

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Braskem para discussão dos resultados não auditados referentes ao 4T e ano de 2016. Estão presentes hoje conosco os senhores: Fernando Musa, Diretor-Presidente; Pedro Freitas, Vice-Presidente de Finanças e RI; e Pedro Teixeira, Diretor de RI, Controladoria e Project Finance.

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

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, no site de RI da Braskem, www.braskem-ri.com.br, e na plataforma Engage-x, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após o seu encerramento.

Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar antecipadamente, no website, perguntas a serem respondidas durante a sessão de perguntas e respostas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Braskem, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Braskem e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Pedro Teixeira:

Boa tarde a todos. Bem-vindos a mais uma teleconferência de resultados da Braskem, hoje com o objetivo de falarmos um pouco sobre os resultados do 4T16 e consolidado de 2016.

É importante ressaltar, no slide três, que a Companhia comunica a seus acionistas e ao mercado que decidiu postergar para o dia 29 de março de 2017 o arquivamento de suas demonstrações financeiras auditadas relativas ao exercício de 2016.

Em função da conclusão do acordo global com as autoridades, anunciado no dia 21 de dezembro de 2016, a Companhia vem realizando as avaliações necessárias em seus



processos e controles internos, o que impactou o cronograma de trabalho junto aos auditores independentes.

Mas com o objetivo de manter o mercado informado sobre seu desempenho operacional e financeiro, a Companhia decidiu divulgar uma prévia não auditada dos resultados, que obviamente estarão sujeitos a ajustes e modificações quando da publicação das demonstrações financeiras auditadas finais.

Iniciando a apresentação pelo slide número quatro, vamos falar um pouco sobre os destaques de Brasil. No 4T, a demanda por resinas no Brasil atingiu 1,2 milhão de toneladas, uma expansão de 13% em relação ao 4T15, e uma retração de 6% em relação ao 3T16, em função da sazonalidade normal do período.

No ano de 2016, a demanda total fechou em 4,9 milhões de toneladas, uma retração de 1% em relação a 2015.

As taxas de utilização dos crackers no Brasil atingiram uma média no ano de 92%, foram 3 p.p. superiores ao mesmo período do ano anterior, e um recorde histórico na Companhia.

As vendas de resinas no mercado doméstico atingiram no ano 3,3 milhões de toneladas, 1 p.p. inferior ao ano anterior, muito em função da retração da demanda no período.

O ponto positivo foi que as exportações da Companhia atingiram recorde no ano de 2016, com uma expansão de 24% em relação a 2015, mais um recorde histórico neste ano de 2016.

O EBITDA do Brasil em 2016 atingiu R\$8,4 bilhões, representando 74% do consolidado do segmento da Companhia.

Seguindo ao slide número cinco, me aterei aos dois gráficos que estão na parte inferior do slide. O primeiro mostra um pouco da evolução do EBITDA da Companhia ao longo dos trimestres. Tivemos um EBITDA no 4T um pouco menor que os EBITDAS mostrados em anos anteriores, muito em função da sazonalidade regular do período, e também por conta de algumas provisões ambientais que foram lançadas de forma mais pontual neste 4T, no montante total de aproximadamente R\$180 milhões, o que dificulta um pouco a comparação do EBITDA no Brasil do 4T com os demais trimestres.

O gráfico na parte inferior direita mostra um pouco da evolução dos spreads internacionais, que afetam o resultado do *business* brasileiro da Braskem. Com a recuperação no 4T do preço do petróleo, o preço da nafta também acabou subindo, saindo de US\$3,65 para US\$4,22 por tonelada, fazendo com que houvesse uma redução do spread petroquímico, que afeta o resultado do *business* aqui no Brasil em 13%.

Seguindo para o próximo slide, número seis, mostramos um pouco dos destaques no desempenho de Estados Unidos, Europa e México.

Em Estados Unidos e Europa, o ano foi de uma taxa de operação espetacular, de 100%, 2 p.p. superior ao ano de 2015. Especificamente no 4T16, a taxa de operação



foi de 95%, tivemos uma parada de manutenção em nossa unidade Marcus Hook, na Pensilvânia.

O volume de vendas no 4T16 fechou em aproximadamente 500.000 toneladas, também impactado pela parada de manutenção mencionada acima.

No ano, a região de Estados Unidos e Europa totalizou 2 milhões de toneladas vendidas, 2 p.p. superior ao ano anterior, com o bom desempenho operacional e a forte demanda de polipropileno, principalmente no mercado americano.

O EBITDA do 4T nessa região foi de aproximadamente US\$100 milhões, o equivalente a R\$338 milhões, e no ano de aproximadamente US\$700 milhões, o equivalente a R\$2,5 bilhões, representando aproximadamente 20% do consolidado dos segmentos da Companhia.

No México, a taxa de operação das plantas no 4T totalizou 73%, 10 p.p. em relação ao 3T16, apesar de um impacto de uma parada programada do fornecedor de etano, em outubro. No ano, a taxa de operação do projeto do México finalizou em 42%, em linha com o cronograma de *ramp-up* do projeto previsto para o ano.

A produção de polietileno no 4T atingiu 193.000 toneladas, 16% superior ao 3T16. As vendas no ano todo totalizaram 432.000 toneladas, 46% destinadas ao mercado mexicano.

O EBITDA no 4T no México atingiu US\$104 milhões, o equivalente a R\$343 milhões, e no consolidado do ano, US\$165 milhões, o equivalente a R\$537 milhões, representando 5% do consolidado da Companhia.

O slide número sete detalha um pouco o desempenho nas unidades de Estados Unidos e Europa. É importante reforçar, no gráfico superior direito, que houve uma retração do spread nessa região, muito em função de um acréscimo no preço do propeno americano, em função de paradas de manutenção e problemas operacionais dos produtores de propeno da região, gerando certa escassez pontual de propeno. No longo prazo, entendemos que o mercado continua sobreofertado de propeno, e os spreads na região devem permanecer bastante positivos.

Em função da parada de manutenção e dessa contração pontual dos spreads, o EBITDA sofreu uma redução em Estados Unidos e Europa, gerando uma margem EBITDA de 17% no 4T16.

Seguindo para o slide número oito, damos um detalhamento maior sobre a nossa operação no México. Vale a pena mostrar um pouco da evolução da taxa de operação mensal do projeto.

No gráfico superior esquerdo – partirei do mês de outubro –, o projeto atingiu em outubro uma taxa de operação de 44%. Essa taxa foi menor justamente porque houve uma parada do nosso fornecedor de etano. Aproveitamos para fazer algumas melhorias, alguns ajustes em nossas plantas, o que permitiu que, a partir de novembro e dezembro, o projeto atingisse taxas de operação significativamente maiores, com destaque para dezembro, onde o projeto operou a uma taxa de 97%.



Então, é um motivo que dá muito orgulho para a Companhia, que em menos de um ano, desde o startup do projeto, o projeto já consegue, em um mês, atingir uma taxa de operação nessa magnitude de 97%.

As vendas do projeto vêm aumentando na mesma magnitude. No 3T, foram 153.000, e no 4T atingiram aproximadamente 200.000 toneladas, parte delas para o mercado mexicano, outra parte para exportação.

É importante reforçar, no gráfico inferior esquerdo do slide, a margem EBITDA do projeto, que atingiu no 4T 48%. Lembrando que neste trimestre, em outubro, ainda houve uma parada, em função da parada do fornecedor. Isso mostra o nível de competitividade, o nível de rentabilidade que esse projeto é capaz de atingir.

Seguindo para o próximo slide, mostramos o resultado consolidado da Companhia. No 4T atingimos R\$2,4 bilhões, o equivalente a US\$730 milhões, e no ano de 2016 atingimos recordes de EBITDA em Reais e em USD: R\$11,5 bilhões e US\$3,3 bilhões, uma alta de 23% em Reais e 18% em USD quando comparado ao ano anterior, pelos fatores que já mencionei anteriormente, como bom desempenho operacional das unidades, patamar saudável de spreads petroquímicos, um volume expressivo de exportações brasileiras, uma performance operacional muito boa em Estados Unidos e Europa, e agora o início da contribuição do resultado do projeto do México.

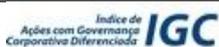
Em dezembro de 2016, a Companhia concluiu a negociação de um acordo global com as autoridades no âmbito das investigações da Lava Jato. Nesse acordo, a Companhia pagará às autoridades competentes, no Brasil e no exterior, um montante aproximado de US\$957 milhões, o equivalente a R\$3,1 bilhões.

A alavancagem corporativa da Companhia, quando medida pela relação dívida líquida/EBITDA em USD, foi registrada ao final do ano em 1,67x. E considerando os efeitos do acordo global firmado com as autoridades, a alavancagem fechou em 1,95x. Em ambos os casos, uma alavancagem bastante confortável.

Seguindo para o slide número dez, ele mostra a evolução do EBITDA de 2015 para o EBITDA de 2016. Tivemos uma série de efeitos positivos que ajudam a explicar essa variação positiva, de 18% superior em 2016 vis-à-vis 2015, um pouco em função de câmbio, um Real depreciado na média do ano de 2016 em comparação com 2015 contribuiu ao resultado; spreads petroquímicos internacionais de US\$134 milhões contribuindo para o resultado; maiores volumes globais contribuíram para o resultado em R\$145 milhões; margem de contribuição, precificação de produtos, em R\$250 milhões; o novo projeto do México, que não estava operacional, em 2016, na comparação ano com ano, contribui com US\$180 milhões; e 'offsetados' por um aumento de custo fixo, DVGA e outras provisões no valor de US\$251 milhões.

Fechamos com um EBITDA em 2016 de US\$3,3 bilhões, o equivalente a R\$11,5 bilhões, recorde para a Companhia.

Indo para o slide número 11, que mostra o perfil de alavancagem da Companhia, a Companhia fechou com nível de caixa bastante expressivo, de US\$7,3 bilhões. Adicionalmente, a Companhia dispõe de duas linhas de crédito em standby não-sacadas, o que leva o total de disponibilidades da Companhia para R\$10,2 bilhões, o que é suficiente, dá uma cobertura de dívida de 35 meses. A dívida bruta fechou em R\$24,5 bilhões, dívida líquida de R\$17,2 bilhões, um prazo médio de 14,6 anos.



É importante ressaltar que a alavancagem da Companhia permanece em patamares bastante saudáveis, 1,67x sem os efeitos do acordo, e considerando os efeitos do acordo com as autoridades em 1,95x a relação dívida líquida/EBITDA.

E esse patamar saudável é ratificado pelas três agências de *rating*, que, mesmo após o acordo com as autoridades, as três ratificaram o *rating* da Companhia, sem haver qualquer ajuste.

Seguindo para o slide número 12, vamos falar um pouco sobre o acordo global com as autoridades. Relembrando, toda a história começou em março de 2015, quando surgiram alegações de pagamentos indevidos em contratos de matéria-prima com a Petrobras. Em abril de 2015, a Companhia iniciou um processo de investigação interna independente, e em julho de 2016 surgiram novas denúncias de irregularidades.

De julho a outubro, a Companhia apurou a existência, ou buscou confirmação da existência dessas denúncias, da veracidade, e com evidências da existência de atos ilícitos, iniciou negociações formais com as autoridades brasileiras e americanas em outubro de 2016.

Em novembro de 2016, em função de pagamentos ilícitos realizados no passado, a Companhia fez antecipadamente, de maneira espontânea, ajustes fiscais, já reportados no resultado do 3T16.

E em dezembro, finalmente, a Companhia conseguiu fechar o acordo global com as autoridades brasileiras, americanas e da Suíça. O valor total do acordo foi de R\$3,1 bilhões, aproximadamente R\$1,6 bilhão a ser pago entre o 1T17 o 2T17, após a homologação do acordo pelas autoridades, e aproximadamente R\$1,5 bilhão a ser pago em seis parcelas anuais ajustadas pelo IPCA a partir de janeiro de 2016.

Uma parte importante do montante que será pago ao Ministério Público Federal, R\$2,2 bilhões serão destinados para a indenização de terceiros por conta dos atos ilícitos cometidos no passado pela Companhia.

O status do acordo: no Ministério Público Federal, já houve homologação na 5ª Câmara de Coordenação, que já produz os efeitos civis; está pendente apenas a homologação pelo juiz da 13ª Vara Federal de Curitiba.

No Departamento de Justiça Americano, o DOJ, a decisão final ocorreu no dia 26 de janeiro de 2016 pela corte competente; a SEC ainda aguarda a decisão final pela corte competente, que disseram que deve ocorrer no curto prazo; e na Suíça não há mais nenhum evento para ratificar ou homologar o acordo, ele está finalizado.

Das obrigações do acordo, é importante mencionar a existência de uma monitoria por um prazo de três anos, prorrogável por mais um ano, havendo necessidade, e uma série de melhorias no programa de conformidade anticorrupção da Companhia que já começaram a ser implementadas.

Mais detalhes sobre as melhorias de conformidade, há uma série delas, e estão bastante detalhadas no release financeiro da Companhia.



Seguindo ao slide número 13, que mostra um pouco da evolução dos investimentos da Companhia, houve uma redução de 19% na comparação da previsão que tínhamos para o ano de 2016 vis-à-vis o realizado em 2016, muito em função da apreciação do Real – boa parte dos investimentos da Companhia é em USD, e com o Real mais apreciado, esse montante se reduz naturalmente –; e uma priorização/otimização dos investimentos operacionais e estratégicos. Havia uma série de investimentos estratégicos planejados para serem feitos durante o ano, e por uma decisão de priorização e otimização, alguns foram postergados, outros foram cancelados, resultando em um montante menor de investimentos no ano de 2016.

Para 2017, a expectativa é de um nível de investimento ainda menor, principalmente pela não existência de contribuições adicionais da Braskem corporativa para o projeto do México. O projeto já está operando, gerando caixa, aumentando sua taxa de operação e não requerendo mais contribuições da Braskem para o projeto. Isso reduz em quase 40% o nível de investimento da Companhia para o ano de 2017.

Olhando para o futuro, seguindo para o slide número 14, temos uma previsão de taxa de operação global bastante distinta em cada uma das principais resinas da Companhia.

Começando por polietileno, vemos uma redução da taxa global de utilização para os anos de 2017 e 2018, muito em função das novas entradas de capacidade de polietileno base gás nos Estados Unidos. Isso deve colocar uma pressão, uma redução na margem dos spreads de polietileno no mercado global.

Olhando para o *business* de polipropileno, os spreads devem permanecer saudáveis no mercado global. Há novas capacidades entrando na Ásia, mas que têm sido absorvidas pela demanda, e nos Estados Unidos não há nenhuma nova capacidade anunciada no curto prazo.

Para PVC, a mensagem, do ponto de vista de spreads, deve ser positiva, não há nenhuma capacidade anunciada já há bastante tempo. As taxas de operação começam a aumentar, o que deve se traduzir em spreads cada vez maiores.

Seguindo para o slide número 15, trazemos um slide novo à nossa apresentação, que mostra um pouco da nossa visão de 2017 para cada um dos *businesses* da Braskem vis-à-vis 2016.

No Brasil, esperamos, na parte de volumes, uma recuperação gradual da demanda, com expectativa de crescimento de 2% na demanda brasileira, o que deve ser positivo para os volumes da Braskem no Brasil. Na parte de volumes para Estados Unidos e Europa, o crescimento orgânico não deve ter tanta variação de 2017 para 2016; e no México, o *ramp-up* deve gerar uma variação importante, um resultado importante na comparação de 2017 com 2016, simplesmente porque em 2016 a taxa média de operação fechou em 42%, mas ao final do ano já estávamos girando o projeto com uma taxa de operação acima de 90%. Então, um volume adicional deve contribuir a partir do projeto do México.

Nos spreads petroquímicos, já mencionei um impacto da estabilidade para PP, negativo para PE e positivo para PVC e petroquímicos básicos.



No câmbio, temos um efeito negativo para o *business* brasileiro com a apreciação do Real, mas positivo no *business* mexicano, com a depreciação do câmbio. O custo para o *business* brasileiro, com a apreciação do Real, fica mais relevante, e isso é ruim para o resultado da Companhia, e no México temos o efeito contrário: com o Peso mais desvalorizado, os custos em Peso ficam menos relevantes, o que é positivo para o resultado da Companhia.

Então, a Companhia hoje, diversificada geograficamente, tem uma série de efeitos, uns ajudando a contrabalancear um pouco os outros, e ajudando a dar uma estabilidade no EBITDA, na geração de caixa da Companhia.

Do ponto de vista estratégico, o foco do Brasil é na finalização do projeto de flexibilidade na Central Petroquímica da Bahia, para a possibilidade de girá-la parcialmente base gás e base nafta.

E nos Estados Unidos, a estabilização da produção de UTEC e um estudo de viabilidade para construção de uma nova planta de PP. Então, concluir esse estudo neste ano de 2017. E no México, a estabilidade operacional do complexo.

Finalizando a apresentação, as grandes concentrações para o ano são na produtividade e competitividade, foco na eficiência operacional e comercial, diversificação de matéria-prima; no longo prazo, a Companhia busca uma ponderação 50-50 entre nafta e produção base gás. Diversificação geográfica é um *key driver* de concentração da Companhia, ampliar a presença global fora do Brasil, com ganhos de escala em polietileno e polipropileno.

Tudo isso baseado no fortalecimento da imagem e reputação da Braskem, com uma governança bastante forte, com melhoria bastante expressiva nessa área de governança.

Passo agora para a sessão de perguntas e respostas.

Pedro Medeiros, Citibank:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Parabéns pelo resultado. Eu tenho algumas questões para esclarecer. A primeira delas, foi muito legal o gráfico que você mostrou com o nível de utilização do México crescendo para 97%. Eu gostaria de saber se vocês podem comentar, já sobre o 1T, como está o andamento dessa operação, se ela está se sustentando nesses patamares altos e se, de alguma forma, essa parada programada por uma questão de abastecimento de etano traz algum tipo de preocupação para vocês do nível de utilização da planta ao longo de 2017, do ponto de vista de suprimento de etano. Existe algum risco que deveríamos vislumbrar neste ângulo?

A segunda pergunta, quando olhamos a projeção de redução do nível de investimentos da Empresa para um patamar muito próximo de manutenção, e as perspectivas que vocês desenharam para as principais linhas de negócio, isso sugere que haverá uma geração de caixa livre bastante forte para a operação da Braskem como um todo ao longo do ano de 2017. Eu gostaria de saber se vocês podem comentar um pouco sobre qual é a expectativa de utilização desse caixa, se existe



alguma perspectiva de política de dividendos, se podemos esperar algo semelhante do lado de dividendo ao que aconteceu no ano de 2016.

E por último, se é possível falar sobre as perspectivas para contribuição de resultado do PP nos Estados Unidos, dado o significativo aumento que aconteceu nos preços de propeno ao longo dos meses de janeiro e fevereiro. Vocês estão passando uma ideia de estabilidade de margens para esse negócio, mas houve um incremento substancial no preço do propeno. Eu gostaria de entender como isso afeta esse *guidance*, se o muda de alguma forma. Obrigado.

Fernando Musa:

Boa tarde, Pedro. Começando pela sua pergunta sobre o México, como mostramos no quadro, o projeto no México passou por uma curva de aprendizado e de *ramp-up* da produção, com bons resultados em dezembro, e esse desempenho segue bastante positivo do ponto de vista operacional agora no começo do ano.

Do ponto de vista comercial, os esforços de seguir aumentando a nossa participação de mercado no mercado interno também evoluíram ao longo do ano passado e seguem na mesma direção.

A maior parte do volume no ano de 2016 acabou sendo exportada, é natural que isso aconteça à medida que você vai entrando em um mercado que, proporcionalmente ao mercado global, é muito menor. É mais fácil colocarmos o produto fora do que dentro, mas essa transição de mercado externo para mercado interno segue evoluindo, o que permitirá a melhor alocação dos produtos junto aos clientes mexicanos, mas também a otimização da exportação, alavancando nossas operações fora do México de forma mais intensa.

A parada que aconteceu em outubro, que o Pedro mencionou, foi uma parada incitada pela parada programada da Pemex, que visou fazer algumas melhorias no sistema de etano deles.

Nesse sentido, essa parada aumentou a resiliência do sistema. Nós aproveitamos para fazer alguns ajustes em nossa planta, em função do que aprendemos nos meses anteriores, e isso tem sido um fator importante de contribuição para o bom desempenho, que ficou explícito em dezembro, e quando apresentarmos o 1T espero que demonstremos a mesma batida.

Então, do ponto de vista de preocupação com o suprimento de etano, eu diria que estamos em uma situação muito parecida com o que vimos descrevendo nos últimos trimestres, que é uma situação onde estamos em um processo de *ramp-up*, atingindo agora o volume de contratos, a Pemex tem nos fornecido de acordo com o nosso pedido, e o país, o México, enfrenta alguns desafios na produção de etano em decorrência de problemas de algumas plataformas, que vêm sendo resolvidos, mas seguimos confiantes na força do nosso contrato e na importância estratégica do projeto para o país, o que no dia a dia tem se demonstrado verdadeiro no fornecimento que estamos recebendo.

Eu vou endereçar a terceira, e deixarei a questão do nível de endividamento e uso do caixa para depois. Falando sobre PP nos Estados Unidos, o ano de 2016 foi bastante atípico, em que tivemos um resultado muito forte, especialmente no 1S, onde nos



Estados Unidos houve uma falta de demanda que levou o país a começar a importar PP de forma mais importante.

No 2S, essas margens se arrefeceram um pouco, mas ainda em patamares históricos bastante elevados. A expectativa para 2017 é seguir nesse nível de margem mais próximo do 2S, que é um nível, do ponto de vista histórico, como eu disse, bastante saudável para a geração de caixa do negócio por lá.

O aumento de preço de propeno que aconteceu em janeiro, começou em dezembro e depois em janeiro, em nossa visão é um fenômeno momentâneo, causado por uma conjunção de paradas programadas e não programadas, que estão levando a uma restrição leve de oferta, associado ao bom momento de muitas das cadeias de consumo, que seguem rodando forte e, portanto, com a demanda por propeno forte.

Esse pequeno ajuste na oferta criou esse aumento de preço de propeno, mas nossa expectativa é de que as margens médias para o ano fiquem em linha com o que está se esperando, com o que vimos no 2S16.

Com relação à redução do nível de investimentos, eu gostaria de fazer uma observação, que o nível de investimentos está sendo reduzido por não precisarmos mais investir em nosso principal projeto estratégico, que é o México. Se compararmos o resto do investimento entre o ano passado e o que se prevê para 2017, nós estamos muito próximos desse número.

Não temos hoje nenhum grande projeto de investimento aprovado pelo Conselho, portanto em fase de execução, mas já informamos ao mercado que estamos no estudo de engenharia e de viabilidade para um possível projeto nos Estados Unidos para construção de uma nova linha de polipropileno. Em esse projeto se mostrando interessante e sendo aprovado pelo Conselho, seria um investimento adicional a ser feito ao longo dos próximos anos, com início em 2017. Esse seria um primeiro destino para o uso do caixa.

Nós seguiremos na boa gestão da hígidez da Companhia, buscando a redução de alavancagem.

E com relação à política de dividendos, pelo fato de termos gerado um prejuízo no ano de 2016, não temos a obrigação de distribuição de dividendo mínimo. Passa a ser uma discussão do Conselho, muito em cima de como o ano irá se desenrolar para que, ao longo do ano, se tome algum tipo de decisão com relação aos dividendos. Especialmente porque, se vocês se lembrarem, pagamos R\$1 bilhão de dividendos adicionais em outubro, em cima do R\$1 bilhão que foi pago em abril do ano passado.

Então, vimos de um ano de forte distribuição de dividendos, mas eu pedirei para o Pedro Freitas, nosso CFO, entrar um pouco mais em detalhes nessa questão.

Pedro Freitas:

Pedro, sobre a questão de dividendos, pelo próprio estatuto da Braskem temos o mínimo de 25% de distribuição do lucro líquido, e também temos uma provisão no nosso acordo de acionistas de buscar sempre maximizar a distribuição de dividendos, desde que isso não afete, primeiro, a hígidez financeira da Companhia; e segundo, as



perspectivas de crescimento da Companhia. Nós seguíamos por esses parâmetros para definir as propostas de dividendos.

No caso de 2016, como você viu, fechamos com prejuízo, então levaremos isso em consideração nessa proposta para o Conselho, para depois ser submetida na AGO em abril.

Pedro Medeiros:

Perfeito. Obrigado, Pedro e Fernando. Foram ótimas respostas.

Vicente Falanga, Bank of America:

Boa tarde. Voltando rapidamente ao assunto do dividendo, se a Braskem declarar lucro em 2017, nada impede que vocês sigam sua atual política e voltem a pagar dividendo referente a 2017, certo?

Eu já passarei para as minhas próximas perguntas. A segunda pergunta, observamos um crescimento bem expressivo nas vendas de resina. Estou olhando aqui PE, PP e PVC no mercado doméstico. Eu não sei o quanto vocês conseguem fazer isso, mas o que foi, de repente recomposição de estoque, se houve algum efeito de estoque, e quanto disso, de fato, foi crescimento? Eu tenho aqui que essas resinas, PE, PP e PVC cresceram, ano contra ano, próximo de 10% no 4T.

E por último, PVC para nós foi um dos destaques mais positivos. Mesmo com a recuperação forte no mercado domésticos, as exportações continuaram subindo muito fortemente, e aqui eu tenho duas dúvidas: primeiro, essa recuperação no mercado doméstico, se ela tem a ver com o setor de construção civil e se vocês já estão observando alguma recuperação dentro desse setor.

E segundo, em relação às exportações, vocês comentaram um pouco sobre isso, mas parece que o setor de PVC globalmente está indo muito bem, com pouca oferta entrando nos próximos três ou quatro anos. Eu gostaria de saber, primeiro, se vocês também têm essa leitura, se podemos esperar que as exportações de PVC permaneçam nesses níveis que vocês apresentaram neste trimestre, ou potencialmente até aumentando. Obrigado.

Fernando Musa:

Boa tarde, Vicente. Começando pelo dividendo, como o Pedro disse, as expectativas dos nossos acionistas, portanto da gestão Companhia, são de seguir na boa prática de decidir pagar os dividendos à medida que a geração de caixa e as questões de hígidez e planejamento para o crescimento futuro e criação de valor no longo prazo estiverem respeitadas.

Como você disse, ao longo de 2017, se as expectativas positivas forem se confirmando, é possível e provável que façamos um diálogo com o Conselho sobre como tratar esse lucro que será construído ao longo de 2017, eventualmente levando a uma discussão em 2017 do próprio lucro de 2017 sendo distribuído como dividendo. Isso é parte importante do valor percebido pelos acionistas.



O fluxo de dividendos no ano passado foi muito bem recebido, a forte geração de caixa permitiu que fizéssemos isso, e seguiremos nessa lógica de observar o que está acontecendo com a geração de caixa, observar as oportunidades de crescimento e investimento, para que tomemos essas decisões em conjunto com o Conselho.

Com relação ao mercado de resinas, apesar de um forte crescimento no 4T, o resultado do ano como um todo foi ainda de uma pequena queda de 0,7% em relação ao ano anterior.

Eu acho que o 4T tem dois principais componentes. O primeiro é uma clara mudança do rumo da economia e, portanto, de várias das nossas cadeias na direção mais positiva. Então, já começamos a ver sinais de melhoria acontecendo e se refletindo em nossa venda.

O segundo grande contribuidor é o fato de que o 4T15 foi um trimestre muito deprimido. Sazonalmente, a venda no 4T não é das mais fortes; se compararmos o 4T16 com o 3T16 vemos uma queda, sazonalmente já se espera uma queda, que, neste caso, foi compensada pelos primeiros sinais de melhoria da economia. E na comparação com o 4T15, que foi muito deprimido, que acabou gerando um 1T16 bastante forte, aí talvez o efeito de estoque na cadeia seja mais relevante na transição de 2015 para 2016 do que na de 2016 para 2017.

Com relação ao mercado de PVC, de todas as resinas, provavelmente é o mercado que, ao ter sofrido a maior queda entre as três resinas; de PE, PP e PVC, PVC foi a que mais sofreu nos últimos anos do ponto de vista de queda da demanda, e também é a que está dando sinais de recuperação um pouco mais lentos que as outras duas.

Descemos a um patamar bastante expressivo de queda; estamos falando, de 2013 para cá, de alguma coisa entre 23% a 25% de redução da demanda interna, o que acabou levando a Companhia a esse processo de exportação.

O volume de exportação de PVC para o ano dependerá muito de como o mercado interno se comporte. Como o Pedro mostrou, existe uma expectativa de melhoria das taxas mundialmente, e isso ajudará, do ponto de vista de demanda internacional.

Então, vamos acompanhar a evolução do mercado interno, a recuperação da construção civil, que tem demonstrado sinais mais tímidos, comparada com as outras duas resinas.

Vicente Falanga:

Certo. Obrigado.

André Hachem, Itaú BBA:

Obrigado pelas perguntas. A primeira é em relação a dedutibilidade do acordo de leniência para efeitos de imposto. Imagino que a parte do Brasil não seja dedutível, mas as que foram pagas para a Suíça e Estados Unidos teriam algum tipo de dedução de imposto que poderia acontecer em 2017?

E a segunda pergunta é em relação a flexibilização do cracker da Bahia. Vocês poderiam dar mais detalhes de a partir de quanto do *feedstock* dele poderia ser a base



de eteno agora? E vocês poderiam fazer isso para mais crackers indo para frente? Obrigado.

Pedro Freitas:

Sobre a questão da dedutibilidade do acordo, esse foi um acordo de US\$957 milhões em duas parcelas. Tem uma parcela de US\$652 milhões, que é a que está associada ao acordo com o DOJ, que não é dedutível. Nessa parcela, não temos dedutibilidade.

Na parcela da SEC, que é de US\$325 milhões, dependendo do uso desses recursos, o que for usado para indenizar terceiros, aí tem um caráter indenizatório, e nosso entendimento é de que essa parcela poderia, sim, ser dedutiva. Então, eu diria que em parte dos R\$325 milhões conseguiremos buscar essa dedução fiscal, mas para a maior parte do acordo, de fato, não há dedutibilidade.

Fernando Musa:

Endereçando a pergunta da produção de eteno na Bahia a partir do etano, o investimento que está sendo feito permite que a operação na Bahia chegue a até 15% da produção de eteno sendo feita com a matéria-prima etano. Esse é o limite dos investimentos atuais.

Nós temos outros possíveis investimentos que permitiriam aumentar esse percentual ainda mais. Esses investimentos estão agora sendo avaliados do ponto de vista de engenharia e viabilidade, mas não temos nenhuma decisão com relação a esse próximo passo. Mas é uma opção que está sendo avaliada.

André Hachem:

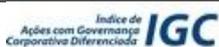
Perfeito. Muito obrigado.

Gustavo Allevalo, Banco Santander:

Boa tarde a todos. Eu tenho algumas perguntas. Primeiro, relacionado à operação da Riopol, eu gostaria de entender se essa taxa de utilização que estamos vendo nos últimos trimestres é confiável para assumirmos ao longo de 2017, e se não está havendo nenhum tipo de problema no fornecimento de matéria-prima com a Petrobras.

A segunda pergunta está relacionada às duas operações recentes que vocês anunciaram, tanto a venda da quantiQ quanto a compra da Cetrel. Eu gostaria de entender como está o andamento dessas negociações, e quando se espera a conclusão. E em relação a Cetrel, vocês poderiam explicar um pouco o racional dessa aquisição, dado que é um ativo que vocês haviam vendido lá atrás, em 2012, vendo que era *non-core*, e agora estão recomprando esse ativo?

E por último, só para entender na parte de spreads de PE, vocês colocaram naquela tabela que esperam uma queda para 2017. Vocês entendem que as adições de capacidade que estão previstas para entrar este ano já devem ter um impacto significativo nos spreads, principalmente a partir do 2S, ou entendem que o *ramp-up* será mais lento, que o mercado, e as próprias empresas, imagino, estão usando o mesmo caso de vocês no México, que o *ramp-up* teve alguns atrasos no começo e também foi um pouco mais lento? Essas seriam minhas perguntas. Obrigado.



Fernando Musa:

Obrigado, Gustavo. Primeiro falando sobre nosso complexo em Duque de Caxias, no Rio, nós temos percebido um aumento importante na taxa de utilização por lá em função do aumento do fornecimento, por parte da Petrobras, do etano.

Esse aumento, em nossa análise, é consequência da entrada em produção de vários campos do pré-sal, que tem uma composição de gás importante, e um gás com conteúdo de etano mais forte que as outras reservas que, no passado, serviam de base para o suprimento ao cracker de Duque de Caxias.

Nesse sentido, eu diria que as condições para manutenção desse fornecimento mais perto dos níveis contratuais existem no sistema da Petrobras. A questão operacional do dia-a-dia fica na confiabilidade do sistema da Petrobras, tanto da extração do gás como de transporte até a costa e processamento e separação do etano, o que, no passado recente, no ano passado e agora, tem tido boa confiabilidade.

As condições estão aí para seguir, mas, como todo contrato de fornecimento, estamos sujeitos à confiabilidade dos fornecedores.

Com relação aos processos de quantiQ e Cetrel, no processo da quantiQ já fizemos o *signing* da operação, estamos agora percorrendo algumas condições para o *closing*, que são poucas e estão em etapa final. Então, deveremos ter o *closing* daqui a algumas semanas. Algumas dessas coisas dependem de *waivers* e confirmação de fornecedores, por exemplo, e algumas delas demoram.

Um marco importante nesse processo foi uma aprovação por parte do CADE muito rápida. Então, essa incerteza com relação ao órgão regulador já foi eliminada.

Com relação à Cetrel, anunciamos que fizemos uma oferta para comprar 63,7% da Companhia. Esta compra está sujeita à aprovação de uma assembleia geral de acionistas, essa assembleia geral ainda não foi convocada. Uma vez aprovada pela AGE, entrará nos processos normais que existem, similares aos da quantiQ, entre *signing* e *closing* desse tipo de operação.

Existem alguns laudos que precisam ser feitos formalmente por parte da Braskem e por parte da Cetrel para a convocação da assembleia, e esses laudos estão sendo finalizados. Assim que estiverem finalizados, a AGE vai ser convocada para essa aprovação.

Sobre o racional desta aquisição, é importante voltarmos a 2012. Quando foi feita a venda, a situação da Braskem era bastante diferente. Era o começo do projeto do México, uma situação de alavancagem bastante diferente, que levou a um ambiente onde a oportunidade de vender esse ativo, que era crítico para a operação do cracker de Camaçari, para uma empresa com muita capacitação, focada nesse negócio e com ambição de crescimento, se mostrou uma boa oportunidade; empresa essa a Odebrecht Ambiental, que obviamente tem um grau de conhecimento e confiança importante por parte da Braskem.

Com a decisão da Odebrecht de sair desse mercado de saneamento e processamento de resíduos, e o consequente processo de venda levando ao desmembramento das



operações da Odebrecht Ambiental, a Cetrel ficou isolada e sujeita a um processo de desinvestimento por parte da Odebrecht ambiental.

Neste momento fizemos a discussão com o nosso conselho, fizemos uma análise detalhada dos riscos operacionais e dos riscos que teríamos no caso de troca de controle da Cetrel.

Como não identificamos um *player* no mercado nacional que tenha as competências que a Odebrecht Ambiental demonstrou ao melhorar o desempenho da Cetrel, que foi o que aconteceu nesses quatro anos, como não identificamos esse *player* que poderia nos dar um conforto de que a operação seguiria com o grau de confiabilidade que é necessário para a Braskem, na discussão com o Conselho chegamos à conclusão de que a Braskem voltar a ser controladora desse ativo, que é um ativo que a Braskem conhece, já foi controladora, era uma solução boa e interessante.

E negociamos uma transação que, ao nosso ver, se encaixa dentro dessa gestão de risco e mitigação de risco do cracker da Bahia, um cracker que já é o nosso maior cracker, que vem sofrendo investimentos, como esse investimento de flexibilização de etano, de 'crackeamento' de etano, que o tornam ainda mais relevante para a competitividade futura da Companhia.

Na conjunção desses fatores como um todo, tomou-se a decisão de prosseguir e fazer a oferta para a compra da Cetrel, que ainda precisa ser aprovada pela AGE, para depois passar pelo processo de *closing*.

Com relação aos spreads de PE, a visão é de que, na linha do que você falou, nós temos novas capacidades entrando neste mercado na América do Norte, e a primeira delas é a nossa.

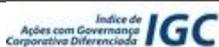
Além disso, existem algumas plantas de polietileno sendo construídas e finalizadas durante o ano de 2016 e começo de 2017, além dos grandes projetos que envolvem cracker mais compras de PE, que esses sim têm uma expectativa de partida ao longo de 2017 e 2018, e aí eu diria que, se mapearmos a comunicação dessas empresas que estão investindo nesses complexos, veremos que, ao longo dos últimos meses, elas têm se tornado mais cuidadosas, e é possível que a partida passe por um processo similar ao que passamos no México, que já é previsto por todos. Todo mundo que parte um complexo desse tamanho já prevê uma curva de *ramp-up* significativa.

É possível que essas curvas se alonguem e isso ajude o impacto do aumento de capacidade a ser menos relevante do ponto de vista de spread. A maior capacidade vai pressionar o spread, e todo mundo concordará que a pergunta de US\$1 milhão é qual é a velocidade em que isso será feito, e nós temos uma visão, que está refletida aí, de que já há um impacto em 2017. É possível que as coisas escorreguem, portanto o impacto seria menor, porém as coisas podem partir bem e esse impacto ser marginalmente mais significativo.

Gustavo Allevalo:

Está claro. Muito obrigado pelas respostas.

Julia Ozenda, UBS:



Obrigada pelo *call*. A maior parte das minhas perguntas já foi respondida, mas fazendo um *follow-up* da pergunta do Pedro, então esse aumento do preço de propeno e as margens um pouco mais apertadas devem se refletir agora no 1T e depois dar uma normalizada? Ou não, foi uma coisa que pegou mais no final do ano e não deve mais impactar neste ano?

E a segunda pergunta, só para confirmar, Pedro, você mencionou que houve um não recorrente de R\$180 milhões que impactou o EBITDA deste trimestre. Eu gostaria de saber se foram provisões ambientais, o que foi exatamente. Se puderem me ajudar com isso. Obrigada.

Fernando Musa:

Falando do propeno, é importante lembrar que a dinâmica de margem é mais complexa do que simplesmente o aumento do preço da matéria-prima. O que aconteceu na virada do ano, em janeiro, é um aumento da matéria-prima, mas isso acaba sendo acompanhado por um aumento do preço de polipropileno. E aí começa a haver a substituição de material e o preço relativo, dependendo do tamanho desse aumento de preço, começa a impactar.

Como a nossa visão é de que foi um aumento momentâneo, não será um aumento de preço de PP em função do aumento de propeno sustentável no longo prazo, esse risco de os clientes fazerem o *switch* é muito baixo. Eles precisam de um tempo, ter confiança de que esse preço ficará mais estressado para fazer uma movimentação.

Nesse sentido, como a demanda segue forte, ainda é cedo, dependerá um pouco de como o preço de propeno ficará nos meses de fevereiro e março. Ainda é cedo para dizer o que irá acontecer com as margens.

Tipicamente, em movimentos rápidos há pequenas compressões de margens, seguidas de quando o propeno volta, e expansões de margem. É possível que o 1T não tenha tanto impacto assim por causa desse preço, mas dependerá muito do que acontecerá com o preço do propeno daqui para frente.

Como eu disse, nossa visão é de que esse aumento de preço é uma restrição momentânea de oferta em função de paradas programadas e não programadas. Em passando essa redução de oferta, tudo leva a crer que volte para patamares mais normais ou alinhados com o que estávamos vendo em um passado mais recente.

Com relação aos não recorrentes, deixarei para o Pedro Teixeira explicar o que aconteceu.

Pedro Teixeira:

Julia, com relação às provisões que foram lançadas agora neste trimestre, foi um montante por volta de R\$180 milhões. Temos uma série de procedimentos e controles para garantir que o nível de provisão ambiental de nossas plantas esteja atualizado. De tempos em tempos fazemos esse processo de atualização, como foi feito neste trimestre.



Para definir o montante das provisões, fazemos uma estimativa de desembolso de gastos nos próximos cinco anos. Elevamos a barra, adotamos uma metodologia um pouco mais conservadora, o que levou a esse montante de provisionamento um pouco maior, mais pontual neste trimestre.

Mas isso representa um pouco da estimativa de desembolso de caixa da Companhia nos próximos cinco anos com gastos relativos à recuperação ambiental nas plantas aqui do Brasil.

Julia Ozenda:

Está ótimo. Obrigada.

Felipe Gouveia, Bradesco:

Boa tarde. Uma pergunta sobre o México. Em dezembro alcançou 97%. Eu gostaria de entender qual seria a intenção da Empresa em 2017, se é manter entre 95%, 100%. É até interessante ter essa leitura pensando nos próprios produtores que entrará nos Estados Unidos. É do interesse da Empresa produzir o máximo possível, mesmo que isso tenha um impacto nos spreads? Ou seja, ao final do dia, o que importa para a Empresa é o ganho de margem que ela terá no projeto, independentemente do preço.

A pergunta é: é do interesse da Empresa trazer o máximo de utilização possível já para 2017? Ou por causa de entradas concomitantes dessas plantas, seria trazer uma produtividade um pouco menor, a princípio?

Outra pergunta, também sobre a operação nos Estados Unidos, nesse potencial projeto novo em estudo, qual seria mais ou menos a magnitude de valor para o CAPEX adicional? Estaríamos falando de algo entre US\$300 milhões a US\$500 milhões? Só para podermos fazer um pouco de contas aqui. Obrigado.

Fernando Musa:

Obrigado pelas perguntas, Felipe. Falando sobre o México, o objetivo claramente é otimizar e rodar à máxima capacidade possível do ponto de vista industrial.

Estamos partindo na frente em relação a esses outros complexos. A planta é muito competitiva do ponto de vista de custos, temos uma demanda local forte, onde temos uma vantagem logística para atender, e a nossa capacidade de exportar a partir do nosso local de produção é boa, já vimos demonstrando isso no passado recente.

Então, do ponto de vista da estratégia de operação, ela é clara: se der para rodar a 105%, rodaremos. É máxima produção, maximizar a colocação do produto no mercado interno e otimizar o processo de exportação.

Por mais que exista um aumento de capacidade, é importante lembrar que o mercado mundial de polietileno está acima de 100 milhões de toneladas/ano. O nosso volume adicional é relevante, mas com a nossa capacidade, do ponto de vista de custo, de exportar praticamente para qualquer lugar, o impacto que o nosso projeto por si só tem no equilíbrio oferta/demanda, de outras regiões que não sejam o México, é pequeno. Mesmo comparado com os Estados Unidos, estamos falando de perto de 20 milhões



de toneladas, ainda temos um impacto relativamente pequeno. Nesse quesito, a estratégia está clara.

Com relação ao projeto nos Estados Unidos, esse é um projeto, como eu disse, que está em fase de engenharia, em que vimos monitorando o que está acontecendo no mercado de construção nos Estados Unidos.

Se olharmos as informações de quem está construindo planta nos Estados Unidos, esses projetos de polietileno e outras plantas petroquímicas, que algumas já foram inauguradas e outras têm partida prevista para o próximo par de anos, de modo geral essas plantas têm vindo com custos bastante altos, do ponto de vista de construção.

Tendo dito isso, a nossa expectativa é de que este projeto esteja mais para a faixa de US\$500 milhões, dada a capacidade esperada e o tipo de tecnologia que foi selecionada. Ainda não temos um número, porque estamos fazendo o estudo de engenharia, mas a ordem de grandeza está mais para US\$500 milhões do que para US\$300 milhões, no *range* que você mencionou.

Felipe Gouveia:

OK. Obrigado. Só um *follow-up* da primeira pergunta: o fato de os Estados Unidos terem agora uma política externa menos ortodoxa com relação ao México impacta vocês de alguma maneira com relação ao que fazer com o *output* da planta do México? Ou seja, mudar um pouco a estratégia de vendas com relação à exportação e importação? Vocês estão prevendo alguma mudança, ou a princípio mantém o plano inicial?

Fernando Musa:

O plano inicial sempre foi de priorizar o mercado interno mexicano, e exportar nos primeiros anos um volume mais expressivo e, à medida que o mercado mexicano siga crescendo, vamos diminuindo a exportação e focando mais a venda no mercado interno.

Dessas exportações, os Estados Unidos nunca foram o destino prioritário, especialmente em função do aumento de produção que acontecerá por lá. É um mercado, sim, integrado com o México, até o Trump fazer alguma coisa diferente disso. É um mercado de destino, mas não necessariamente o mais importante.

Nesse sentido, qualquer mudança que o Trump venha a fazer, nessa dimensão de repriorizar o que enviaríamos para os Estados Unidos, eu acredito que o impacto será pequeno, porque o volume no médio prazo que estaria indo para os Estados Unidos também seria pequeno, para começar o diálogo.

Por outro lado, se expandirmos a pergunta e pensar no que qualquer medida por parte do Trump pode significar para a Companhia, ainda é cedo para ter alguma opinião, principalmente porque acho que todo mundo, os americanos e o resto do mundo ainda estão processando exatamente o que sairá da retórica e virar prática por parte do Trump da equipe. Mas se for na direção de renunciar o acordo do NAFTA e criar tarifas, eu não consigo imaginar um cenário em que os Estados Unidos coloquem uma tarifa e o México não faça um *tit for tat*, retalie e faça uma tarifa.



Nesse sentido, a nossa pequena exportação para os Estados Unidos seria menos competitiva, mas hoje o principal fornecedor do mercado mexicano são as plantas americanas. Então, o nosso “principal concorrente”, o mercado americano, se tornará menos competitivo que o mercado local. Nesse sentido, seria positivo.

Por outro lado, dependendo de como isso se passe, poderia haver um impacto para a economia mexicana, o que poderia diminuir um pouco a taxa de crescimento do mercado de polietileno.

Como essas duas coisas se balanceiam? É muito difícil dizer. Hoje, eu me arriscaria a dizer que está do neutro para o positivo, dada a nossa presença no mercado mexicano e o tamanho do mercado mexicano, mas ainda é muito cedo para termos uma visão mais clara, especialmente pelas incertezas do que realmente acontecerá, como e quando isso seria implementado.

Felipe Gouveia:

Excelente. Muito obrigado. Só para deixar aqui o elogio, os slides 14 e 15 que vocês introduziram nessa apresentação foram muito interessantes, nos ajudaram bastante a quantificar a sua visão de longo prazo, tanto para utilização quanto o que vocês estão vendo de impactos interessantes para a Empresa.

Bruno Montanari, Morgan Stanley:

Boa tarde. São alguns *follow-ups*, primeiro voltando à questão do suprimento de etano: um mês de fornecimento baixo é o suficiente para discutir o *take-or-pay*, ou isso é baseado em uma média móvel? Gostaria de entender um pouco o mecanismo.

Fernando Musa:

Você está falando de qual fornecimento de etano?

Bruno Montanari:

Da Pemex.

O segundo ponto, no caso da Cetrel, a Petrobras já se posicionou como acionista em relação a essa aquisição?

E o terceiro e último, no caso do processo de auditoria dos *financials*, existe algum ponto de atenção específico que os auditores estejam olhando, ou o atraso é de fato mais generalizado pelo processo de revisão dos demonstrativos e dos processos internos? Gostaria de entender um pouco esses pontos. Muito obrigado.

Fernando Musa:

Com relação ao contrato de etano, ele tem uma série de parâmetros de gestão de *take-or-pay* ou de *deliver or pay* que não são necessariamente disparados por um único mês. Há períodos de *catch-up*, tanto por parte da Braskem, se estivermos puxando menos, quanto por parte da Pemex, se ela estiver entregando menos. Então, um mês não é suficiente.



Além disso, no caso que aconteceu, em casos de parada programada o contrato prevê que se alinhe isso e se considere no planejamento de produção de ambas as partes esse planejamento. Então, se no futuro tivermos uma parada programada, nós combinaremos com a Pemex, e isso não necessariamente levará a qualquer *deliver or pay* do contrato.

Com relação à Cetrel, a Petrobras não se posicionou, porque esse posicionamento se dará na assembleia de acionistas, a Petrobras enquanto acionista. O Conselho de Administração da Braskem já se posicionou e aprovou, por isso está sendo levado para assembleia. Lembrando que, no Conselho de Administração, existem quatro membros do Conselho que são apontados pela Petrobras.

Bruno Montanari:

Foi aprovado unanimemente, entendo.

Fernando Musa:

Aprovado unanimemente, com exceção do Presidente do Conselho, que se absteve por ser o Newton de Souza, que também era presidente da Odebrecht S.A. Então, por questões de possível percepção de conflito de interesses, se absteve.

É importante notar que a reunião que aprovou teve a ausência de dois conselheiros, então foi aprovado por um grupo de nove dos 11 conselheiros, e com o pedido de não participar da votação por parte do Newton, foi aprovada por oito conselheiros; os quatro indicados pela Petrobras e outros quatro.

Bruno Montanari:

Perfeito.

Fernando Musa:

Com relação ao processo de auditoria, eu acho que, farei alguns comentários, e depois pedirei para o Pedro reforçar ou detalhar. Primeiro, o fato de estarmos divulgando os *financials* não auditados é uma demonstração da nossa crença de que, do ponto de vista numérico, já estamos onde precisaríamos estar.

O desafio que estamos tendo é que um processo de auditoria não inclui única e exclusivamente numerologia contábil, ele tem também aspectos de controles internos. É esse trabalho de controles internos que tem sido o foco do trabalho e está levando mais tempo do que se previa.

O principal motivo disso é o fato de que o acordo foi fechado em 21 de dezembro, o processo de negociação do acordo impôs um conjunto de restrições do ponto de vista de confidencialidade na Companhia, portanto existiram algumas informações que são relevantes para a análise dos auditores com relação ao ambiente de controles internos, e só pudemos começar o diálogo com os auditores depois do fechamento do acordo.

21 de dezembro, véspera de Natal, mesmo com a restrição levantada, precisava-se fazer e assinar NDA para eles poderem ter acesso. Isso acabou levando que, na



prática, essa parte do trabalho só pôde começar em janeiro. Eu diria que esse é o principal *driver* dessa necessidade que temos de postergar a publicação do balanço auditado.

Não sei se o Pedro quer adicionar alguma coisa.

Pedro Freitas:

É isso. O foco do trabalho, como divulgamos no Fato Relevante, está em torno de controles internos. Nós não temos uma expectativa de alteração relevante nos números que estamos divulgando hoje, então o foco é mais em questões de controle de processos, revisão, que é necessária dentro de um processo de auditoria, que acaba valendo também para efeitos de auditoria do 20F, portanto tem uma parte dessa auditoria que é a auditoria da SOX, dos processos da Companhia.

Em função de tudo isso é que acaba se tomando um pouco mais de tempo, mas, como eu já falei, na questão dos números achamos que não haverá nenhuma mudança relevante no que estamos divulgando.

Bruno Montanari:

Perfeito. Obrigado pelos esclarecimentos.

Operadora:

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

Fernando Musa:

Gostaria de agradecer a participação de vocês, as perguntas e o diálogo. Gostaria de encerrar reforçando a minha crença de que a Braskem vem perseguindo uma estratégia muito clara nos últimos anos na busca de produtividade e competitividade de todas as suas operações, diversificação da base de matéria-prima, diversificação geográfica, e o ano de 2016 foi mais um exemplo do sucesso e da criação de valor que essa estratégia traz para a Companhia e, portanto, para os nossos acionistas.

É óbvio que o ano de 2016, além dos excelentes resultados operacionais e financeiros, também foi um ano muito mercado por toda essa discussão de negociação do acordo. Fico feliz de termos conseguido concluir o acordo com as autoridades, nem que tenha sido na véspera do Natal, mas concluímos no ano de 2016, e agora podemos colocar esse assunto para trás e lidar com as suas consequências.

Além de óbvio, de ter de pagar a penalidade, estaremos sujeitos a um processo de monitoria, e existe uma série de expectativas de melhorias dos programas de conformidade internos da Companhia.

Mas é óbvio que também será uma grande prioridade para nós ter certeza de que todos os agentes de mercado, sejam analistas, investidores, instituições financeiras, clientes, fornecedores, os nossos integrantes, que todos entendam que esse assunto já está encerrado do ponto de vista das autoridades, e que agora estamos aqui



prontos para nos dedicarmos 100% à execução da estratégia e à geração dos resultados para os acionistas.

É claro que a indústria petroquímica é uma indústria cíclica, com vários fatores de risco, mas essa estratégia tem nos ajudado a mitigar e criar outras ações de mitigação importantes para muitos desses riscos.

Eu já mencionei a diversificação de matéria-prima, um bom exemplo é o investimento no cracker da Bahia, a partida da planta do México para diversificar a matéria-prima; hoje, temos uma base de receita e geração de EBITDA muito forte fora do Brasil, o que diminui a nossa dependência de uma economia.

Estamos em um momento muito propício no sentido de estarmos transicionando de dois anos de muito desafio econômico no Brasil para um ano onde se espera, no pior dos casos, uma estabilidade, o que já seria boa notícia para o nosso segmento.

Seguiremos na execução da nossa estratégia, e na linha de transparência e comunicação com o mercado, que se encaixou a essa decisão de comunicar o balanço não auditado, e seguir trabalhando para finalizar esses temas de controle interno para, até o fim do mês de março, podermos aproveitar as demonstrações financeiras auditadas.

Então, mais uma vez, obrigado pela atenção de vocês, e até a próxima reunião, daqui a um trimestre.

Operadora:

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

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