



BRASIL
BOLSA
BALCÃO

BRKMS
NÍVEL 1

BAK
LISTED
NYSE



IBOVESPA

Brazil-50
Index

IBRX 50

Carbon
Efficient
Index

ICO2

Corporate
Governance Trade
Index

IGCT

ISEB3
2019



Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Braskem sobre os resultados do primeiro trimestre de 2019 (1T19). Temos hoje conosco os senhores Fernando Musa; Pedro Freitas, CFO; e Pedro Teixeira, Diretor de Finanças e Relações com Investidores.

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 mais instruções 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 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 Finanças e Relações com Investidores. Sr. Teixeira, pode prosseguir.

Pedro Teixeira:

Boa tarde a todos. Obrigado por participarem da teleconferência da Braskem referente ao 1T19. Vamos começar a nossa apresentação indo diretamente para o slide número três.

No slide número três, destacamos os resultados das nossas operações no Brasil. No Brasil, a demanda cresceu 8% no 1T19 em relação ao 4T18. Esse crescimento foi impulsionado por atividades de recomposição de estoques.

Na mesma direção, as vendas da Braskem cresceram 10%, então crescemos um pouco mais que o mercado, o que levou ao aumento da nossa participação de mercado, de 63% para 64%.

Elevamos ainda nossas exportações em 16% na comparação do 1T19 com o 4T18. As centrais petroquímicas no Brasil operaram a uma taxa de utilização de 88%, um aumento de 1 p.p. em relação ao 4T18. Contudo, nosso EBITDA no Brasil diminuiu de US\$399 milhões para US\$293 milhões, como consequência, principalmente, dos *spreads* de produtos químicos, que foram menores principalmente para o propeno e benzeno, além dos *spreads* de poliolefinas, como consequência das novas capacidades de PE que entraram em operação dos EUA e da desaceleração da demanda na Ásia.

Passando para o slide número quatro, aqui nós falaremos um pouco sobre os resultados das operações nos EUA e na Europa. Nos EUA, a demanda diminuiu 3%, devido ao fraco desempenho do segmento de fibras têxteis. No entanto, conseguimos aumentar nossas vendas nos EUA em 5%, recuperando e ganhando participação de mercado.



Na Europa, a demanda cresceu 18%. Nossas vendas também cresceram 15%. Houve um movimento de recomposição de estoques na cadeia em antecipação às paradas programadas previstas para o 2T19.

Nos EUA e na Europa, o nosso EBITDA diminuiu de US\$82 milhões para US\$72 milhões como consequência da piora das condições comerciais.

Passando para o slide número cinco, falaremos sobre a nossa operação no México. A demanda por PE no México diminuiu 9% como consequência de menores investimentos públicos e privados. Nossas vendas também diminuiriam, porém com menos intensidade, apenas 2%, então aumentamos a nossa participação de mercado no México.

A taxa de utilização no México para o 1T19 cresceu 6 p.p. em relação ao 4T18. Operamos a unidade no México a uma taxa de utilização de 79%, como consequência da maior disponibilidade de etano.

No México, registramos EBITDA de US\$100 milhões no 1T19, uma diminuição de 33% em relação ao 1T18, como resultado dos menores *spreads* entre os preços de PE e etano na região.

Passando para o slide número seis, falaremos aqui do nosso CAPEX. No 1T18, investimos R\$461 milhões. Isso representou 14% do orçamento total para o ano. Deste montante, investimos R\$164 milhões na planta de PP atualmente em construção no Rio. A construção da unidade atingiu progresso físico de 56,2%. Desde o início, desde que iniciamos a construção da unidade, em 2016, já investimos um total de US\$422 milhões.

Passando para o slide número sete, apresentamos aqui o nosso fluxo de caixa em reais. Registramos EBITDA total de R\$2,8 bilhões. O trimestre foi impactado por alguns eventos não recorrentes que totalizaram R\$1,5 bilhão, relacionados principalmente à receita fiscal de PIS/COFINS pagos a maior entre 2012 e 2017, e à reversão de algumas provisões. Excluindo estes valores, nosso EBITDA teria sido de R\$1,3 bilhão, equivalente a US\$336 milhões.

Registramos CAPEX de manutenção de R\$328 milhões, pagamento de juros de cerca de R\$0,5 bilhão e investimentos estratégicos no trimestre de R\$190 milhões, resultando em uma geração livre de caixa de R\$130 milhões, ou um retorno sobre a Geração Livre de Caixa de 14%.

Passando para o slide número oito, aqui tratamos da dívida, alavancagem e risco de crédito. Fechamos o trimestre com um índice de dívida líquida para EBITDA de 2,09x. Estável em relação ao índice ao final de dezembro de 2018.

Registramos uma posição de caixa e equivalentes de caixa de R\$1,7 bilhão, uma posição muito robusta de caixa e equivalentes. E o custo da nossa dívida é equivalente a variação cambial mais 5,5%, sendo que a Companhia manteve o seu *investment grade* pela Fitch e a S&P.

Passando para o slide dez, aqui começaremos a falar sobre a perspectiva de mercado para as nossas operações no Brasil. Temos três gráficos aqui que mostram os *spreads* esperados para químicos, poliolefinas e vinílicos. A primeira barra mostra os *spreads* registrados em 2018, a segunda barra mostra a nossa previsão em março, quando anunciamos os resultados anuais, e a barra da direita mostra a nossa previsão atual.

Estamos mais pessimistas com relação aos produtos químicos e as poliolefinas. No caso dos *spreads* de químicos, estamos mais pessimistas devido à entrada em operação de novas refinarias na Ásia. No caso das poliolefinas, também estamos mais negativos devido à diminuição da demanda na China e menor crescimento global. E temos a mesma visão negativa para os *spreads* de vinílicos, devido principalmente aos altos níveis de estoque de soda cáustica.



Passando para a slide 11, mostramos aqui a nossa perspectiva do setor petroquímico para os nossos negócios internacionais, nossos negócios nos Estados Unidos, Europa e México.

Estamos um pouco mais otimistas com relação ao mercado de PP nos EUA, devido à limitação do mercado norte-americano e por estarmos passando por uma maior oferta de propeno. Na Europa, permanecemos cautelosos, mas não mudamos muito a nossa previsão para *spreads* nas operações na Europa. E, no México, a mesma coisa, a previsão atual permanece estável em relação à previsão que tínhamos lá atrás em março. Os *spreads* continuam sob pressão devido à pressão sobre o preço do etano e menores preços de PE nas regiões.

Passando para o último slide, temos aqui um resumo das nossas expectativas para o ano. Estamos um pouco mais negativos com relação aos *spreads* no Brasil. Não mudamos muito a nossa visão sobre os *spreads* nos EUA, México e Europa.

Estamos mais pessimistas com relação à demanda. O crescimento da demanda que tínhamos no Brasil em março era de 2,1%, mas estamos agora prevendo crescimento do PIB do Brasil de 1,7%. Isso deve levar a uma expansão do mercado de resinas entre 3% e 4% este ano.

E estamos também mais pessimistas com relação à demanda no México. Estávamos considerando, no início do ano, crescimento do PIB de 2,1%, agora reduzimos a nossa previsão para 1,6%.

Agora alteramos a nossa visão para a taxa de utilização da capacidade para o ano, ela deve ser melhor do que foi em 2018. Mas, de maneira geral, o EBITDA em 2019 deve ser menor do que o registrado em 2018.

Passarei agora a palavra ao Fernando Musa, Diretor Presidente da Braskem.

Fernando Musa:

Obrigado, Pedro. Boa tarde a todos, ou bom dia para alguns de vocês. Antes de começarmos o Q&A, gostaria de explicar o Fato Relevante que acabamos de soltar, que levou à interrupção das negociações por alguns minutos.

Conforme informamos diversas vezes ao mercado, a situação da operação da nossa mina de sal-gema em Alagoas está sendo analisada por nós e pelas autoridades após um pequeno terremoto que aconteceu no início de março do ano passado na cidade de Maceió, que causou algumas rachaduras em casas e em algumas ruas em um dos bairros próximos às operações de mineração de sal-gema.

Desde aquela época, realizamos uma série de estudos com especialistas internacionais e empresas internacionais especializadas nesse tipo de estudo, que foram compartilhados com as autoridades.

Então, ontem, as autoridades publicaram o seu primeiro relatório de análise que incluiu alguns dos dados que compartilhamos com eles e também a sua própria análise independente feita até o momento.

O relatório foi amplamente discutido na região, na cidade de Maceió, e levou a uma série de medidas adicionais pelo ministério público local, que arquivou medidas cautelares, que levaram ao bloqueio de R\$100 milhões em nossas contas.

Este processo e a evolução do processo nas últimas semanas e meses nos levaram a decidir, hoje, pelo início do processo de suspensão das operações da mina de sal-gema enquanto avaliamos o relatório divulgado pelas autoridades ontem, com consequência direta na desaceleração e, consequentemente, na paralisação da planta de cloro-soda de Alagoas, que é abastecida pelo sal extraído das minas de sal-gema.

Estamos ainda avaliando as implicações disso na operação de PVC em Maceió e nas operações do complexo de Camaçari, dada a integração do sistema entre o que acontece em Alagoas e o que acontece na Bahia.



Nós estamos e sempre estivemos comprometidos com diversas ações de emergência no bairro em apoio à população que foi desapropriada ou impactada pela situação, e continuaremos implementando medidas de remediação e ações emergenciais na região.

Nossa principal preocupação e maior prioridade é a segurança das pessoas, tanto das comunidades do entorno das nossas operações quanto dos nossos Integrantes nas operações. Nós priorizaremos nossas ações balizados pelo princípio da segurança, o que foi um dos principais componentes na nossa decisão de iniciar o fechamento das minas de sal-gema.

Este é certamente um acontecimento relevante para o negócio de vinílicos dentro da Braskem e eu tenho certeza que vocês terão outras perguntas, mas é importante lembrar a todos que, embora seja um negócio relevante, ele representa entre 3% e 5% do EBITDA gerado pela Companhia. Portanto, sua relevância não é tão material do ponto de vista dos resultados totais.

A principal mensagem aqui é de que avaliaremos o relatório divulgado pelas autoridades ontem. É uma situação muito complexa. É comum em situações como essa, conforme avançamos nos estudos e as autoridades avançam em seus estudos, que haja outras ações e/ou alteração das ações tomadas conforme o aprendizado do processo.

Neste momento, estamos comprometidos com a segurança das pessoas e priorizaremos ações relacionadas à segurança das pessoas e das operações como o principal direcionador das ações de curto prazo.

Com isso, eu abro para as perguntas.

Gustavo Allevato, Santander:

Boa tarde. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é com relação à perspectiva de *spreads* e vendas domésticas. Eu gostaria de entender a estratégia comercial da Companhia. Vemos que ela aumentou significativamente as importações de PE nos últimos meses, mas mesmo assim, as vendas da Companhia no mercado interno caíram. Gostaria de entender porque a Companhia não diminui os preços para ganhar participação de mercado e evitar importações.

A segunda pergunta é mais relacionada ao acionista controlador. Sabemos que o acionista controlador ofereceu ações da Braskem como garantia em alguns empréstimos. Eu gostaria de saber se há um preço que poderia acionar a venda das ações pelos bancos.

E a terceira e última pergunta é com relação a uma perspectiva mais de médio prazo. Estamos observando uma grande mudança nas tendências de consumo de plástico em todo o mundo. Como a Companhia está posicionada para enfrentar essas tendências? Obrigado.

Fernando Musa:

Gustavo, vou começar pela primeira pergunta, com relação à situação de PE no mercado interno. É importante que todos entendam que o mercado brasileiro é bastante aberto, recebeu e continuará recebendo volumes significativos de importação de todos os produtos, principalmente de resinas.

E com o início das operações de todos os projetos e plantas, que aconteceu por volta de 2017 e 2018, a disponibilidade de polietileno na região, a partir de uma base de custos muito competitiva da América do Norte, aumentou significativamente.

O Brasil é um destino natural, principalmente com as tarifas entre China e EUA, a guerra de tarifas que cria um incentivo para destinar produtos para outras regiões ao invés da China.



Estamos seguindo a estratégia de priorizar o que eu chamaria de um bom equilíbrio entre o preço praticado e a participação de mercado. Possuímos uma participação de mercado importante, e estamos sempre avaliando o *trade-off* entre o preço praticado em relação a um produto muito competitivo importado dos EUA a partir de uma base de custos muito baixa, e a participação de mercado.

É importante perceber que, por termos uma participação de mercado relevante, uma redução do preço de mercado em todo o mercado nos afeta desproporcionalmente. É um desafio muito grande de ajuste fino com relação aos preços internacionais, taxas de câmbio, que tem implicações.

Um importante efeito que já aconteceu no 1T é a velocidade de queda dos preços internacionais e a variação cambial, que criaram um cenário em que, às vezes, nosso preço determinado em reais tornou-se "caro" relativamente a importações, e muitos clientes começaram a importar enquanto estávamos ajustando nossa estratégia comercial e tática.

Então, parte do desafio de gestão deste equilíbrio entre preço e participação de mercado é exacerbado por esse desafio, nessa dificuldade quando você tem muita volatilidade de preços e câmbio, o que era o caso no 1T.

Estamos monitorando continuamente isso e a nossa política de preços é continuamente ajustada pelas equipes comerciais para encontrar o equilíbrio ideal entre preço e participação de mercado.

Eu acho que um dos desafios no 1T não foi um desafio exclusivo de PE, mas um desafio mais amplo no Brasil, com a expectativa muito alta que levou as pessoas a recompre seus estoques. Em um momento em que você realmente prevê algumas importações, faz muito sentido se você conseguir boas oportunidades para recompor seus estoques e não é para as suas necessidades cotidianas. A lógica pode ser ligeiramente diferente do lado do cliente.

Eu não vejo isso como um grande problema. Faz parte da ciclicidade do nosso setor lidar com esse equilíbrio desafiador entre o preço praticado e a participação de mercado.

Com relação ao empréstimo da Odebrecht que é garantido por ações da Braskem, acho que a informação deve ser solicitada à Odebrecht. Nós fomos informados de que as ações haviam sido dadas em garantia, mas não temos detalhes sobre as condições do empréstimo ou de qualquer gatilho. Então eu não sei a resposta à sua pergunta.

Sobre a terceira pergunta, sobre as diversas tendências que estamos seguindo, estamos seguindo diferentes tendências de consumo, que foram incorporadas em nosso planejamento de maneira geral. Elas vão desde diferentes aspectos de sustentabilidade e economia circular que foram muito relevantes, principalmente nos últimos 12 a 24 meses, devido aos desafios enfrentados pela indústria com todo o plástico que acaba nos oceanos. Mas inclui também a análise de como o novo comportamento e a expectativa dos consumidores impacta, por exemplo, o design de embalagens, devido à mudança nos hábitos de consumo, com mais consumo de alimentos fora de casa e não mais em casa, e mais consumo de alimentos através de *delivery* ao invés de consumo nos restaurantes.

Todas essas mudanças no comportamento dos consumidores estão sendo analisadas pela Companhia e incorporadas em nosso desenvolvimento de produtos e planejamento estratégico.

E, é claro, uma das maiores tendências da nossa indústria é a conversão elétrica da frota de automóveis no mundo todo, com todas as implicações para a disponibilidade de petróleo, preço, a sustentabilidade do negócio de refino e o potencial foco das empresas petroleiras para a produção petroquímica. Essa é outra tendência sendo analisada e acompanhada de perto por nós, que traz algumas ameaças, mas também uma série de oportunidades a serem perseguidas.

Gustavo Allevalo:



OK. Obrigado pelas respostas. Posso só fazer um follow-up da primeira pergunta? Poderia nos dar uma ideia da taxa de utilização prevista para os complexos petroquímicos no Brasil, em 2019, e também nos EUA e Europa? Se puder nos ajudar, à luz dos últimos eventos que tivemos na mídia.

Fernando Musa:

A expectativa para a economia brasileira começou o ano muito forte, e agora estamos em um caminho diferente. Isso vai levar a decisões por diferentes cadeias de valor no Brasil que acreditamos que levará a um forte 2S19.

A minha expectativa pessoal é de que, a partir de uma combinação de pequenas melhoras nos *spreads*, nós comecemos a ver algum avanço ao longo do ano, com menos projetos entrando em operação, devemos ver uma melhora nos *spreads* que leve a um aumento das taxas de utilização de todo mundo. Devemos ver uma demanda brasileira mais forte no 2S19, que contribui para isso. E também temos a expectativa de melhora do nosso desempenho operacional interno daqui para frente.

Temos uma grande parada na Bahia mais para o final do ano, que impactará a taxa de utilização. Mas este é um processo normal, ano sim, ano não nós teremos uma ou duas paradas nas centrais petroquímicas que levam a isso.

Nos EUA e Europa, a expectativa é de melhora contínua nas taxas de utilização. Os *spreads* estão saudáveis nessas regiões. E, principalmente na Europa, após a temporada de paradas que será muito forte do ponto de vista das centrais petroquímicas, e que impactará a disponibilidade de propeno para todos os participantes do mercado, devemos esperar uma melhora das taxas de utilização.

Nós temos um problema em uma das plantas na Alemanha, onde um dos nossos principais fornecedores iniciou uma parada bastante longa e, portanto, não foi capaz de nos fornecer todo o propeno, o que forçou uma redução significativa das taxas de utilização.

Mas eles possuem um plano para remediar o problema, eles estão em parada agora. Será um pouco mais longa do que esperavam, mas assim que for restabelecido, no 2S19, devemos ver uma melhora nas taxas de utilização.

Gustavo Allevato:

Muito claro. Obrigado.

Luiz Carvalho, UBS:

Obrigado por aceitarem a pergunta. Eu tenho alguns follow-ups aqui. O primeiro é se você poderia nos ajudar a entender qual seria o potencial impacto em termos de EBITDA, primeiro, da privação das plantas no Brasil e, segundo, do evento de força maior na Alemanha, pelo menos do que foi mencionado pela ICIS. Gostaria apenas de confirmar se vocês tiveram também esse evento de força maior na Alemanha. Queria saber se você poderia nos ajudar a quantificar esses dois eventos.

A segunda pergunta que eu tenho é basicamente relacionada à isenção fiscal, ou seja, na zona franca de Manaus. Nós sabemos que há muitos produtos oriundos especificamente daquela região, eu diria principalmente PVC da Mexichem, vindo da Colômbia. Mas, também já ouvi dizer que outros produtos estão vindo de lá com isenção aos importadores. Se pudesse quantificar e nos ajudar a compreender os reais impactos da última questão que você estava mencionando sobre margens no mercado interno versus participação de mercado. Seria isso. Obrigado.

Fernando Musa:



Luiz, obrigado pelas perguntas. Sobre o impacto de Alagoas, as questões de Maceió, ainda estamos em fase de planejamento da parada. Assim que tivermos mais clareza sobre o processo e o cronograma, teremos mais clareza.

Como eu disse antes, o negócio de vinílicos representa entre 3% e 5% dos negócios. Em 2018, era 4,3% da receita total da Companhia. Estamos avaliando as alternativas para a operação das plantas de cloro-soda e PVC sem a operação da mina de sal-gema. Isso é algo que estamos estudando e, portanto, não possuímos um número claro nesse momento. Como eu disse antes, é um processo complexo que teve início desde o fim do dia de ontem, e estamos avaliando tudo isso.

Com relação ao evento de força maior na Europa, sim, nós declaramos força maior para a planta de Schkopau. A planta de Schkopau representa 60% da nossa capacidade de produção na Europa, e a Europa representa aproximadamente 15% da nossa capacidade total de produção de PP.

Então esse evento de força maior, que está ligado a problemas enfrentados pelo cracker que nos fornece, está impactando 60% da produção local na Europa, esperamos que por um curto período de tempo. Então o impacto não será tão substancial.

Luiz Carvalho:

OK. E com relação à Zona Franca de Manaus?

Fernando Musa:

Eu acredito que a Zona Franca de Manaus tenha sido criada como uma maneira de incentivar a produção em Manaus de bens, alavancando a capacidade de importação de maneira competitiva e com uma série de benefícios fiscais para industrializar a região da Amazônia.

Algumas das ações que você descreveu não estão servindo a esse propósito. Trazer PVC através de Manaus para enviar para o sudeste do país não é o motivo para a criação dos incentivos fiscais. E, pelo que eu sei, as autoridades têm investigado essa questão.

Do ponto de vista do mercado, é uma realidade, nós realmente atendemos alguns dos compradores e clientes localizados na região de Manaus. Mas dada a localização geográfica e situação fiscal, é natural que um volume desproporcional da demanda em Manaus seja suprida por importações.

Tem uma implicação no mercado total se e quando os clientes transferem sua produção para Manaus para atender o mercado brasileiro. Mas isso já aconteceu no passado em ondas, e não estamos observando muito mais clientes se transferindo para Manaus para produzir lá e atender o mercado local, devido aos desafios do ponto de vista logístico para trazer os produtos de volta de Manaus para a região sudeste do país, onde se concentra a maior parte da demanda.

Então, se as pessoas utilizarem a alíquota fiscal para importar para Manaus e então reexportar dentro do Brasil, elas não estarão seguindo o objetivo da Zona Franca, e isso é algo que eventualmente irá deixar de existir.

Luiz Carvalho:

OK. Se eu puder fazer uma última pergunta sobre os atrasos do 20-F, referente ao comunicado que soltaram recentemente, quais são as novidades nesse sentido? Existe mais alguma informação a esse respeito? Vocês foram questionados pelos auditores? Alguma atualização quanto a isso? Agradeço se puderem comentar. E, potencialmente, se puderem discutir, talvez, os próximos passos do processo de saída da bolsa e o porquê, eu agradeço também. Obrigado.



Pedro Freitas:

Luiz, obrigado pela pergunta. Nós temos mantido o mercado atualizado sobre os procedimentos relacionados ao 20-F. Eles ainda estão em andamento. Soltamos um comunicado ao mercado na última sexta-feira, um *press release* dizendo que os procedimentos ainda estão em andamento e que não é possível garantir que seremos capazes de arquivar o 20-F dentro do prazo estabelecido pela NYSE, que é 16 de maio.

As pessoas estão trabalhando duro para concluir a tempo, mas é como dissemos no comunicado, no *press release*, não podemos garantir que conseguiremos arquivar a tempo.

Existe uma possibilidade de conseguirmos, mas, novamente, é um grande trabalho que está sendo realizado pela Companhia e por nossos consultores externos. Precisamos avaliar a consistência do ambiente de controle. E como o 20-F tem um componente SOx, relacionado a controles internos, precisamos revisar esse ambiente para garantir que estejamos reportando corretamente ao mercado.

Sobre os números, como você provavelmente sabe, como estamos arquivando os resultados auditados aqui no Brasil, os números estão corretos e não temos nenhuma indicação de que haverá qualquer mudança nos números auditados que estamos registrando no Brasil. Então não esperamos qualquer alteração com relação ao que já foi divulgado, publicado.

Com relação ao processo, se chegarmos no dia 16 sem o 20-F, o que acontece é que as nossas ações passarão a ser negociadas no mercado de balcão dos EUA. Então as ADRs poderão ser transferidas para um ambiente de negociação diferente, o mercado de balcão organizado, também conhecido nos EUA como *Pink Sheets*.

A NYSE dará início ao processo de saída da bolsa, e nós entraremos com um recurso. Então se tivermos sucesso com o recurso, o processo de deslistagem é suspenso, nós estaremos negociando no mercado de balcão, mas o processo será suspenso até a avaliação, análise e decisão acerca do recurso pela NYSE, o que pode levar algum tempo.

Nós temos um precedente em que levou aproximadamente seis meses para isso acontecer. Mas, até onde eu saiba, não há um período de tempo estabelecido para isso. Nós seremos negociados no mercado de balcão. No fim das contas é isso.

A conversibilidade das ADRs em ações PN no Brasil, as ações preferências, permanece. Isso é mantido como possibilidade, assim como todos os outros direitos a que fazem jus as ADRs são também mantidos.

É basicamente uma mudança no ambiente de negociação até o processo de recurso, esse vai e vem, como eu disse, e finalmente, se, dentro do período durante o qual o recurso está sendo avaliado, nós arquivarmos o 20-F, as ações, as ADRs, serão automaticamente readmitidas para negociação no ambiente da NYSE.

Luiz Carvalho:

OK. Obrigado.

João Lorenzi, Bank of America:

Obrigado pela pergunta. Na verdade, eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao incidente em Alagoas. Você mencionou o estudo de uma agência privada que você está aguardando, mas você celebrou algum acordo com todas as partes para que elas também esperem, ou elas podem seguir os próximos passos do processo? Quais são os próximos passos esperados nesse momento? Pode avançar do lado deles? Estamos aguardando o estudo? Porque ontem o estudo da CPRM, na verdade, foi concluído, mas esta é apenas uma agência pública e nós precisamos esperar também pela privada, pelo que entendi.



E a segunda é sobre o México. Na verdade, a taxa de utilização da capacidade cresceu de 73% para 79% no 1T. Gostaria de saber se vocês veem isso como um nível sustentável. Nesse release, você mencionou que foi por causa do maior fornecimento de etano, que foi pontual. Podemos esperar algo mais próximo de 80% no futuro ou deve voltar para perto de 70%? Obrigado.

Fernando Musa:

Voltando a Alagoas, só para esclarecer, nós temos realizado diversos estudos com diversas metodologias diferentes, nossas imagens sísmicas de satélite, etc., e esses resultados foram compartilhados com a CPRM, que é um equivalente à agência geológica nos EUA.

Paralelamente, a CPRM tem conduzido a sua avaliação independente, e é esse relatório que foi publicado ontem, o primeiro relatório do seu trabalho, que conclui que há relação entre as nossas operações e o que está acontecendo no bairro dos arredores.

O que eu disse é que estamos avaliando esses relatórios da CPRM. Eles estão realizando outros estudos, com diferentes prestadores de serviço e suas próprias análises, e nós estamos buscando compreender os dados e compará-los aos nossos próprios dados.

O relatório da CPRM menciona ainda que as fortes chuvas e a falta de um bom sistema de distribuição de água, que foi danificado ao longo dos anos, e a falta de um sistema de esgoto, que não existe no bairro, estão contribuindo para os danos sofridos pelas ruas e pelas casas.

Então os desafios que estamos enfrentando agora, do ponto de vista técnico, é compreender todos os dados, chegando às conclusões certas com relação ao que deve ser feito para que o bairro esteja seguro e que possamos operar com segurança.

Esse é um processo complexo que levará algum tempo e exigirá diálogo com as autoridades, o que nós fizemos e continuamos fazendo, esse diálogo, e continuaremos a fazer. É isso que estamos fazendo com relação a Alagoas.

No México, nós tivemos um aumento do fornecimento de etano pela Pemex. E, paralelamente, nós já mencionamos ao mercado que estamos avaliando diversas alternativas para aumentar a importação de etano para o país. A própria Pemex já está importando etano.

Nós estamos buscando diversas alternativas para encontrar maneiras de importar etano, que devem ajudar a manter altas taxas de utilização, nesse nível ou até mais altas, dependendo da velocidade e de quais alternativas sejam implementadas.

Nos últimos anos, isso tem sido muito sustentável e, no futuro, nós vislumbramos alternativas de importação que devem contribuir para que isso seja muito sustentável ou até aumente.

João Lorenzi:

OK. Obrigado.

Hassan Ahmed, Alembic Global:

A minha pergunta é com relação à atual situação de vocês em Alagoas. Se os meus números estão certos, você tem cerca de 460 mil toneladas de soda cáustica lá, e cerca de 520 mil toneladas de EDC. A minha pergunta é, com a situação como está agora, do ponto de vista da soda cáustica, você possivelmente atenderia seus clientes através de importações?



E você faria algo parecido em termos de EDC? Talvez importar EDC para atender a sua unidade de vinílicos e, portanto, atender os seus clientes dessa forma? E se você está considerando isso, de onde viriam essas importações? Você estaria considerando a América do Norte? Você estaria considerando a Arábia Saudita? Se puder falar qualquer coisa sobre isso, seria ótimo.

Fernando Musa:

Hassan, obrigado pela pergunta. Como eu disse anteriormente, estamos avaliando todas as alternativas sobre como continuar a atender os nossos clientes na região. Nós já importamos soda cáustica como parte do nosso portfólio, então é uma operação que já realizamos, em menor volume, é claro. Mas isso, com certeza, é algo que faremos como parte do nosso processo enquanto analisamos como fazer essa parada. Nós certamente aumentaremos a nossa importação para garantir o fornecimento de soda cáustica dos nossos clientes.

Nós temos a infraestrutura, nós temos os navios-tanque em diversos portos em todo o Brasil. É algo que a Companhia já vinha fazendo há algum tempo.

Uma fonte natural seria os EUA, mas nós analisaremos dependendo de por quanto tempo ou em qual volume seja necessária a importação. Nós podemos ir atrás de diferentes fontes. É importante lembrar que temos uma outra planta menor, a planta de cloro-soda na Bahia que continuará a operar lucrativamente e fornecer um pequeno volume para o mercado local.

Em termos de EDC, você está certo. Nós podemos importar EDC, e já fizemos isso diversas vezes e de maneira mais ou menos consistente nos últimos anos. Então a alternativa de importar EDC é algo que estamos avaliando.

Novamente, a solução logística mais fácil seria importar dos EUA, devido à proximidade, mas tanto a soda cáustica quanto o EDC estão disponíveis como commodities de diversas fontes, e nós avaliaremos isso.

A unidade de cloro-soda na Bahia recebe sal de Alagoas hoje, e, portanto, está estruturada para receber sal proveniente de outros lugares. Então essa seria uma transição fácil, trazer sal de outros lugares, se encontrarmos sal a um custo competitivo.

Estruturar essa logística de importação de sal para Alagoas provavelmente levará mais tempo, já que não é uma operação realizada atualmente. Então essa é uma das atividades que a equipe já está analisando do ponto de vista técnico, caso seja necessário trazer sal de outras regiões para a planta de Alagoas, qual seria a infraestrutura e como nós adaptaríamos as plantas para receber e processar o sal, já que hoje ela recebe salmoura diretamente da mina de sal-gema. E, se recebermos o sal, precisaremos adicionar água, criar a salmoura. Precisamos de um navio-tanque diferente, etc. E tudo isso está sendo avaliado como alternativa para a continuidade da nossa capacidade de atender os nossos clientes.

Apenas para reforçar, importar soda cáustica e importar EDC é algo bastante corriqueiro para nós. Nós sabemos fazer, sabemos quem são os fornecedores, sabemos como comprar e sabemos como transportar. Isso será "bem fácil".

Já trazer sal para Alagoas apresenta um problema técnico ligeiramente diferente, que estamos avaliando, e isso pode levar um pouco mais de tempo para implementar, caso a decisão seja de seguir em frente com esse processo.

Hassan Ahmed:

Muito claro. Agora, sobre a questão de cloro-soda, no slide de perspectiva do mercado petroquímico que vocês apresentaram, parece que não estão muito animados ou muito *bullish* com relação ao preço da soda cáustica ao longo do ano. Vocês estão falando de estoques relativamente inchados e a sua expectativa é de redução dos *spreads*.



O único motivo para eu lembrar disso é que um dos maiores produtores globais de cloro-soda divulgou recentemente seus resultados e eles pareciam muito empolgados com um preço de US\$ 50 a US\$ 70 por tonelada de soda cáustica no final do ano. Então estou apenas tentando conciliar o que eles podem estar vendo ou o que podem não estar vendo. O que você está vendo que te faz mais pessimista com relação ao prospecto do segundo semestre?

Fernando Musa:

Eu diria que acreditamos que os estoques estão bastante altos e houve muita recomposição de estoques nos EUA. O mercado local enfrentou o desafio da Alunorte não operar, então um consumidor relevante não está operando plenamente e, portanto, o consumo diminuiu na região e isso contribuiu para as recomposições. E nós achamos que, no médio a longo prazo, a cadeia de vinílicos é bastante positiva, e vemos uma melhora no preço da soda cáustica mais para frente no ano.

O desafio dos *spreads* de vinílicos é que eles são uma mistura de *spreads* de soda cáustica e de PVC, na qual o preço da nafta torna-se parte do *spread* e, portanto, nós temos um cenário em que o preço do petróleo, e, conseqüentemente, da nafta, deve subir pouco ao longo do ano.

Nós temos um cenário em que o preço da soda cáustica sobe, mas, devido à nossa produção de eteno base-nafta, que misturamos ao PVC, nós temos essa pequena compressão dos *spreads* para 2019 em relação aos anos anteriores.

Mas a nossa perspectiva para os próximos anos é muito positiva devido às características positivas de oferta e demanda no mercado de vinílicos em geral, com a limitação dos investimentos, principalmente em termos de PVC. Nós vislumbramos margens saudáveis para o negócio no futuro.

Hassam Ahmed:

Muito útil. Muito obrigado.

Petr Grishchenko, Barclays:

Boa tarde. Obrigado por aceitarem minhas perguntas. Primeiro, relacionado à solicitação de parada. Todos vimos divulgado na imprensa local, acho que hoje de manhã, que a procuradoria renovou o pedido de bloqueio de ativos de R\$ 6,7 bilhões. Só queria saber se você já teve alguma discussão com o estado com relação ao motivo do relatório.

Fernando Musa:

Primeiro, não houve nenhum pedido de paralização até agora. Nós, preventivamente, decidimos dar início ao processo de parada, devido às conclusões que as autoridades divulgaram e à decisão dos procuradores, no fim do dia de ontem, de exigir a suspensão da licença operacional das minas de sal-gema. Mas não houve nenhum pedido formal para que parássemos as operações até agora.

Nós temos discutido a situação com a justiça e os procuradores já há algum tempo. O diálogo com o governo tem sido mais no sentido das ações emergenciais que estamos realizando no bairro para ajudar a mitigar alguns dos impactos dos problemas que estão afetando a população.

Esse tem sido o foco do diálogo com o governo. A conversa sobre o bloqueio de bens e etc. tem acontecido com os procuradores e na justiça.



Petr Grishchenko:

OK. E mais uma pergunta. Queria falar rapidamente sobre o México. Você mencionou que estão considerando importar etano. Por curiosidade, com base na sua avaliação ou estudos, você poderia discutir o impacto potencial nas margens se você importar cerca de 30% da sua capacidade? E, talvez só para simplificar a matemática, se você puder dizer o que pensa sobre o impacto na margem de eteno produzido a partir de etano importado versus Pemex, considerando a capacidade total.

Fernando Musa:

O racional por trás do etano importado é de que claramente o polietileno produzido com o etano importado terá um custo maior, uma vez que compramos etano da Pemex ao custo de Mont Belvieu menos um desconto, e que o etano importado teria o custo de Mont Belvieu mais o custo do transporte.

O aspecto relevante é que, mesmo ao custo de Mont Belvieu mais transporte, a posição de custo ainda é muito competitiva e permite margens muito saudáveis. E, conforme nós aumentamos a produção com volume adicional, a eficiência e a diluição de custos no complexo aumentam significativamente, então as toneladas adicionais também se tornam mais competitivas.

Além disso, dependendo da solução final que seja implantada, podemos até ser capazes de ir um pouco além de 100% da produção, uma vez que é comum nessas plantas, após você começar a rodar, você aprender a ajustar e atingir 105% da capacidade nominal. É plenamente atingível.

Então, com a capacidade de importação, podemos conseguir rodar consistentemente perto de 100% e, eventualmente, até acima de 100% por um tempo, com as margens desse volume adicional ainda sendo muito saudáveis. É assim que estamos vendo isso.

É claro, as diferentes soluções potenciais para importação terão custos ligeiramente diferentes. É isso que estamos avaliando, o *trade-off* entre eficiência logística, custo, aspectos de segurança da operação de importação de etano que, aliás, é algo com o qual estamos muito familiarizados, já que fazemos isso desde 2017, importando etano do Texas para a Bahia e o Rio de Janeiro.

Nós sabemos como transportar o etano, sabemos como descarregar, sabemos como incorporar o etano transportado no fluxo de produção local de matéria-prima. Não é algo que, do ponto de vista técnico, poderia impor qualquer desafio com o qual já não tenhamos lidado no passado.

Petr Grishchenko:

Entendi. Ajudou muito. Obrigado. E uma última pergunta, se me permitem, acho que mais cedo na teleconferência, você mencionou um número, como um impacto potencial da parada no EBITDA. Eu perdi o número. Você poderia repetir, por favor?

Fernando Musa:

O que eu disse foi que o negócio de vinílicos responde atualmente por 3% a 5% do EBITDA, dependendo do trimestre. Nós não temos uma estimativa do impacto no EBITDA, porque ainda precisamos definir o processo de parada e as alternativas que discutimos há pouco sobre o que poderia ser feito para manter as operações no caso de fechamento das minas de sal-gema.

Tudo isso está sendo avaliado e vai levar algum tempo até termos mais clareza. Se o negócio todo fosse parado, ele representa entre 3% e 5% do EBITDA global. Não esperamos que ele chegue a zero.



Petr Grishchenko:

Ótimo. Obrigado.

Fernanda Cunha, Citi:

Boa tarde. Obrigada por aceitarem as minhas perguntas. Na verdade, as primeiras duas são *follow-ups*. A primeira é: quais são os riscos que você vê de redução da participação de mercado no Brasil? Se você puder falar a respeito, caso piore a guerra comercial entre EUA e China, em que nível você acha que pode diminuir a sua participação de mercado? E com que nível você ainda se sente confortável em trabalhar?

A segunda é com relação às margens do México. Na sua perspectiva para os *spreads*, você acredita que os *spreads* no México em 2019 permanecerão mais ou menos nos níveis em que estão hoje? Só queria saber quais os critérios a que devemos estar atentos em termos de melhora da margem de 32% registrada no 1T.

E a terceira é com relação ao CAPEX de expansão da planta nos EUA. Você mencionou que o progresso físico atingiu 56%, mas ao mesmo tempo você já desembolsou pouco menos de US\$450 milhões. Ao mesmo tempo, se eu me lembro bem, você havia mencionado, acho que no ano passado, que você iria gastar US\$ 600 milhões, dos quais US\$150 milhões seria em capital de giro. Só queria saber se haverá mais algum aumento nesse número, ou se teremos novos aumentos nos tetos. Essas seriam as minhas perguntas.

Fernando Musa:

Fernanda, obrigado pelas perguntas. Sobre a questão da participação de mercado no Brasil, como eu disse, basicamente todos os projetos de PE estão rodando nos EUA até, provavelmente 2021, quando terá início o projeto da Shell. Há algumas plantas, como a Sasol, em Louisiana, que ainda estão para entrar em operação, mas são menores em tamanho com relação às que já iniciaram as operações. Então eu diria que a nossa previsão para participação de mercado considerada a nossa crença de que a situação já atingiu o equilíbrio.

A situação das importações dos EUA para o Brasil atingiu o ponto em que ela já é impactada pela guerra comercial com a China. Se a guerra de tarifas desaparecer, então devemos esperar um pouco mais de produto indo dos EUA para a China, tornando isso um pouco mais fácil. Mas isso deslocaria uma parte da produção que atende a China a partir do Oriente Médio, que precisaria encontrar um novo destino, então provavelmente acabaria aqui na América do Sul.

Então eu diria que já estamos provavelmente perto do equilíbrio. E agora, voltando para a primeira pergunta, será mais relacionado às nossas decisões táticas sobre a relação custo-benefício entre preço e participação de mercado aqui no Brasil, acerca de um número que deve permanecer bastante estável com uma pequena melhora na participação de mercado.

Se a economia reagir, haverá mais demanda pelos consumidores e a produção local, do ponto de vista logístico, será mais vantajosa. Então há uma tendência do cliente aqui de privilegiar o atendimento local.

Alguns dos produtores dos EUA formaram estoques locais, mas nem todos, então eles conseguem simular os níveis de atendimento que oferecemos. Mas nem todos fazem isso, e é muito diferente atender a partir de estoque em relação a atender com as plantas. Então eu diria que estamos bastante estáveis, com possibilidade de melhora.

Sobre as margens no México, a questão é o preço do PE, uma vez que a expectativa para o etano é bastante estável, um pequeno aumento já que algumas das novas centrais que estão entrando em operação não possuem necessariamente integração de PE. Mas com o aumento da disponibilidade de PE, nós esperamos uma estabilidade nos preços de PE. E com o aumento da nafta no 2S, se ela aumentar, aumentaria a pressão sobre os custos.



Então provavelmente um pouco mais de estabilidade com relação aos preços de PE e um pequeno aumento no preço de etano, o que explica a pequena compressão de margens que estamos vendo no México, em um nível muito saudável. Extremamente competitivo, uma vez que compramos o etano da Pemex a um desconto com relação a todo mundo que opera nos Estados Unidos.

E com relação à nova planta de PP nos EUA, o CAPEX que anunciamos era de US\$675 milhões. Esse era o CAPEX total, que não incluía valores de estoque ou capital de giro. Puro CAPEX.

Nós já executamos 56% da planta. Hoje, nós esperamos entregar o projeto dentro do orçamento e do prazo. É importante notar que "dentro do orçamento" a essa altura significa mais ou menos 3% a 5% conforme avançamos, e ainda restam oito a dez meses para a conclusão, já que esperamos o início das operações no 1T20.

Então estamos muito satisfeitos com o avanço físico. Nós enfrentamos alguns desafios no início do ano, principalmente com o incêndio no ITC que aconteceu em Houston, muito próximo das nossas instalações. Precisamos interromper a construção, porque os trabalhadores não podiam sair devido à fumaça e aos vapores que saíram do fogo durante mais de uma semana, uma semana e meia, o que impactou um pouco o cronograma. Mas uma semana não causará um desvio significativo, e nós temos ações para compensar essa semana em que não pudemos trabalhar no projeto.

Fernanda Cunha:

Se eu puder, sobre as margens no México, só para ver se entendi corretamente. Você está dizendo que a margem de 32% deve permanecer relativamente estável com os *spreads* atuais. Primeiro, é isso? Essa é a sua visão? E, segundo, quando podemos esperar uma melhora, recuperando os níveis de 40%, 50%?

Fernando Musa:

O que estava dizendo é que nós esperamos uma estabilidade nos *spreads* em relação à previsão que fizemos no início do ano. Mas, se comparado ao ano passado, é uma redução. É uma combinação de menores preços de PE, e foi uma queda muito grande nos preços de PE globalmente desde a queda no preço do petróleo no final de outubro, novembro do ano passado e, ao mesmo tempo, com a plena entrada em operação dos projetos. E, paralelamente, com mais centrais entrando em operação, não só o fornecimento das centrais para as plantas de PE, mas também alguns projetos de fornecimento de outros derivados entraram em operação, a demanda por etano deve crescer ao longo do ano. Então nós esperamos um aumento nos preços de etano na parte final do ano.

Então, estabilidade nos preços de PE em relação ao início do ano, leve aumento nos preços do etano daqui pra frente e, portanto, uma pequena compressão das margens, mas margens bastante saudáveis ainda, de maneira geral. Espero que tenha ficado claro.

Fernanda Cunha:

Obrigada. Ficou claro, sim.

Christian Audi, Santander:

Obrigado. Só alguns esclarecimentos, e obrigado pelas respostas detalhadas anteriores. Sobre o 20-F, só queria ver se eu entendi corretamente. Você mencionou que, caso não consiga arquivar o 20-F até 16 de maio, a ação passaria a negociar no mercado de balcão e que a NYSE daria início ao processo de saída da bolsa. Isso significa que a negociação é interrompida imediatamente e passa a negociar no mercado de balcão imediatamente?



E aí você mencionou que, se você recorrer, durante o recurso, a ação seria negociada no mercado de balcão, mas se você arquivar o 20-F, então ela voltaria a ser negociada como ADR na Bolsa de Nova York. Eu entendi corretamente? Poderia confirmar para mim, por favor?

Fernando Musa:

Deixe-me tentar esclarecer, e aí o Pedro pode complementar. Se o 20-F não for publicado até 16 de maio, acontecem duas coisas: primeiro, as ADRs passam a ser negociadas no mercado de balcão; segundo, a NYSE dá início ao processo de saída da bolsa (deslistagem). Então nós continuamos listados na NYSE, mas só não seremos negociados no ambiente da NYSE, seremos negociados no mercado de balcão.

Conforme corre o processo de saída da bolsa, um dos passos naturais será um recurso da nossa parte, que suspende o processo de saída, e isso suspende o processo de saída enquanto o recurso estiver sendo avaliado.

Durante esse período, nós continuamos sendo negociados no mercado de balcão, enquanto discutimos com a NYSE a saída da Companhia. Até a conclusão do processo de saída da bolsa, a qualquer momento entre hoje a decisão sobre a saída, que leva meses após 16 de maio, com base em experiências anteriores, se publicarmos o 20-F, há um procedimento automático de cancelamento da saída e transferência da negociação do mercado de balcão para o sistema de negociação da NYSE.

Espero que tenha respondido às suas perguntas.

Christian Audi:

Sim. Muito útil. E nós temos alguma ideia de quanto tempo leva o processo de saída pela NYSE? Meses?

Fernando Musa:

Como o Pedro disse antes, com base em experiências anteriores, isso levou cerca de seis meses.

Christian Audi:

OK. E há algum prazo também para o 20-F de 2018? Eu entendo que o prazo para o de 2017 seja 16 de maio. Há algum prazo específico para entrega do 20-F de 2018?

Pedro Freitas:

O prazo para o 20-F 2018 é 15 de maio.

Christian Audi:

Também. Então tanto o 2017 quanto o 2018 tem como prazo o dia 16. É isso?

Pedro Freitas:

Sim. Mas tem uma grande diferença aí. O prazo de 2018 é 15 de maio. Mas, em todo caso, se não tivermos o de 2017, não podemos arquivar o de 2018. Então precisaremos arquivar o de 2017 antes de poder arquivar o de 2018.

Christian Audi:



Entendi. E o seu processo de recurso é um processo, temos alguma ideia de tempo desse processo? Quanto tempo leva? O por quanto tempo permanece se você for afetado?

Fernando Musa:

Como o Pedro disse antes, não há um cronograma regulatório. As experiências anteriores colocam esse processo em cerca de seis meses. Mas não há um cronograma regulatório.

Christian Audi:

E existe alguma chance de, em 16 de maio, eles, ao invés de fazerem tudo isso que já falamos, concederem uma nova extensão?

Fernando Musa:

Não.

Pedro Freitas:

Não. O regulamento da NYSE não permite que a NYSE conceda novas extensões.

Christian Audi:

Entendido. Muito claro. A minha segunda pergunta é sobre o México. Você disse que está analisando o potencial de importar. Se você começar a importar, a Pemex ainda pagaria vocês pela incapacidade deles de fornecer a matéria-prima? Eles continuariam pagando a vocês a penalidade que eles têm pago até agora? Ou eles deixariam de pagar isso?

Fernando Musa:

Não. Se decidirmos importar por nós mesmos, não altera as obrigações contratuais da Pemex. Eles continuarão obrigados a entregar 66 mil barris por dia. E, se não entregarem, eles são responsáveis por todas as obrigações decorrentes.

Nós continuamos obrigados a comprar 66 mil barris por dia se eles fornecerem. Então não tem nenhum impacto. O fato de importarmos diretamente não altera o contrato assumido com a Pemex.

Christian Audi:

Entendi. E com que rapidez você consegue não só começar a importar, mas o quão rápido você consegue elevar, como você disse antes, potencialmente a sua taxa de utilização da planta dos níveis atuais para 100%?

Fernando Musa:

Depende. Há várias soluções. Algumas são mais rápidas, porém em menor escala, outras são mais demoradas, porém mais amplas. Esse é o *trade-off* que nós temos avaliado. Quando você age em menor escala e mais rápido, tende a ser mais caro em termos do custo por tonelada se comparado a uma operação maior, com o custo diluído.

Essa é parte da avaliação econômica que estamos fazendo além da avaliação técnica das diferentes soluções, uma vez que a nossa planta está localizada 5 km a 6 km do porto, e precisamos encontrar uma maneira de transportar do porto para a unidade, o que é um desafio.



Quando eu digo solução de longo prazo, maior, que leve mais tempo, estou falando de alguns anos. Já estamos realizando os estudos de engenharia, e isso provavelmente exigirá a construção e adaptação de parte do porto, construção de um terminal ou adaptação do porto atual, mais um navio-tanque, mais os dutos do porto até a planta, ou dutos para outros dutos que se conectem à nossa planta.

Envolve CAPEX, e você precisa de licenças para construção e tudo isso. Então estamos falando de um horizonte de dois a dois anos e meio para soluções maiores, mais competitivas. Existem alternativas mais simples que podem ser implementadas mais rapidamente, mas elas seriam mais caras em termos do custo por tonelada.

Christian Audi:

Excelente. E a minha última pergunta, sobre Alagoas, vocês decidiram interromper as operações da mina. Quanto tempo isso leva? É um processo relativamente rápido ou leva mais tempo?

Fernando Musa:

Há duas etapas nesse processo. Uma é o planejamento do ponto de vista de segurança, como fazer isso. Fechar as minas seria fácil e rápido, mas as implicações para a planta de cloro-soda são a parte mais complicada. É uma planta muito maior que hoje produz cloro. Então precisamos garantir que o cloro esteja sob controle, etc. Esses estudos estão sendo realizados.

Paralelamente, tem essa discussão com as autoridades, como elas mencionaram ontem ao divulgarem seu primeiro relatório, que qualquer parada deveria ser feita de maneira segura, levando em consideração os resultados obtidos até agora com relação ao incidente no bairro. Esse é um diálogo que teremos com eles, quais são as conclusões e quais são as implicações para o procedimento seguro de parada.

Não temos um cronograma no momento. Estamos começando o processo, estamos dando início a todos esses diálogos e planejando executar assim que possível. Mas a maior prioridade, como eu disse antes, é a segurança desse processo para garantir que, do ponto de vista operacional, não incorramos em nenhum risco desnecessário.

Christian Audi:

Ótimo. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada pelas perguntas. Passarei agora a palavra para a Companhia para as considerações finais.

Fernando Musa:

Gostaria de agradecer a todos pela participação na teleconferência e por suas perguntas. Como eu disse antes, foi um trimestre desafiador em termos de resultados operacionais e financeiros, que foram complementados por diversos eventos pontuais positivos que contribuiram para a geração de um bom EBITDA.

Seguimos com a nossa estratégia focada em eficiência e competitividade, diversificação das matérias-primas e geográfica, o que tem trazido resultados significativos. E seguiremos administrando as diversas tendências de consumo, tendências da economia circular, além dos diferentes desafios operacionais enfrentados em todo o mundo, alguns dos quais nós discutimos hoje. Tenho certeza que, conforme formos conversando nos próximos trimestres, continuaremos a falar dos bons resultados que temos entregue para os nossos acionistas e para a sociedade de maneira geral.



Muito obrigado pela sua participação e espero conversarmos novamente daqui três meses, na divulgação dos resultados do 2T.

Até logo.

Operadora:

Obrigado. Isso conclui a teleconferência de resultados da Braskem. Vocês podem desligar.

"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."