



Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Braskem sobre os resultados do primeiro trimestre de 2018. Hoje, conosco, estão os senhores Fernando Musa, Diretor Presidente (CEO); Pedro Freitas, Diretor Financeiro (CFO) e Pedro Teixeira, Diretor de RI e Controladoria.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Após a apresentação da Braskem, daremos início à sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por gentileza, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

A teleconferência está sendo transmitida simultaneamente via webcast disponível na página de RI da Braskem no endereço <http://www.braskem-ri.com.br/>, e na plataforma MZiQ, onde a apresentação encontra-se disponível para download. Sintam-se à vontade para avançar os slides durante a teleconferência. O replay deste evento será disponibilizado no website. Lembramos que os senhores 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 prospectivas são realizadas segundo o *Safe Harbor* da lei *Securities Litigation Reform Act* de 1996 dos EUA. Tais projeções são baseadas nas crenças e premissas da Administração da Braskem, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições setoriais e outros fatores operacionais podem também afetar o desempenho futuro da Braskem e conduzir a resultados materialmente diferentes daqueles expressos em tais declarações prospectivas.

Gostaria de passar a palavra agora ao Sr. Pedro Teixeira, Diretor de RI e Controladoria. Sr. Teixeira, pode prosseguir.

Pedro Teixeira:

Olá. Bom dia. Boa tarde a todos. Obrigado por participarem da teleconferência da Braskem referente ao primeiro trimestre de 2018. Daremos início à apresentação pelo slide número 3, onde discutimos os destaques do cenário. Em termos de demanda, no Brasil, em relação ao 4T, a demanda cresceu 3%, principalmente pela demanda de PE e PP, já que o PVC ainda ficou abaixo. Então o principal fator neste aumento da demanda é relativo a PE e PP.

Ainda em termos de demanda, nos EUA a demanda por PP caiu 4%. O país ainda viu um movimento de consumo dos estoques na cadeia. Na Europa, a demanda permanece forte. Houve algum movimento de recomposição de estoques no continente.

No México, a demanda também cresceu 8% no trimestre em relação ao trimestre anterior. Houve alguma recomposição de estoque na cadeia e também crescimento do setor de serviços e recuperação do setor industrial.

Falando de spreads, de maneira geral, os spreads foram maiores este trimestre em comparação ao 4T17, com as novas capacidades dos EUA ainda em fase de maturação da produção (*ramp*



up) no 1T18. Além disso, os EUA foram impactados por paradas não programadas devido às baixas temperaturas no trimestre.

Um ponto a ser destacado é que os spreads foram menores em relação ao primeiro trimestre do ano anterior, principalmente para Químicos. Lembrem-se que o preço do butadieno registrou forte alta no 1T17. Então, houve um evento extraordinário naquele trimestre que não vimos repetir neste trimestre.

Passando para o slide número 4. Vamos falar de taxas de utilização da capacidade. Com relação a taxas de utilização no Brasil, as centrais no Brasil registraram taxa de utilização de 90%, uma queda de 5 p.p. em relação aos trimestres anteriores, devido principalmente à falta de energia em diversas regiões do Brasil que afetaram a operação da Braskem e também dos nossos clientes; a parada para manutenção no sul do Brasil com duração de 35 dias e retorno em 24/04, e também um acidente na planta de cloro-soda em Alagoas, impactando a produção de cloro-soda e de PVC. O acidente causou um impacto aproximado de US\$ 50 milhões nos resultados.

Falando ainda de taxas de utilização da capacidade, nos EUA as taxas foram um pouco menores como resultado de paradas não programadas aqui no Brasil e na Alemanha. No México, embora as taxas de utilização tenham permanecido em linha com o 4T17, elas ainda estiveram abaixo do valor contratual como resultado da falta de butano na região.

Em termos de volume de vendas, as vendas da Braskem estiveram em linha com o 4T17, e vemos aqui um movimento de priorização das vendas para o mercado doméstico no Brasil em detrimento a exportações. A maior parte das exportações foram direcionadas ao Mercosul, onde conseguimos obter margens mais elevadas em relação a outros destinos de exportação.

Com relação aos EUA e Europa. As vendas permaneceram relativamente estáveis no trimestre. No México, as vendas aumentaram no mercado interno do país, com diminuição das exportações. Ainda, houve um movimento de priorização do mercado mexicano em detrimento às exportações.

Em termos de EBITDA, no Brasil, o EBITDA diminuiu 20% como consequência de problemas operacionais em relação ao 4T17 e 40% em relação ao 1T17, como consequência dos problemas operacionais, somados aos menores preços de químicos, principalmente do butadieno. O EBITDA permaneceu relativamente estável nos EUA e Europa, com diminuição de 5% no México em relação ao 4T17.

No total, a Companhia registrou EBITDA de US\$ 800 milhões, uma queda de 10% em relação ao número do 4T17, embora o lucro líquido da Companhia tenha crescido 173% em relação ao 4T17, explicado pelo melhor resultado financeiro - ou menores despesas financeiras - este trimestre quando comparado ao trimestre anterior. No último trimestre, tivemos alguns eventos extraordinários como resultado do refinanciamento de algumas dívidas naquele trimestre.

Passando para o slide número 5. Aqui demonstramos a geração livre de caixa da Companhia. Começamos com um EBITDA de US\$ 818 milhões. Isso é equivalente a um EBITDA de R\$ 2,6 bilhões. Tivemos uma pequena variação de capital de giro no trimestre. Houve o pagamento de R\$ 453 milhões de juros no trimestre, menor do que no trimestre anterior, como resultado da redução de custos que tivemos no nosso custo da dívida.

O valor de imposto de renda recolhido no trimestre foi de R\$ 182 milhões, e os investimentos somaram R\$ 403 milhões. Estes últimos alocados entre o projeto Delta, nossa planta de PP nos EUA, e alguns investimentos em manutenção da operação.

Isso levou a um fluxo livre de caixa de R\$ 1,7 bilhão, ou, em dólares, US\$ 500 milhões em apenas um trimestre. O valor é muito maior do que o registrado em todos os trimestres anteriores. No



1T17, a geração livre de caixa foi de cerca de US\$ 100 milhões, sendo que no 4T17 ela havia sido negativa.

Passando para o slide número 6, vamos falar um pouco sobre a perspectiva em termos do cenário para o próximo trimestre. De maneira geral, com relação a spreads, esperamos que os spreads – na verdade, estamos usando os números da IHS – sejam menores no 2T em relação ao 1T.

No caso do PE, como resultado da curva de maturação (ramp up) das novas capacidades, temos 5 empresas que já iniciaram a operação de unidades de PE, totalizando mais de 4 milhões de toneladas de capacidade na América do Norte. Então isso teve pressionar os spreads de PE nos EUA. No caso do PP, a redução esperada de 7,7% para o próximo trimestre deve-se principalmente ao maior preço da matéria-prima, como resultado da alta no preço do petróleo.

Passando para o último slide, de número 7, apresentamos um resumo de como vemos 2018. Em termos de EBITDA, deve ser baixo. Mantemos a nossa visão de que o EBITDA será baixo, devido principalmente aos menores preços de químicos e resinas.

Com relação ao fluxo de caixa, esperamos um fluxo de caixa maior este ano do que o registrado no ano passado. Lembrem-se que registramos geração livre de caixa neste trimestre de US\$ 500 milhões, principalmente porque este ano não esperamos nenhum evento relevante de consumo de capital de giro como tivemos no ano passado.

O pagamento de juros deve ser menor este ano. Houve algum benefício como resultado da reforma fiscal dos EUA. E estes três impactos serão... há algum impacto negativo como resultado do maior CAPEX este ano.

Então, a principal mensagem da Braskem continua sendo a de maior geração de caixa em 2018 em relação a 2017, porém com menor EBITDA.

Obrigado e todos. Passo agora à sessão de perguntas e respostas.

Gustavo Allevalo, Santander:

Oi, pessoal, boa tarde. Eu tenho 3 perguntas: a primeira com relação à demanda, falando com várias empresas de diferentes setores, eles mencionam que a demanda está menor do que esperavam inicialmente. Então, se a Braskem pudesse falar um pouco sobre a demanda interna em abril, ela diminuiu em relação ao primeiro trimestre? Sabemos que há um pouco de sazonalidade, mas se a Companhia pudesse dar mais informações sobre este tema.

A segunda pergunta é com relação à capacidade de aumento de preços nos mercados domésticos. Vimos o aumento do preço das resinas e a desvalorização do real. Como os clientes da Braskem estão lidando com este ambiente de alta dos preços? A Companhia tem conseguido aumentar preços?

E a terceira e última pergunta é com relação à renovação dos contratos de fornecimento de matéria-prima. Muita gente fala sobre os contratos de fornecimento de nafta, mas há também contratos de fornecimento de propano vencendo em 2021. Queria saber se a Companhia já iniciou discussões com a Petrobras para renovação destes contratos também. Obrigado.

Fernando Musa:



Boa tarde, Gustavo. Vou começar a responder suas perguntas pela questão sobre demanda. Eu diria que tivemos um forte começo de ano em janeiro, fevereiro, seguido por uma leve desaceleração em março e abril. No nosso caso, é importante lembrar que a volatilidade de preços foi influenciada tanto pelo preço internacional quanto - no caso do Brasil - pelo câmbio, criando um efeito de estoque na cadeia, que é relevante.

Então essa desaceleração que vemos em relação a janeiro e fevereiro está ligada provavelmente a esses dois movimentos, levando os clientes a consumirem seus estoques atuais na expectativa de reversão destas tendências e de que, portanto, os preços caíam no futuro.

Quando pensamos na expectativa geral de crescimento, ainda estamos mantendo a nossa expectativa que tínhamos no final de ano, que deve levar a um aumento de volumes na casa de 4% a 5% para a demanda de resinas no Brasil, e a um bom crescimento em outras regiões, a taxas menores que essas, mais por volta de 1% a 3%, dependendo se estamos falando de EUA, México ou Europa, mas crescimento saudável da demanda.

No Brasil, é importante mencionar que alguns setores têm registrado demanda bastante alta. O setor automotivo é um exemplo claro disso com alguns meses registrando aumentos de 25%, 30%, 40% em relação aos meses anteriores do ponto de vista de produção de automóveis.

Mas outros ainda enfrentam desafios. O principal exemplo aqui seria o segmento de construção civil. Dito isso, no passado recente, nas últimas semanas, estamos começando a ver alguns sinais positivos do lado da construção civil também, tanto de construtoras anunciando novos projetos, como também das nossas vendas para clientes com exposição a isso, que parecem estar acelerando nos últimos meses, o que poderia ser um indicador inicial de que a construção civil está deixando para trás o período mais desafiador no Brasil.

Com relação à capacidade de elevar preços, nosso preço no Brasil segue a lógica da paridade com as importações. Então, tanto os nossos produtos quanto o produto importado estão expostos aos preços internacionais e à taxa de câmbio. Portanto, nossa capacidade de elevar preços está ligada a esta lógica de paridade. É claro, quando há movimentos muito rápidos e relevantes, pode haver algum atraso. Por exemplo, reduzimos os preços pela metade no início do mês e houve um grande aumento da taxa de câmbio ao longo do mês. Pode levar algumas semanas até ajustarmos os preços. Então pode haver um atraso para aumentar, mas o mesmo atraso aconteceria na diminuição. Então, na média, as tendências tendem a se neutralizar. Mas, no curto prazo, você poderia ter um impacto positivo ou negativo, dependendo da intensidade da variação.

É importante lembrar que o preço dos nossos produtos no Brasil segue o preço internacional e a nossa matéria-prima também é adquirida a preços internacionais, em dólar. Então o negócio está protegido de certa forma, do ponto de vista do spread, por esses dois movimentos.

Finalmente, com relação aos contratos de fornecimento de matéria-prima, você está certo, o contrato de fornecimento de etano e propano para as centrais do Rio de Janeiro vence em 2021. Ele vence após o vencimento do contrato de nafta. Como eu mencionei hoje mais cedo, a minha expectativa é de que cheguemos na metade do contrato de nafta em algum lugar no futuro próximo, e veja que o futuro próximo é de 12 a 18 meses, quando começaremos o diálogo com a Petrobras sobre o contrato de nafta. E como os contratos de etano propano vencem em seguida, provavelmente incluiremos isso no diálogo ao mesmo tempo para a central do Rio de Janeiro.

Então isso vai vir, como eu disse, no futuro próximo. E a minha definição de futuro próximo no universo dos contratos é de 12 a 18 meses. Só para colocar em perspectiva que o contrato atual



de nafta é de 5 anos, mas temos contratos de matéria-prima de 10, 15, 20 anos. Então 12 a 18 meses para este tipo de conversa é basicamente o curto prazo.

Gustavo Allevalo, Santander:

OK. Obrigado, Fernando. Só um follow up com relação à primeira pergunta, como a Companhia tem visto os níveis de estoque dos seus clientes? Eles estão baixos devido à redução das compras nos últimos meses? Ou estão em níveis normais?

Fernando Musa:

Eu diria que depende do segmento e do cliente. Houve um certo movimento de redução de estoques em muitas regiões e segmentos que atendemos. Eu diria que, provavelmente em abril, alguns destes segmentos retornaram para níveis normais de compra. Mas a recente alta do preço do petróleo pode levar a uma nova expectativa com relação a quanto tempo isso vai levar. Vai voltar a próximo dos 70 ou abaixo disso no futuro próximo? E isso pode levar a uma nova recomposição ou queda no estoque no futuro próximo.

Se olharmos os dados da ABIQUIM, a Associação Brasileira da Indústria Química, a expectativa para maio e junho é positiva, devido principalmente aos bons sinais da economia em geral. Então isso é o que eu poderia dizer do lado da demanda.

Gustavo Allevalo:

Muito claro. Obrigado.

Hassan Ahmed, Alembic Global:

Oi, boa tarde. Fernando, temos visto algumas tendências interessantes do ponto de vista de eteno e polietileno, especialmente aqui nos EUA. O preço spot do eteno parece estar renovando a mínima vários anos, enquanto o preço do polietileno do lado contratual parece ter se mantido firme, certo?

Então, como eu falo com as empresas e com participantes do setor, a lógica parece ser de que muitos dos crackers de eteno, os projetos greenfield, entraram em operação primeiro. As unidades de derivados estão demorando mais para iniciar as operações e a percepção é de que, como você sabe, conforme essas unidades de derivados entrem em operação, o preço do eteno possa subir e o do polietileno diminuir.

Mas é claro que a contrapartida disso é que nas últimas semanas nós vimos, é claro, um pouco de alta do preço do petróleo, o que deve impulsionar ainda mais o preço do eteno e do polietileno.

Mais uma vez, voltando para a pergunta, como você vê essa dinâmica se desenrolando nos próximos meses? E, de novo, somando-se a isso o fato de que estamos na temporada de paradas programadas também. Então, como você vê esses fatores cruzados se desenrolando no restante de 2018?

Fernando Musa:

Olá, Hassan. Eu acho, como você disse, que há algumas tendências interessantes. Eu acho que é importante lembrarmos que, em termos relativos, o mercado *spot* de eteno, o mercado de eteno *merchant* nos EUA não é relevante. A maior parte da capacidade está nas mãos de produtores



integrados, ainda que não na mesma localidade. Se você fizer as contas, eles produzem muito eteno, eles produzem muitos derivados.

Então eu acho que no curto prazo o que acontecerá é exatamente o que você disse. E as centrais entraram em operação, essa é a tendência, e quando começarem a atingir taxas de utilização plenas muito mais rápido que as linhas de PE. É muito parecido com o que enfrentamos no México, por exemplo. Demos início à operação do cracker, ele produz eteno e quando ele atingir isso, ele vai. Você começa as linhas de PE e você começa com uma carteira muito simples de produtos. Você leva um tempo e depois começa a mudar a carteira de produto, o que leva a novas atualizações. Você aprende mais a respeito das plantas. Então, mesmo que elas comecem ao mesmo tempo, há uma tendência de o eteno desempenhar melhor ou mais rápido que as plantas de polímeros.

Com os atrasos enfrentados por algumas das unidades de polímeros, isso cria um descompasso, porque o preço do PE e de alguns outros derivados do eteno está tão bom, as pessoas estão utilizando fortemente as centrais e a penalidade de operar a taxas de utilização mais baixas é significativa. Então eles operam forte, há um excesso de eteno, o preço diminuiu, porque eles precisam se livrar dele.

Conforme avançamos no ano, a situação deve se equilibrar e o preço do eteno deve subir, porque o excedente será muito menor, e eventualmente o equilíbrio maior levará a uma lógica diferente de precificação de eteno. E a questão então torna-se o preço do PE, que normalmente é determinado por um produtor marginal, não pelo produtor de algum lugar da Ásia. Então o preço do petróleo torna-se um fator-chave na equação.

Quando vemos o que a maior parte das consultorias estão dizendo e o que a maior parte das empresas está dizendo, a expectativa é de que, por causa de todos esses movimentos, os spreads e a lucratividade da cadeia – quando pensamos de forma integrada – devem ser um pouco melhores do que o esperado no ano passado, principalmente se você estiver na cadeia de transformação do etano em PE.

Quando traduzimos isso para a realidade da Braskem, uma vez que temos hoje uma exposição mais equilibrada ao etano e propano versus a nafta, continuaremos trabalhando na competitividade das nossas plantas, na flexibilidade – a exemplo do investimento que fizemos na Bahia ano passado para permitir a maior utilização de etano, sempre que isso for mais competitivo. Então a nossa expectativa, como disse o Pedro na apresentação, é de um menor EBITDA no ano, mas ainda em um nível muito saudável se comparado à tendência histórica.

Hassan Ahmed:

Entendido, muito útil. Como *follow up*, só uma pergunta sobre comércio exterior e tarifas e um pouco sobre todo esse barulho que temos ouvido, principalmente desde o início de abril quando a China apareceu com uma lista de - vamos chamar de - 106 produtos diferentes que poderiam eventualmente ser tarifados.

Então, de um ponto de vista draconiano, se isso acontecesse, o que você esperaria como resultado? E como isso impactaria vocês? Meio que uma pergunta mais ampla de PE/PP, mas dentro disso, o que me intriga um pouco é que, conforme fui lendo a lista de produtos químicos incluídos nesta lista de tarifação, a única exceção era o polipropileno. Mas, interessantemente, o propano foi incluído na lista.

Em teoria, alguém poderia dizer que, com tanto propano sendo exportado dos EUA para a China, de repente, se isso fosse tarifado, haveria uma sobreoferta de propano aqui nos EUA, o que, de



certo modo, poderia criar um teto para o preço de etano. Então você teria matéria-prima barata. Mas aí você tem o polipropileno, que por sua vez está enfrentando um ambiente de pressão de oferta e demanda. Então poderia ser um fator muito positivo para a sua carteira de polipropileno.

Então, como eu disse, duas coisas: primeiro, se as tarifas, em um cenário draconiano, passassem, qual seria o impacto em vocês. E, segundo, como todo esse cenário de propano, polipropileno e etano poderia se desenrolar, na sua opinião?

Fernando Musa:

OK. Esta é uma pergunta bastante complexa. Tentarei responde-la sob dois aspectos do ponto de vista de PE e de PP. Começando pelo lado do PE, eu acho que o desafio aqui é entender como os fluxos comerciais irão se reequilibrar.

Muita da capacidade que está se desenvolvendo nos EUA tinha como destino a China. E, basicamente, todo o PE foi incluído na lista. Então, se a lista for realmente aplicada, este fluxo de produtos que estava destinado a ser exportado para a China precisará encontrar novos destinos. A América do Sul é uma opção óbvia. Nosso cenário já considera muitos produtos advindos destes projetos para a América do Sul. Isso poderia acrescentar mais volumes das Américas para o sul.

Dito isso, todos estavam esperando que este volume fosse para a China. Mas se ele não vier dos EUA, terá de vir de outros lugares. Então ele deve se reequilibrar provavelmente imediatamente para enviar ainda mais para a China e atender menos a Europa, menos a América do Sul, que estão atendendo hoje. Então é difícil antecipar este reequilíbrio, mas a minha expectativa é que o fluxo comercial se reequilibre. E poderia mudar a origem do produto que vem para a América do Sul ou para a Europa, mas provavelmente os volumes não mudariam drasticamente. Porque a explicação para a demanda ainda é uma demanda bastante saudável de PE e um mercado ainda deficitário na China, então eles precisarão de mais PE.

É importante considerar todas as demais mudanças que a China está implementando do lado do PE, que tem a ver, primeiro, com a proibição da importação de resíduos, o que tem reduzido a disponibilidade de material reciclado e que precisa ser substituído por material virgem, seja ele produzido localmente ou importado. E, segundo, toda a restrição ambiental que tem levado à desativação de unidades menores e ambientalmente inadequadas na China, colocando pressão sobre as plantas de transformação de carvão em olefinas.

Quando você considera tudo isso, cria-se um desafio de fluxo e de quem serão os concorrentes nas diversas regiões, mas é um mercado global. Quer dizer, é uma commodity negociada, então vai encontrar o seu lugar. E a minha expectativa é que isso cria um desafio grande no curto prazo à medida que as pessoas redirecionem e reconsiderem sua logística e os seus canais de comercialização, mas eventualmente vai se reequilibrar.

Em termos de PP, a história pode ser um pouco diferente, como você disse, por causa do desequilíbrio entre o PP e o propano. Excluindo o PP, e considerando a pressão nos EUA e o propano muito longo e não indo para a China, significa que provavelmente o propano ficará nos EUA. Nossa própria planta em construção será provavelmente muito competitiva com exportações. As outras plantas anunciadas provavelmente serão aceleradas. Algumas que ainda não foram definidas devem ser suas decisões finais de investimento aceleradas.

Porque podemos ver um mundo em que produzir PP nos EUA para exportação torna-se um negócio muito bom, como era o caso há 10, 15 anos. E os EUA poderiam se tornar um mercado



em que a matéria-prima para PP seja muito competitiva proveniente de PDHs. E o mercado é bom nos EUA, mas o mercado global é muito bom porque as PDHs na China não podem rodar apenas com propano do Oriente Médio e o propano dos EUA será necessário.

Então pode ser positivo para o PP se tudo isso for implementado, mas novamente, precisamos ver como o fluxo comercial do propano irá se equilibrar e o quanto da redução da taxa de operação as PDHs e, portanto, as plantas de PP anexas a elas na China, irão aguentar do desafio imposto pelo PP.

No pior dos cenários, o preço do PP subirá, porque o propano da China será mais caro devido à tarifação e, portanto, para as margens com o propano dos EUA sendo precificado a partir de PDHs que possuem propano muito mais barato em relação a plantas de PP que compram propano precificado com base no propano mais caro na China. Pode ser uma boa notícia para o mercado de PP, como você disse.

Hassan Ahmed:

Muito útil. Muito obrigado, Fernando.

Frank McGann, Bank of America Merrill Lynch:

Sim. Muito obrigado. Só complementando seus comentários sobre o México e a taxa de utilização e a situação de etano. Queria saber se você poderia falar mais sobre o que está vendo no momento e como você vê as taxas de utilização nos próximos anos lá.

Fernando Musa:

OK, Frank. Com relação à oferta no México, o que podemos dizer é que tem sido muito forte nas últimas duas semanas, melhor do que vimos no primeiro trimestre. O México enfrenta problemas de disponibilidade de etano, mas a PEMEX tomou a decisão de começar a importar etano. E isso tem acontecido com frequência, o que contribui para a oferta de etano no mercado.

Nossa expectativa é de operar essa planta este ano entre 85% e 90% da capacidade no México, aproveitando as altas margens atuais, os bons spreads. E se o petróleo se mantiver no patamar atual, isso deve continuar e esperamos que continue gerando resultados muito positivos para a planta do México.

É importante lembrar que temos um contrato muito forte com severas penalidades com relação a entrega ou pagamento. Tais penalidades já foram executadas com relação ao ano passado. Há um período de 6 meses de defasagem. Iremos registrar contabilmente as penalidades após um período de 6 meses. E já recebemos o pagamento com relação às primeiras do ano passado. Então o contrato funciona, a planta está operando bem, o mercado está indo bem. Estamos aproveitando os fortes spreads, principalmente no 1T, como disse o Pedro, houve o inverno rigoroso, muito rigoroso na Costa do Golfo, que criou problemas para a nossa planta de PP, mas também criou problemas para algumas das plantas de PE. Então registramos boas vendas locais desde o início do ano.

Frank McGann:

E em qual nível de utilização ou, não sei ao certo, o que o contrato, como ele define isso, mas em que ponto as penalidades começam a ser aplicadas? Ou qual tipo de utilização essencialmente equivalente seria incluída pensando nessas penalidades?

Fernando Musa:

O contrato cobre 100% do volume contratado. Se eles não entregarem 100%, a cláusula de entregue ou pague entra é acionada. Se nós não comprarmos, a cláusula de receba ou pague entra é acionada. Há um período de 2 trimestres para remediação de ambos os lados. Então não tem limite para a cláusula de entregue ou pague ser acionada. É 100%. Se eles não entregarem, entregue ou pague. Se nós não comprarmos, receba ou pague. Mas tem um período de 6 meses para ajuste.

Andre Hachem, Itaú:

Tenho 2 perguntas. Minha primeira pergunta é com relação ao ciclo de vinílicos. Se eu entendi bem, o ciclo de alta de vinílicos foi causado pela proibição do uso de mercúrio no processo industrial. Por quanto tempo você acha que este ciclo irá durar? E o que acontece hoje com a capacidade não-propeno?

Minha segunda pergunta é com relação ao México. O que tem sido feito para enfrentar a falta de fornecimento de etano para os seus projetos? Vocês vislumbram alguma solução de longo prazo?

Fernando Musa:

Oi, Andre. Quando pensamos a respeito do negócio de vinílicos, eu diria que há diversas tendências levando ao aumento dos spreads e da lucratividade, tanto por parte de PVC quanto de cloro-soda. Uma série de capacidades foram desativadas e serão desativadas na Europa, principalmente em termos de cloro soda, o que tem reduzido a disponibilidade.

Parte disso é de tecnologias antigas baseadas em mercúrio, embora tecnologias baseadas em amianto também tenham sido desativadas. Há bastante capacidade também na China baseada em carbonetos que começam com o carvão e que também foram desativadas pela restrição ambiental que eu mencionei quando respondi ao Hassan. Então em termos de cloro-soda, é certamente, eu diria, uma redução da capacidade de produção em todo o mundo, sem muitos investimentos relevantes sendo feitos e a demanda positiva por soda cáustica.

Quando olhamos em termos de PVC, temos um mercado em que muito pouca capacidade nova foi adicionada nos últimos 5 a 10 anos. Sendo a maior parte na China. E muita dessa capacidade na rota do carboneto, que não é muito competitivo nos dias de hoje. E uma parte dela está sendo desativada pelo governo por questões ambientais.

Temos um mercado que registra taxas de utilização muito baixas nos últimos anos, de até 75% globalmente, que está se beneficiando de alguns fechamentos de capacidade, mas com forte crescimento global da demanda. Uma vez que não há novos acréscimos de capacidade de PVC anunciados, nossa expectativa é que este crescimento razoável que estamos vendo nos mercados leve a um aumento das taxas de utilização nos próximos anos, o que deve resultar no aumento das margens naquela cadeia. Quando você junta esses dois, estamos vendo tendências positivas, tanto do lado de cloro-soda quanto de PVC.

Dito isso, é possível que vejamos anúncios de investimentos no futuro próximo, porque, quer dizer, tudo mundo está vendo essas tendências. O desafio aqui é que alguns desse projetos podem levar 4, 5, 6 anos, dada a sua complexidade, principalmente pensando em complexos integrados. Então provavelmente teremos 3 a 5 anos de aumento positivo das taxas de operação de PVC e margens saudáveis de soda cáustica à medida que este mercado se desenvolve.



No México, em termos de fornecimento, como eu disse, temos um contrato muito sólido. Tivemos meses muito bons no passado, e as últimas semanas foram muito positivas. Há um desafio de disponibilidade no mercado que, no curto prazo, a PEMEX está resolvendo através de importações. E no médio a longo prazo, a reforma da energia deve levar a investimentos que poderiam e deveriam trazer a produção de volta para um nível bastante saudável.

À medida que avançamos, continuarmos conversando com os nossos fornecedores para garantir que eles cumpram suas obrigações contratuais, o que eles têm feito seja através do aumento do fornecimento, como eu disse, no passado recente, ou, quando não podem fazer isso, através do pagamento das entregas ou pagamento de penalidades. E é claro que o fornecedor tem a intenção de cumprir o contrato e manter um bom fornecimento de matéria-prima para as nossas plantas.

Andre Hachem:

Muito obrigado, bastante claro.

Fernanda Cunha, Citigroup:

Oi, boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas um pouco mais detalhadas. A primeira é com relação à sua compra de nafta, reconciliando também os números que a Petrobras forneceu, vejo que adquiriram cerca de 50% a 55% da nafta da Petrobras, ao passo que historicamente esta parcela era de 70%. Eu gostaria de saber se haveria espaço para importação de mais nafta, e também se pudesse comentar um pouco sobre como esta mudança na estratégia, o quanto ela impacta os seus resultados. Essa seria a minha primeira pergunta.

E a minha segunda pergunta seria com relação à planta do México. Estou tentando reconciliar aqui os resultados que vocês registraram no 3T17, que vocês lançaram como cerca de US\$ 14 milhões. Só queria entender se esses US\$ 14 milhões são exatamente a diferença entre a taxa de utilização e o previsto em contrato, então entre 87% e 100%? Ou se ainda tem mais impacto relativo ao 3T.

Fernando Musa:

OK. Vou começar pela nafta. Nosso consumo com base na capacidade é de cerca de 10 milhões de toneladas de nafta por ano. Nosso contrato com a Petrobras prevê 7 milhões de toneladas por ano. Isso inclui uma série de flexibilidades de volume que são típicas de contratos deste tipo. E, ao longo dos anos, principalmente após a assinatura do novo contrato em 15/12 com o preço passando a 102,1% do preço de referência ARA, de mercados europeus, a equipe de matéria-prima aumentou nossas importações, importações diretas. Historicamente, importamos 3 milhões de toneladas que não são supridas através do contrato com a Petrobras. Ao longo dos anos, desenvolvemos uma carteira de outros fornecedores, seja através de contratos ou compras pontuais, que nos garantem uma flexibilidade para este tipo de mudança.

Então, dependendo das condições de mercado, dependendo da qualidade do produto, das diferentes naftas disponíveis, do planejamento da produção com base em quais produtos desejamos fabricar, pois algumas naftas rendem mais eteno, outras rendem mais aromáticos. Tomamos as decisões com base nisso, como eu disse, planejamento da produção, logística, precificação e prazos de pagamento das diferentes fontes.

Essa gestão é feita diária, semanal e mensalmente, e leva à melhor decisão para a Braskem, o que, no passado recente, tem sido mais um equilíbrio, como você disse, 50%, 55% da Petrobras via contrato e o restante importado diretamente pela Braskem.



Nossa capacidade de importar é relevante, como você pode ver, conseguimos importar consistentemente cerca de 50%. Poderíamos importar um pouco mais. Seria, hoje, um grande desafio importar 100% que não fosse pela Petrobras, devido aos desafios que enfrentamos na central de São Paulo, onde o acesso logístico é um pouco mais desafiador. Temos uma boa logística na Bahia e no Rio Grande do Sul, mas em São Paulo, por ser travado em terra, é um pouco mais desafiador não utilizar a infraestrutura da Petrobras e o contrato da Petrobras.

A decisão de ir nessa direção, como eu disse, é uma decisão econômica com base no planejamento logístico das diferentes centrais, a carteira de produtos que esperamos maximizar, o preço dos diferentes contratos e as condições de pagamentos dos diferentes contratos.

No México, como eu mencionei na resposta anterior, a lógica do contrato é que se a PEMEX não fornecer 100% ou se nós não recebermos 100% do volume contratado de matéria-prima, pagaremos penalidades do tipo entregue ou pague, ou receba ou pague. Então o número registrado relativo ao 3T é este cálculo. Então se a PEMEX não entregar etano suficiente, eles teriam dois trimestres para se ajustar, porque eles não se ajustaram, porque eles forneceram menos também dadas as taxas de utilização que compartilhamos no 4T e no 3T. Sabemos que eles não podem se ajustar agora então isso foi registrado no 1T. Devemos receber os pagamentos no 1T. Há também algum atraso entre o registro contábil, o reconhecimento disso e o pagamento.

É importante notar que isso é sobre a matéria-prima, as taxas de utilização são relativas às capacidades das plantas. Nós temos estoque de etano, nós temos estoque de eteno. As plantas de PE possuem taxas de utilização diferentes. Então, é muito próximo, mas não há uma relação direta entre a taxa de utilização da capacidade e a matéria-prima.

Fernanda Cunha:

Certo, eu entendo. É que no 3T você registrou contabilmente cerca de US\$ 270 milhões de receita. E agora você só recebeu US\$ 14 milhões por uma diferença de 13% na taxa de operação. Então parece baixo demais em relação ao registrado no 3T. Se pudesse falar um pouco mais disso, se estou fazendo a conta certa.

E só um *follow up* da primeira pergunta, você é capaz de dizer o quanto da melhora de custos, em termos destes 15% a mais de 20% que você está importando agora, o quanto disso realmente impactou os seus resultados de importação de nafta? Além disso, considerando o preço atual do petróleo na casa de US\$ 75 o barril, você pode dizer se isso levou a alguma revisão do seu contrato atual de nafta? Obrigado.

Fernando Musa:

OK. Na questão do México, só para deixar claro, as cláusulas de entregue ou pague e de receba ou pague possuem conexão com o preço da matéria-prima e não com as receitas. Você mencionou a receita, não sei bem porquê. É uma proporção direta com a matéria-prima, então com o preço do etano, não tem nenhuma relação com a receita. Como eu disse, se há um menor fornecimento de etano para nós, há uma penalidade para cada tonelada de etano. E é assim que funciona a lógica das cláusulas entregue ou pague e do receba ou pague.

Com relação às compras de nafta, se eu entendi sua pergunta, nós tomamos a decisão sobre quanto comprar da Petrobras e de outros fornecedores com base na melhor decisão econômica para a Braskem. Então todo o impacto afetou ou o balanço patrimonial ou a DRE, porque



algumas das decisões tomadas, por exemplo, no mês de março, ainda podem estar no custo de estoque e impactarão o custo dos produtos vendidos em abril, ou em alguns casos podem impactar em maio.

As decisões foram tomadas com base na melhor alternativa econômica para a Braskem, e todos os impactos foram registrados. Seja nos resultados, seja no estoque, ou porque ainda temos nafta, ainda não foi processada, ou porque temos produtos intermediários em estoque ou produtos acabados em estoque, mas a decisão é tomada em março, quando a maioria impactará os resultados de abril.

Fernanda Cunha:

OK. Entendo. Obrigado.

Leonardo Marcondes, UBS:

Oi, pessoal obrigado por aceitarem minhas perguntas. Minha primeira pergunta é com relação ao contrato de nafta. O Sr. Musa mencionou mais cedo que 2019 seria o momento mais adequado para negociar a prorrogação do contrato. Minha pergunta é: por que 2019? Você não acha que o quanto antes a Braskem negociar o contrato, melhor para os investidores terem previsibilidade do assunto?

E a minha segunda pergunta é com relação à Odebrecht, a Odebrecht entrando em um período de carência devido ao não pagamento de títulos de dívida. Gostaria de saber como vocês acham que isso pode impactar a Braskem. Obrigado.

Fernando Musa:

OK, Leonardo. Primeiro, sobre o contrato de nafta, eu entendo a sua lógica de dar mais certeza, quanto mais cedo, melhor para os investidores. Mas do ponto de vista comercial, precisamos negociar em um momento mais próximo do vencimento do contrato.

É importante lembrarmos que estes são contratos de longo prazo extremamente relevantes. Então, se começássemos a negociar cedo demais, as condições de mercado de quando esses volumes forem entregues podem ser muito diferentes. De qualquer forma, se renegociarmos este contrato, ele passaria a valer somente a partir de 2021, certo?

O desafio aqui é que não queremos fazer no último minuto devido à complexidade, mas não estamos nem na metade do contrato ainda, certo? Então, na teleconferência com a imprensa hoje de manhã eu mencionei 2019 porque eu não quero deixar para 2020, quando faltariam cerca de 12 meses, e agora nós estamos prestes a atingir a metade da vigência. Então em algum momento entre 12 e 18 meses nós devemos começar a conversar sobre o contrato com a Petrobras para a renovação que passaria a valer no início de 2021.

Com relação à situação da Odebrecht que você mencionou, não há relação direta entre a Odebrecht e a Braskem, exceto pelo fato de a Odebrecht deter 38% das nossas ações. Essa é uma questão para a Odebrecht avaliar. Nós não temos, como eu disse, nenhum contato direto e eu sugiro que você direcione suas perguntas diretamente ao pessoal da Odebrecht, eu não tenho muito o que dizer a respeito.

Leonardo Marcondes:

Obrigado, pessoal.



Operadora:

Neste momento, não há mais perguntas. Assim, concluímos a sessão de perguntas e respostas de hoje. Neste momento, gostaria de passar a teleconferência de volta para a administração para suas considerações finais.

Fernando Musa:

Gostaria de agradecer a todos pela participação na teleconferência e por suas perguntas. Algumas mensagens finais, gostaria de reforçar a força da nossa estratégia e os resultados que estamos obtendo através dela.

Foi um bom mês e um bom trimestre em termos de geração de caixa, um bom mês de geração de EBITDA. Um pouco desafiador quando comparado ao 1T do ano passado, devido aos resultados excepcionais daquele período, mas alguns bons resultados de EBITDA, de geração de caixa, o que confirma que a nossa estratégia de focar na produtividade e competitividade, diversificação da matéria-prima e flexibilidade da matéria-prima, além da diversificação geográfica foi acertada.

Uma questão que não foi mencionada na sessão de perguntas e respostas, mas que eu gostaria de reforçar também é o fato de a carteira da Braskem hoje ser bastante protegida contra fatores específicos da economia brasileira. Primeiro, por uma parte relevante das nossas receitas e operações serem provenientes de fora do Brasil. Segundo, porque, conforme demonstrado nos anos de recessão no Brasil (2014, 2015 e 2016) com queda significativa da demanda, fomos capazes de utilizar a nossa presença global para continuar crescendo os resultados em cada um daqueles anos, apesar dos desafios enfrentados pelo Brasil.

E, finalmente, devido ao nosso modelo de negócios no Brasil ser basicamente vinculado ao dólar, tanto do lado da matéria-prima quanto do lado da precificação dos nossos produtos, qualquer desvalorização relevante do real, como a que temos visto nos últimos dias, é, na verdade, positiva para nós. Ela faz com que a pequena base de custos fixos e outros custos que temos denominados em reais; ela nos torna mais competitivos quando medidos em dólares, o que é o principal fator, uma vez que nossas vendas estão ligadas a um indicador denominado em dólares e nossas compras de matéria-prima estão ligadas a um indicador denominado em dólares.

Então, como o Pedro mencionou na sua apresentação, nossa expectativa para este ano é de um bom resultado, menor EBITDA se comparado ao ano passado, mas resultados ainda muito, muito positivos, com maior geração de caixa em relação ao ano anterior.

Esse foi um dos principais pontos na decisão e recomendação aprovada na assembleia geral de pagamento de R\$ 2,5 bilhões, ou seja, R\$ 1,5 bilhão adicionais que estão sendo pagos hoje sobre o montante de R\$ 1 bilhão pago em dezembro.

Estamos incrementando o nosso programa de CAPEX em relação ao ano passado, não só por causa das novas plantas de PP nos EUA, mas também por uma série de outras melhorias de capacidade e desgargamentos, e melhorias menores ao redor do mundo. Então, continuaremos investindo em nossas plantas, investindo em nossas pessoas, investindo em nossos processos para atender nossos clientes e continuar entregando a nossa estratégia que tem sido bem-sucedida até agora. Muito obrigado e esperamos nos falar novamente em três meses na discussão dos resultados do 2T.

Operadora:



Senhor, agradecemos a você e aos demais membros da administração pelo seu tempo hoje. Mais uma vez, obrigado por participar da teleconferência de resultados da Braskem de hoje. Vocês podem desconectar. Muito obrigado a todos novamente. Tenham um ótimo dia.

"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."