos *crackers* de etano para produção de eteno, mas é o início do ciclo de investimento na PDH, transformando o propano em propeno.

Um primeiro investimento havia sido feito há cerca de três ou quatro anos na conversão de uma planta antiga por uma empresa de *private equity* chamada PetroLogistics. Essa planta já está operando, e existem dois projetos muito grandes – um já em operação e outro partindo no começo do ano que vem – de produção de Propenoa partir de propano que também têm feito o mercado se tornar bastante longo de Propeno, portanto, muito competitivo.

Esses dois elementos estão permitindo à indústria de polipropileno rodar à capacidade cheia. Nós temos operado algumas das plantas acima de 100% da sua capacidade de produção, e toda a indústria está operando muito forte.

Quanto tempo durará? Durará até haver novos investimentos de capacidade de produção nos Estados Unidos. Se observarmos os *drivers*, tanto de custo de Propeno quanto de custo de demanda, existem elementos que nos levam a crer que esses *drivers* permanecerão por um bom tempo.

Então, o mercado terá de resolver a inequação entre demanda forte e falta de disponibilidade de produção local, dado que as plantas já estão operando, praticamente todas, cheias, de alguma maneira. No curto prazo, isso acontecerá através de importações.

Os Estados Unidos, historicamente, eram exportadores de polipropileno, dada a sua competitividade intrínseca nessa indústria. Em 2015, isso já se equilibrou, e em 2016, os Estados Unidos passam a ser um importador líquido de polipropileno.

A expectativa é que, até a construção de novas plantas de PP, o mercado se adequará com aumento de margem, portanto, aumento de preço, para segurar um pouco o crescimento da demanda, e as importações aproveitando esse aumento de margem, para entrar e atender as necessidades dos clientes.

Isso já levou algumas empresas a começar a avaliar projetos; inclusive, nós mesmos já estamos há mais de um ano, ao identificar essas tendências, trabalhando no desenvolvimento de um projeto para a construção da nossa sexta planta industrial nos Estados Unidos.

É um projeto que busca construir uma planta de escala mundial, extremamente competitiva, no Texas, onde a disponibilidade e o custo da matéria-prima são muito



competitivos, em um *site* que já temos, que tem espaço, infraestrutura, utilidades, infraestrutura para acesso a ferrovias.

Esse projeto já está em desenvolvimento, está na fase de engenharia, e esperamos, até o fim do ano, começo do próximo ano, finalizar os estudos de engenharia para podermos levar ao nosso Conselho, essa oportunidade de investimento, que será aprovada, assumindo sua boa criação de valor, a identificação de uma boa estrutura de financiamento, alavancando a disponibilidade de crédito nos Estados Unidos, e dentro das alternativas estratégicas da Braskem comparando com as outras alternativas que possamos ter.

Com relação ao México, o seu ponto foi muito bom. Diferente do Brasil, onde somos diferentes de monopolistas, como você disse, mas o único produto de polietileno, sofrendo a concorrência de produtores de todo o mundo em nosso mercado brasileiro, hoje, a realidade do México é a de um mercado altamente importador, cerca de pouco mais de 2/3 da demanda são supridos por importações.

Nossa entrada permitirá que essa importação seja reduzida, mas mesmo que vendêssemos 100% da nossa produção no mercado mexicano, o mercado mexicano ainda seria um importador líquido de polietileno.

A nossa estratégia comercial, que já começou a complementada há mais de dois anos, é uma estratégia, como você mencionou, Caio, de proximidade com os clientes, de aproximação com os clientes, aproveitando um pouco esse vácuo de termos um mercado.

O outro produtor local é a empresa estatal Pemex, que tem os seus desafios, o seu foco, dada a enormidade dos negócios da Pemex, e os competidores todos produzindo em outras regiões, portanto estando, por definição, um pouco mais distantes dos clientes mexicanos.

Começamos um esforço de pré-marketing há mais de dois anos. Já atendemos mais de 350 clientes, dos quais cerca de 200 de forma recorrente, com volumes importados no Brasil ou de outras regiões, de alguns parceiros e dos licenciadores de tecnologia, para começar a construção dessa proximidade que você disse.

A nossa visão é de que a forma de atuação da Braskem na interface com seus clientes permite uma criação de valor muito importante. Eu tive a oportunidade participar da mudança na forma de relacionamento que implementamos nos Estados Unidos e na Europa, e de ver o impacto que isso teve, o que nos permite, hoje, termos uma diferenciação muito grande e passarmos a ser reconhecidos como líderes no mercado de Estados Unidos de PP, por exemplo, não só porque temos a maior capacidade de produção, mas passamos a ser reconhecidos porque temos a capacidade de apoiar os clientes, porque temos a capacidade de desenvolver produtos, porque temos a capacidade de ajudá-los a se internacionalizar, como temos feito em alguns casos.

É essa proximidade com os clientes que esperamos repetir no México e, assim, conquistar uma posição relevante no mercado mexicano, não só porque estamos produzindo ali, mas porque passamos a ser a escolha dos nossos clientes mexicanos.

Caio Carvalhal:



Perfeito. Muito obrigado.

Operadora:

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

Fernando Musa:

Eu gostaria de agradecer a todas as perguntas. Alguns de vocês comentaram sobre o nosso processo de transição. Essa é a primeira oportunidade que o Pedro e eu, ele em seu novo desafio de CFO da Companhia, estamos tendo de interagir com vocês. É a primeira oportunidade de muitas, que espero que sejam produtivas para o diálogo.

E gostaria de reafirmar uma mensagem que dei em uma das perguntas, com relação à estratégia da Companhia, com relação ao foco da Companhia. Apesar de ter havido uma mudança de liderança, não é uma mudança de estratégia, não é uma mudança de foco. Nós continuaremos com nosso foco na estratégia de crescimento e internacionalização, na estratégia de aumentar nossa competitividade para podermos melhor servir os nossos clientes.

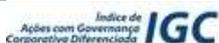
Nós continuaremos fazendo isso, na busca das melhores oportunidades de criação de valor, e para isso é muito importante, especialmente em nossa indústria, manter uma higidez financeira muito sólida. Precisamos estar prontos para agir se e quando boas oportunidades de investimento apareçam.

Nesse sentido, seria minha mensagem final para vocês. Nós “encerramos” um ciclo muito vitorioso sob a liderança do Fadigas, e fica, aqui o desafio para mim de continuar essa jornada, criar um novo ciclo de crescimento, de rentabilidade, de melhorias na gestão, o que a Braskem vem fazendo desde sua criação. Isso será uma prioridade contínua de todos nós da equipe da Braskem, para buscar a melhor criação de valor para os nossos acionistas.

Muito obrigado, e boa tarde.

Operadora:

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



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