

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Braskem sobre os resultados do quarto trimestre de 2018 (4T18). Hoje, conosco, estão os senhores Fernando Musa, CEO; 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 as considerações da Braskem, daremos início à sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por gentileza, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

A teleconferência está sendo transmitida simultaneamente via webcast disponível na página de RI da Braskem no endereço 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. Sr. Teixeira, pode prosseguir.

Pedro Teixeira:

Olá a todos. Obrigado por participarem da teleconferência da Braskem referente ao exercício de 2018. Vamos direto ao slide número quatro, onde falaremos das principais entregas no ano.

Em termos de destaques operacionais, gostaríamos de ressaltar que 2018 foi o ano completo da unidade de Camaçari, na Bahia, rodando com a central petroquímica flexível, sendo que 18% da produção da unidade utilizou etano no cracker flexível que temos no Brasil.

Em termos de criação de valor, a Braskem, em 2018, assumiu o Compromisso Voluntário para a Economia Circular de Plásticos, juntamente com membros da ABIQUIM e outras 27 empresas globais da cadeia de valor de plásticos, fundando a Aliança para o Fim do Resíduo Plástico.

Além disso, a Companhia dedicou-se à construção da nova planta de PP nos EUA, que atingiu 48,3% de avanço físico, sendo que já investimos US\$382 milhões neste projeto específico.

A Braskem assinou um contrato de compra de energia eólica que permitirá a ampliação do Complexo Eólico Folha Larga, na Bahia, que está sendo desenvolvido atualmente pela EDF Renewables. Ainda do ponto de vista ambiental, a Braskem e a Siemens estabeleceram uma parceria para melhorar a eficiência energética no cracker de São Paulo.

E, finalmente, 2018 foi o ano em que a Braskem inaugurou o seu novo escritório na Índia, com o objetivo de desenvolver novas oportunidades de negócios e vendas na região.

Com relação à gestão do endividamento (*liability management*), em 2018 a Companhia decidiu realizar o resgate parcial de US\$ 200 milhões do bond perpétuo, como estratégia para reduzir as despesas com juros de dívida. Além disso, a Braskem fechou duas linhas de ECA, uma com a Hermes, no valor de US\$ 225 milhões, para financiar uma parte dos investimentos na nova planta de PP, e outra de US\$ 295 milhões com a SACE, para financiar os investimentos ordinários da Braskem, fortalecendo o relacionamento da Braskem com fornecedores italianos.

Com relação à avaliação de crédito, a S&P e a Moody's mudaram a perspectiva da Braskem de negativa para estável e, pela primeira vez, o rating da Braskem é de 3 degraus acima do rating soberano do Brasil pela S&P. Além disso, a Braskem manteve o grau de investimento pela S&P e pela Fitch.

Finalmente, a Braskem registrou geração livre de caixa recorde de R\$ 7,1 bilhões em 2018, superando em 187% o valor registrado em 2017. Com esse, valor, a Companhia está propondo a distribuição de dividendos no valor de R\$2.670 bilhões, representando 100% do lucro líquido distribuível aos acionistas.

Passando para o slide número cinco, começaremos a falar do desempenho operacional em cada uma das principais regiões de atuação da Braskem. No Brasil, a demanda cresceu 2% em 2018. É importante destacar que 2018 foi o primeiro ano, após quatro anos consecutivos, em que houve crescimento do mercado de PVC. Isso demonstra o início da recuperação do mercado de PVC.

As vendas da Braskem caíram 2% em 2018 em relação a 2017, como consequência da greve dos caminhoneiros, parada para manutenção, interrupção do fornecimento de energia e incidente na planta de cloro-soda no 1T18. Diversos eventos imprevisíveis afetaram a disponibilidade das resinas, o que impactou a participação de mercado da Companhia, que diminuiu de 69% para 66%, além da disponibilidade de produtos para exportação.

No Brasil, a Braskem registrou EBITDA de US\$1,9 bilhão, queda de 25% em relação a 2017, representando 61% do EBITDA total da Braskem.

Passando para o próximo slide, falamos então dos resultados e do desempenho operacional nos EUA e Europa. Nos EUA, a demanda permanece bastante forte. Houve aumento de 3% em 2018. Contudo, tivemos diversas questões imprevisíveis, questões operacionais em 2018: paradas não programadas devido ao inverno rigoroso que afetou as regiões, parada programada de 50 dias em Oyster Creek, que afetou a disponibilidade de produtos. Por isso, nossas vendas nos EUA diminuíram 9%.

Na Europa, a demanda diminuiu 3%, afetada pelo menor crescimento econômico, afetando principalmente o setor automotivo, e as nossas vendas caíram 11%. Houve certa restrição logística no recebimento de propeno, que é a matéria-prima utilizada na

Europa. Na região, EUA e Europa, o EBITDA caiu 6%, somando US\$680 milhões e representando 90% do EBITDA total da Braskem.

Passando para o próximo slide, falaremos agora dos resultados no México. No México, a demanda permanece robusta. Houve aumento de 2,7% em 2018. Contudo, as vendas no mercado interno e externo diminuíram 18%, devido ao menor fornecimento de matéria-prima, além da parada programada de manutenção no 1S18.

É importante destacar a abertura das exportações. Estamos agora priorizando menos as exportações para a Ásia e nos concentrando mais nas exportações para a América Central. No México, registramos EBITDA de US\$617 milhões, queda de 1% em relação a 2017, representando 20% do EBITDA total da Braskem.

Passando para o próximo slide, falaremos do CAPEX corporativo, que inclui o CAPEX da Braskem Idesa. Investimos R\$2,8 bilhões em 2018, R\$1,9 bilhão em investimentos operacionais, sendo o restante relacionado a investimentos estratégicos.

Do investimento em plantas, o maior montante refere-se ao investimento na unidade de PP que estamos construindo nos EUA e que exigiu cerca de US\$200 milhões em 2018. Contudo, já investimos US\$382 milhões. A unidade deve entrar em operação no 1S20. Nesse momento, no final de 2018, alcançou avanço físico de 48,3%.

Para 2019, são esperados investimentos totais de R\$3,3 bilhões. Precisamos destacar que ainda há um valor importante a ser investido na planta de PP, cerca de US\$220 milhões em 2019. Além disso, do ponto de vista operacional, temos o principal investimento nas centrais petroquímicas da Bahia, que deve acontecer no 4T19, além de R\$145 milhões em saúde, segurança e meio ambiente.

Passando para o slide oito, falaremos sobre a geração livre de caixa da Companhia. A Companhia registrou EBITDA total de R\$11,3 bilhões. Contribuíram a variação de capital de giro, que foi positiva em R\$1 bilhão, então veio com CAPEX de R\$1,9 bilhão, como já falamos, R\$1,9 bilhão de juros pago, foi menor este ano se comparado a 2017, e o valor de R\$930 milhões de IR/CSLL e R\$826 milhões de investimentos estratégicos.

Se adicionarmos todos esses números, chegamos a um número de aproximadamente R\$7,1 bilhões, que é o fluxo de caixa recorde, representando um aumento de 187% em relação à geração livre de caixa da Companhia em 2017.

Passando para o slide número nove, temos o perfil da dívida da Braskem, a alavancagem. O perfil da dívida permanece relativamente estável. Encerramos o ano com uma posição de caixa muito robusta, de US\$1,8 bilhão, incluindo US\$1 bilhão da linha *stand-by* que temos disponível. Se a Companhia precisar, ela pode utilizar essa linha de crédito *stand-by*.

A Companhia encerrou o ano com uma relação entre dívida líquida e EBITDA de 2,06x, um prazo médio do endividamento de 14 anos, e posição de caixa suficiente para cobrir a amortização da dívida por quatro anos. O custo médio ponderado da dívida é de variação cambial mais 5,5%, que é menor que em 2017 como consequência da estratégia de *liability management* da Companhia desde 2018.

Passando para o slide 11, a companhia registrou lucro líquido em 2018 de R\$2,9 bilhões, uma diminuição de 30% em relação a 2017. Um ponto importante a ser destacado aqui é o impacto negativo da variação cambial sobre a nossa despesa financeira.

O resultado por ação também diminuiu 30%. Em 2018, registramos um ganho por ação de R\$3,6 e a Companhia está propondo um pagamento de dividendos para 2019 de R\$2,6 bilhões. Esse valor representa 37% da geração livre de caixa da Companhia em 2018. Se aprovado pelos acionistas, o que deve acontecer em abril, representará a distribuição de 100% do lucro líquido distribuível aos acionistas.

Seguindo em frente, vamos falar sobre o cenário. De maneira geral, os *spreads* que impactarão o que produzimos no Brasil devem ser menores em 2019 em relação a 2018. Há a desaceleração do crescimento da demanda na China, além de novas capacidades de PE que devem entrar em operação em 2019, o que deve impactar o *spread*, principalmente de PE.

É importante destacar que, em termos de vinílicos, espera-se uma melhora do *spread*. É esperada uma recuperação, principalmente dos preços de soda cáustica.

Nos negócios internacionais da Braskem os *spreads* devem continuar atrativos nos EUA. É esperado um aumento de 7,5% para 2019 em relação a 2018, e a Companhia deve ser capaz de começar a capturar mais desses *spreads* assim que o seu projeto para a nova unidade de PP finalmente entrar em operação no início de 2020.

Nos EUA, a perspectiva é negativa devido a menor demanda, e no México esperamos uma queda no *spread* de 33,5%, devido ao aumento do preço do etano como consequência da falta de fracionadoras para o transporte e separação do gás.

Finalmente, no último slide da apresentação, a perspectiva para 2019. Em termos de *spreads*, o *spread* para os produtos produzidos no Brasil é negativo. Ele deve ser, em média, positivo nos EUA, uma vez que temos mais capacidade nos EUA do que na Europa. E deve ser especialmente negativo no México pelos motivos já apresentados.

Em termos de demanda, a perspectiva é positiva em todas as regiões. No Brasil, a demanda por resinas deve crescer 2,2%. Na verdade, o crescimento da economia deve ser em torno de 2,2%, e é importante lembrar que a demanda por resina tem uma elasticidade de 1,5x o crescimento da economia.

Nos EUA, o crescimento da economia deve ser em torno de 2,5% e o crescimento na zona do Euro deve ser um pouco menor, de 1,6%. E a elasticidade na região é um pouco menor que no Brasil. É um mercado mais maduro, então de 1x. No México, o crescimento da economia é esperado em 2,1%, com uma elasticidade da demanda no México de 1,5x.

É importante destacar que a taxa de utilização para 2019 deve ser maior, principalmente no Brasil e nos EUA, já que em 2018 tivemos diversos eventos imprevisíveis, tais como a greve dos caminhoneiros, a interrupção do fornecimento de energia no Brasil, o incidente enfrentado na unidade de cloro-soda no 1T18 e algumas paradas não programadas nas unidades dos EUA para manutenção, os quais não esperamos que ocorram novamente em 2019. No México, esperamos o mesmo nível de fornecimento de etano, então não estamos considerando uma melhora nas taxas de utilização. Ao todo, esperamos um EBITDA relativamente estável em 2019 em relação ao EBITDA registrado em 2018.

Assim, vamos abrir para a sessão de perguntas e respostas.

Gustavo Allevalo, Santander:

Boa tarde. Tenho três perguntas. A primeira é com relação às suas operações no Brasil. Queria entender os motivos da perda de 4 pontos de participação de mercado no 4T em relação ao 3T. Esse 63% está bem abaixo do que a Companhia tinha no passado. Se não me engano, era cerca de 70%. Gostaria de entender os motivos.

A segunda pergunta é com relação aos problemas que impactaram a produção nos EUA, Europa e México em 2018. Eles já foram totalmente superados?

E, finalmente, focando na reciclagem de plásticos que a Companhia mencionou no release, como isso pode impactar a demanda por resinas, na opinião da Companhia, nos próximos anos? Além disso, o investimento de US\$1,5 bilhão no programa que a Companhia está participando, a Companhia participará também deste investimento ou não? Obrigado.

Fernando Musa:

Gostaria de começar pela perda de participação de mercado, comentar sobre isso. É importante olhar para o total, e não se concentrar tanto no mês a mês, principalmente na parte final do ano, quando temos diversos desafios de formação ou não de estoques pelos clientes.

No 4T, a queda significativa no preço do petróleo, que aconteceu na metade do trimestre, gerou um comportamento entre os clientes de adiamento das compras. Se você olhar a participação de mercado no Brasil, e o fornecimento alternativo é a importação, que exige um tempo maior de antecedência na tomada de decisão, então, em termos de produto, isso foi decidido dois, três meses antes.

Então, eu recomendo que você olhe para a visão mais geral. 2018 foi realmente um ano em que perdemos participação de mercado, mas muito por conta dos desafios do lado da produção, que levaram a uma pequena diminuição geral na participação de mercado. Tivemos no ano 66%, comparado a 69% no ano anterior.

Além disso, como eu mencionei nas teleconferências anteriores, com o início da produção de plantas de polietileno nos EUA, era esperado que tivéssemos um aumento das importações de PE no Brasil vindas dos EUA, gerando então um pequeno impacto para nós na participação de mercado.

Em segundo lugar, sobre a produção nos EUA e México, como o Pedro Teixeira mencionou, nos EUA foi muito relacionado ao inverno rigoroso no Texas no início do ano passado, o que não aconteceu este ano, não estamos sofrendo tanto com isso. E uma parada de manutenção bastante grande que antecipamos em uma das nossas plantas, e este ano não temos nenhuma grande parada. Então, sim, esperamos ter superado os problemas nos EUA.

Com relação ao México, tratou-se integralmente do problema de fornecimento de etano pela Pemex. A Pemex realizou uma série de ações no último ano para melhorar a capacidade de importação de etano do país, além de trabalhar em alguns desafios e gargalos que eles têm em seus próprios sistemas de produção e transporte de etano.

Esperamos que a situação tenha se estabilizado. Não esperamos que ela melhore significativamente. É importante destacar que, em um período de 10 anos, entre 2009 e 2018, a produção local de etano no México diminuiu 30%. Então, esse é um período de disponibilidade limitada de etano, o que esperamos que tenha se estabilizado. Portanto, uma situação parecida no próximo ano em relação a este ano.

Finalmente, com relação à reciclagem, este é um assunto que tem ganhado muito destaque na imprensa, entre os consumidores, entre os donos das marcas e, é claro, dentro do nosso setor, e temos tratado dele enquanto Braskem e enquanto setor de maneiras diferentes.

A expectativa é que o plástico reciclado aumente a sua participação nas aplicações de plástico com o tempo. O desafio agora é em termos de qualidade e disponibilidade de resinas recicladas, para permitir uma substituição perfeita das resinas virgens.

Este é um exemplo de ações que a Braskem está realizando para investir na avaliação e desenvolvimento de tecnologias de reciclagem para melhorar a qualidade dos produtos reciclados, permitir que eles sejam mais equivalentes ao produto virgem.

Então, sim, haverá um impacto na demanda, mas como continuamos com a expectativa de forte crescimento, eu diria que a reciclagem consumiria parte do crescimento. As plantas atuais continuarão precisando crescer, a produção de resina virgem precisa crescer, mas uma parte mais relevante do crescimento do mercado será satisfeita por resinas recicladas no futuro.

Com relação à aliança, como nós anunciamos e a aliança anunciou, este é um esforço que começou com cerca de 30 empresas, e temos a expectativa de que mais empresas participem. O investimento de US\$1,5 bilhão é a soma de todos os investimentos a serem realizados nos objetivos da aliança pelas empresas e pela aliança. E, sim, nós esperamos investir nesse tipo de ação, e nós contribuiremos com a nossa parcela do investimento.

Nós acreditamos que, proporcionalmente, nosso investimento nesse tema seja muito maior do que seria a parcela justa do US\$1,5 bilhão. Nós vemos esse tema como essencial para o setor e crucial para a Braskem. Nós estivemos muito focados na sustentabilidade desde a criação da Braskem e investimentos em diversos formatos e ações de reciclagem e outros tipos de atividades de uma economia circular. E esses investimentos são mais que suficientes para cumprir com os nossos compromissos com o objetivo de investimentos da aliança.

Gustavo Allevato:

Muito claro. Apenas voltando para a primeira pergunta, tentando entender sobre 2019, você espera uma recuperação de participação de mercado da Braskem, dado que parte da redução de 2018 deveu-se a problemas específicos? Ou devemos esperar ainda pressão de produtos importados? Obrigado.

Fernando Musa:

Esperamos um crescimento de mercado relevante no Brasil. Nesse contexto, sim, com a melhora na produção no Brasil, nós esperamos recuperar um pouco da participação de mercado, mas é importante lembrar a todos sobre o aumento da produção de polietileno nos EUA.

Então, sim, nós esperamos uma recuperação de participação de mercado, mas não será muito forte. Será pequena, uma ligeira recuperação de participação de mercado no Brasil, dada essa situação.

Gustavo Allevato:

Muito claro. Obrigado.

Gabriel Barra, UBS:

Obrigado pelas perguntas. A primeira é com relação à decisão de incluir ICMS na base de cálculo de PIS/COFINS. A Companhia tinha cerca de R\$450 milhões de resultados não recorrentes no EBITDA do 4T18, devido a impostos pagos a maior em 2017 e 2018. Minha pergunta é o quanto devemos esperar de recorrência com relação a este novo entendimento de PIS/COFINS.

E a segunda é com relação ao 20-F. A Companhia recebeu uma extensão de prazo recentemente, até meados de maio, para arquivamento do 20-F 2017. No caso de uma potencial saída da bolsa [de Nova York], será que você poderia falar um pouco sobre como seria e como isso impactaria a negociação com a Lyondell? Obrigado.

Pedro Freitas:

Gabriel, obrigado pelas perguntas. Com relação ao ICMS sobre PIS/COFINS, tivemos dois processos jurídicos concluídos no ano passado, e eles somaram R\$520 milhões em créditos que recuperamos no 4T18.

Você perguntou sobre elementos recorrentes para o futuro. Não vemos muito isso, porque são créditos e débitos de quando compramos, quando vendemos, então o líquido do que recolhemos quando vendemos em relação ao que pagamos quando compramos, é o valor que pagamos. A discussão jurídica era sobre como esse imposto de renda seria calculado.

Daqui para frente, não vemos um grande acréscimo de resultados para a Companhia com base nisso. É apenas um ajuste na forma de cálculo desses impostos, mas no fim do dia, eles vão para o governo. Novamente, não é muito relevante de maneira recorrente.

Sobre o 20-F, o cenário é que tivemos a extensão concedida pela NYSE até 16 de maio. Então temos uma previsão de arquivamento do 20-F antes disso, estamos trabalhando para isso. É um processo complexo, então não podemos dar 100% de certeza de que será atingido, mas eu diria que temos um plano e um horizonte de concluir isso antes do prazo.

No caso de nós ultrapassarmos o prazo de 16 de maio, a NYSE irá deslistar a Companhia. O que isso significa? Significa que nós passaremos do pregão da NYSE para o mercado de balcão nos EUA, e isso é algo que pode acontecer logo depois de 16 de maio.

Após essa data, há um período para recorrermos. Há um período para discutirmos isso com a NYSE. Durante esse período de recurso, se arquivarmos o 20-F, a nossa ação é listada de volta automaticamente no pregão da NYSE. É assim que funciona. O principal impacto seria que a negociação das ações passaria para o mercado de balcão organizado. É assim que funcionada a saída da bolsa.

Com relação ao impacto sobre Lyondell, eu sugiro que pergunta à Lyondell sobre isso. É a visão deles que seria importante aqui.

Gabriel Barra:

OK. Obrigado. Muito claro.

Fernanda Cunha, Citibank:

Obrigado por aceitar minhas perguntas e parabéns pelos resultados. Gostaria de uma fazer um follow-up sobre a primeira pergunta. Com relação à perda de participação de mercado, você mencionou que poderia recuperar parte disso em 2019. Só queria entender se essa recuperação virá de um crescimento mais forte. Eu acho que você colocou aqui na perspectiva de crescimento do PIB de 2,2%, e com elasticidade de demanda de 1,5x, você está estimando um crescimento de cerca de 4%. Você está pensando em talvez alcançar esse crescimento? Ou você está planejando alguma estratégia comercial de redução do *spread* doméstico?

A segunda pergunta é com relação à destinação do capital. Sua alavancagem é hoje próxima de 2x, mas quando incluímos os dividendos distribuídos este ano a alavancagem sobe para perto de 2,5x. Eu só queria entender qual o nível com o qual você se sente confortável? Além disso, qual a sua prioridade de alocação de capital este ano? Seria talvez antecipar os projetos de expansão nos EUA? Ou ainda está pensando sobre o retorno ao acionista?

E a terceira pergunta é com relação ao projeto do México. Houve algumas mudanças na contabilidade, principalmente registradas sob outras receitas. Eu queria só entender, qual seria o EBITDA recorrente desse projeto? E, segundo, qual a sua previsão de taxas de utilização para este ano no projeto do México, já que vimos que em janeiro a produção de etano no México também diminuiu? Só queria entender se está em torno de 80% ou mais perto de 70%. Obrigado.

Fernando Musa:

Vou começar com a participação de mercado e então o Pedro pode falar um pouco mais sobre os dividendos, depois eu volto com o México.

A participação de mercado é uma combinação de alguns fatores. O primeiro é o que você descreveu, maior crescimento nos mercados locais, onde, sendo um produtor local com unidades de produção aqui, o estoque disponível nos coloca em uma posição privilegiada para capturar o crescimento.

Em segundo lugar, como eu disse, parte da perda correspondeu à queda importante de preços globalmente no 4T, que foi muito rápida e levou a decisões de que seria mais fácil ou mais rápido cortar as compras de nós do que parar as importações que já estavam em trânsito no mar, em direção ao Brasil. Essa é uma parte do impacto. Esperamos que isso se normalize, esse ciclo de gestão de estoques da cadeia.

Em terceiro lugar, temos desenvolvido uma série de inovações e novos produtos para melhorar a nossa habilidade de concorrer do ponto de vista de qualidade do serviço. Vamos continuar fazendo isso, e isso contribuirá para a nossa habilidade de recuperação.

Não planejamos cortar preços para recuperar participação de mercado. Temos um equilíbrio saudável entre a participação de mercado que nós temos e o preço que nós aplicamos. E, como eu disse, a expectativa de recuperação é pequena. É mais uma contribuição dos fatores que eu acabei de mencionar.

Passo para o Pedro para falar sobre os dividendos, depois eu volto para falar sobre o México.

Pedro Freitas:

Fernanda, sobre os dividendos, eu diria que há diversos fatores que afetaram a decisão com relação à proposta de dividendos. Registramos o fluxo de caixa mais forte da história da Braskem no ano passado. Uma boa posição de caixa, combinada com um nível de endividamento confortável.

Não temos nenhuma pressão relevante no curto prazo em termos de vencimento de dívida. Então, junto com o fluxo de caixa muito forte, nenhuma grande questão em termos de *liability management*. Somado a isso, os maiores investimentos que nós temos no futuro são no projeto Delta, nos EUA, que está dentro do cronograma, o financiamento para ele já foi assegurado.

Então, olhando para o futuro, não vemos esse *trade-off* entre fluxo de caixa e a nossa habilidade de pagar dividendos e os investimentos que temos para o futuro. Tudo isso nos coloca uma equação bastante confortável em termos de pagamento de dividendos.

Além disso, no último ano nós aprovamos a política de dividendos, que define as diretrizes para pagamento de dividendos. Essa política diz que devemos maximizar os dividendos, desde que, em uma visão futura, olhando para o ano atual e os próximos dois anos, estejamos confortáveis de que não ultrapassaremos o limite de 2,5x na relação entre dívida líquida e EBITDA.

Nós fizemos esse exercício, e as projeções que temos mostram que não alcançaremos o limite de 2,5x da relação entre dívida líquida e EBITDA. Não esperamos passar desse limite. Portanto, a análise mostra que poderíamos pagar um *dividend yield* maior.

Mas, comparado ao fluxo de caixa, se você voltar no ano passado, por exemplo, nós pagamos um pouco mais que 100% do fluxo de caixa de 2017. Este ano, estamos pagando menos de 40% do fluxo de caixa de 2018.

Isso tudo mostra que é uma situação muito confortável, e que realmente pensamos muito sobre como abordar isso. Dado que a Companhia gera muito caixa, pensamos que seria correta a abordagem em favor dos acionistas.

Fernando Musa:

Voltando para a questão do México, como eu mencionei antes, a situação de fornecimento no México foi desafiadora em 2018. Esperamos que a situação em 2019 seja parecida. A disponibilidade de etano local ainda é desafiadora, mas a Pemex realizou algumas ações com vistas a melhorar a capacidade de importação de etano no país, e isso já está em operação.

Então esperamos que seja parecido com o que tínhamos em 2018, com uma volatilidade menor dia a dia, mês a mês da disponibilidade. Com relação ao EBITDA recorrente, nós não damos *guidance*, então não poderia dizer qual o EBITDA recorrente.

Fernanda Cunha:

OK. Obrigada.

Petr Grishchenko, Barclays:

Boa tarde e obrigado por aceitarem minha pergunta. Primeiramente, eu gostaria de receber um follow-up sobre a situação no México. Na verdade, você já a descreveu, enquanto mencionava a potencial elevação nas importações da Pemex, mas vocês trabalham com um cenário em que talvez a Pemex não consiga aumentar o fornecimento e seja necessária a importação de etano para a central petroquímica? Só fiquei curioso. Existe alguma alternativa que vocês podem pensar?

Fernando Musa:

Sim, isso é uma coisa que estamos avaliando. Nós temos um contrato com a Pemex que teoricamente atende 100% de nossas necessidades. Como visto nos últimos dois anos, a Pemex está enfrentando desafios em cumprir com sua obrigação de disponibilizar um volume de matéria-prima para nós. Vemos com bons olhos o fato de eles estarem trabalhando em importações.

Mas, como todos vocês sabem, nós já estamos no negócio de transformar etano na central petroquímica. No ano passado, produzimos 11% do eteno na central petroquímica da Bahia utilizando etano importado do Texas. Então estamos observando quais são as outras opções de transformar etano na central petroquímica, além das soluções que a Pemex está procurando, do ponto de vista de importações.

Também é importante lembrar que alguns dos desafios que a Pemex enfrenta estão relacionados à reservas, à produtividade. As reservas estão lá, então eles continuam investindo e aprimorando seu sistema operacional na plataforma, bem como em fracionamento e transporte para melhoria na produção, mas estão enfrentando desafios naquele sistema geral. É por isso que eles decidiram investir um pouco mais na opção de importação.

Mas estamos olhando para alternativas também, seja para complementar e atender 100% das necessidades, seja para eventualmente trabalhar em um pequeno desgargalamento para a central petroquímica, se e quando a situação sob contrato em vigor com a Pemex estabilizar em 100% da entrega.

Petr Grishchenko:

Obrigado. Minha segunda pergunta é se vocês poderiam comentar um pouco sobre o que estão observando a respeito do aumento da capacidade de polipropileno e PDH na América do Norte.

Além disso, eu vi o IHF dizendo que as importações de polipropileno nos EUA tiveram um pico de aumento no final do ano anterior. Minha dúvida é se vocês acham que se trata de um evento temporário, talvez por causa das restrições sobre a produção. Obviamente, vocês listaram muitas razões para isso, inclusive paradas programadas, mas gostaria de saber qual é a visão de vocês sobre as margens na América do Norte para esse ano.

Fernando Musa:

A situação nos EUA é claramente uma situação de preço e mercado, de equilíbrio entre oferta e demanda de PP. Isso é o que nos levou a tomar a decisão de investimento no ano passado, ou há alguns anos atrás, na construção dessa nova planta que está vindo.

Existem outras plantas já anunciadas. A Formosa está construindo uma planta menor do que a nossa, enquanto a Exxon, umas semanas atrás, anunciou que começará a construção de uma planta de polipropileno de porte semelhante à nossa nos EUA também. Isso, do meu ponto de vista, confirma a nossa leitura de que o mercado precisaria de pelo menos três novas plantas de polipropileno entre 2018 e 2021, 2022. E agora temos a nossa, a da Exxon e a da Formosa.

Além disso, existem alguns projetos em discussão no Canadá, que incorporariam projetos de PDH de propano para propeno junto com as linhas de PP, para transformar propeno em PP. Atualmente, existem dois projetos em discussão, que aparentemente estão recebendo recursos de seus patrocinadores. Eles também ajudariam a equilibrar o mercado.

Nós realmente esperamos que o spread no mercado norte-americano de PP passe por melhorias em 2019, por causa das muitas novas capacidades. A primeira a chegar no mercado será a nossa, no começo de 2020. Assim, com a demanda ainda muito forte que vemos, o mercado precisará de importações.

Um aspecto importante é que uma boa parte dessas importações vem da gente. Nós enviamos produtos do Brasil para os EUA e alavancamos nossa presença local e nossa produção de portfólio local para facilitar o processo. Então realmente esperamos que o aumento nas importações preencha essa lacuna.

E da nossa própria participação de mercado, esperamos que nossa capacidade de produção aumente um pouco esse ano. Nós não temos o maior número lá, não tivemos o desafio no início do ano que enfrentamos com o inverno e alguns outros problemas menores. Então, esperamos ter mais produtos produzidos localmente e um pouco mais provenientes do Brasil que nos ajude a preencher as lacunas que temos visto no mercado, dada a demanda muito saudável por plástico.

Petr Grishchenko:

Entendi. Ajudou muito. Obrigado. E minha terceira pergunta é se vocês poderiam comentar sobre a gestão de endividamento. O que acham dos vencimentos de 2020, 2021? Vocês consideram obter mais títulos de dívidas? Que tipo de financiamento vocês contemplariam?

Fernando Musa:

Petr, temos um título para vencer em 2020, mas não há um montante tão alto a pagar, algo em torno de US\$ 400 milhões. E então, mais US\$ 1 bilhão para vencer em 2021. Parte de nossa discussão para esse ano é o refinanciamento dessa dívida. Essa é discussão atual na Companhia, como vamos tratar disso e quando. Também tem a discussão sobre o timing do mercado.

Existem diversas alternativas que podemos buscar ao fazer isso. Poderíamos fazer algo aqui no mercado brasileiro, que está bastante líquido agora. O mercado europeu parece atrativo para certos tipos de acordos também. Então estamos olhando para diferentes alternativas. Quando chegar o momento certo, nós iremos ao mercado com essas operações.

Pedro Freitas:

Apenas gostaria de reforçar e enfatizar que essa é uma pergunta sobre 2021, então temos tempo para pensar e discutir os títulos a vencer em 2020. A dívida está proporcional à nossa geração esperada de fluxo de caixa.

Petr Grishchenko:

Entendi. Última coisa, se puder, saíram algumas manchetes recentemente de agentes públicos e da Petrobras sobre incentivos a participações. Estou curioso para saber se vocês talvez podem passar as reflexões ou atualizações mais recentes sobre o processo com a Lyondell.

Fernando Musa:

Sobre o acordo com a LyondellBasell, conforme mencionamos algumas vezes no último ano, a administração não faz parte das negociações. Nós demos suporte ao processo de *due diligence*, que foi concluído. Eu acho que o Bob Patel passou uma atualização do status quando a Lyondell divulgou os seus resultados. Ele conversou sobre o acordo, então eu vou repetir o que ele disse, que o processo de *due diligence* havia terminado. Esse processo foi muito bem conduzido, e agora eles estão dialogando com a Odebrecht sobre a finalização das conversas entre as duas para decidir como seguir.

Então, novamente, nós não fazemos parte da negociação. Nós não fazemos parte do processo, então não temos muito a dizer sobre isso além do que a Lyondell já compartilhou publicamente, que é a melhor informação que eu tenho.

Petr Grishchenko:

Entendi. Faz sentido. Muito obrigado. Toda a sorte para vocês.

Lilyanna Yang, HSBC:

Na verdade, eu tenho duas perguntas. Uma é mais direta, que é sobre o crédito tributário federal de PIS/COFINS sobre matéria-prima. Gostaria de saber se vocês enxergam algum risco de a Braskem perder esse crédito no curto prazo.

A outra pergunta é novamente sobre o México. Na verdade são duas dúvidas rápidas aqui. A primeira: eu vi que vocês registraram novamente o não cumprimento do contrato de fornecimento de etano por parte da Pemex. Vocês poderiam dizer em quanto tempo os US\$ 90 milhões a receber podem ser convertidos em caixa? E qual o montante que vocês acreditam ter a receber da Pemex a partir de agora? Porque eu acredito que esse valor deve ter aumentado entre dezembro e fevereiro.

Com relação a isso, vocês poderiam nos dar uma atualização sobre a alternativa para os planos de rota de fornecimento? Isso foi algo que estava sendo pensado e estudado, conforme mencionado no último *call* do terceiro trimestre. Obrigada.

Fernando Musa:

Lilyanna, sobre o crédito tributário federal na compra de matéria-prima no Brasil, que se chama REIQ, houve muita discussão sobre isso no ano passado sobre o encerramento desse programa. Acabou que ele não foi encerrado. Eu diria que, se a gente ver o que o poder público está dizendo, há uma expectativa de lidar com algumas das reformas que são necessárias no país, uma delas sobre impostos e o sistema fiscal no Brasil.

Com base no que o Paulo Guedes, que é o Ministro das Finanças, está dizendo, esperamos que quaisquer mudanças levarão em conta a competitividade da produção doméstica brasileira. Eles enxergam as estruturas industriais que existem no Brasil como um fator importante. Então quaisquer mudanças seriam de alguma forma compensadas/mitigadas, mas outras mudanças que facilitam os negócios no Brasil reduzem o que chamamos de Custo Brasil a respeito de infraestrutura, logística, ou outras complexidades em se fazer negócio no Brasil de um ponto de vista fiscal ou público.

Vai depender do que o poder público faz e como ele vai seguir com o plano de reforma. No curto prazo, nós não esperamos mudanças. Nós precisamos continuar a frisar as diferentes reformas que o poder público está priorizando, sendo a reforma financeira a prioridade máxima agora, e eu acho que vai depender muito de como isso vai acontecer, para que a gente tenha mais claro o que eles querem fazer.

Sobre a situação no México, como eu disse antes, estamos trabalhando em algumas rotas alternativas. Alguma delas são em “parceria” com a Pemex, alavancando sua infraestrutura, e outras não incluem qualquer alavancagem da estrutura da Pemex.

Essas avaliações estão em curso ainda. Ainda não tomamos nenhuma decisão. Esperamos começar a tomar decisões em algum momento esse ano. Vai depender muito dos estudos de engenharia e das conversas comerciais que temos com parceiros potenciais para essas alternativas.

Minha expectativa é que teremos uma decisão em 2019. Algumas das alternativas exigem investimentos de ciclo muito curto para entrar em operação, outras levam um pouco mais de tempo, e isso vai ser também um fator a influenciar a nossa deliberativa.

Sobre a indenização fixada no contrato no México, vou pedir para o Pedro responder a sua pergunta.

Pedro Freitas:

Lilyanna, prazer em falar com você. No final de dezembro de 2018, registramos US\$ 51 milhões em indenização contratual a receber da Pemex, então é isso que está registrado no balanço patrimonial, e recebemos ao longo do ano US\$ 56 milhões em espécie da Pemex. Essa é a situação de caixa e a situação do balanço sobre isso.

Lilyanna Yang:

Só pra complementar: Esse montante está aumentando esse ano? Ou está relativamente estável? Obrigada.

Pedro Freitas:

É muito difícil prever. Depende do fornecimento da Pemex e do preço do etano. Depende de certos fatores daqui pra frente.

Em termos de fluxo de caixa, a Pemex tem seis meses para compensar o déficit deles. Uma parte desse déficit pode ser compensada com etano adicional. Dado esse cenário, depende muito da situação de fornecimento deles.

Mas de novo, é muito difícil, olhando mais para frente, entender ou prever como vai ser o ano.

Lilyanna Yang:

Obrigada. Se possível, posso fazer uma pergunta rápida sobre o CAPEX? Vocês têm o *guidance* de 2019. Está alto quando eu excludo o projeto de PP nos EUA. Poderia nos informar se há algo que seja maior e não recorrente para que eu possa pensar em qual é o CAPEX apropriado para 2020 e adiante? Em outras palavras, R\$ 2 bilhões, R\$ 2,5 bilhões, qual é o mais certo?

Fernando Musa:

O total é de R\$ 3,3 bilhões. A planta de PP nos EUA é de R\$ 800 milhões, então o líquido disso é um pouco menos que R\$ 2,5 bilhões para 2019. Teremos uma grande parada de manutenção no 4T19 no Nordeste do Brasil, então isso é relevante.

Nosso número arredondado para o futuro é de aproximadamente US\$ 600 milhões de CAPEX operacional a cada ano. É assim que estamos olhando pra isso. Mas realmente teremos uma grande parada de manutenção no 4T19.

Lilyanna Yang:

Perfeito. Muito obrigada.

Luiz Carvalho, UBS:

Obrigado por aceitarem a minha pergunta novamente. Eu só queria fazer um follow-up rápido aqui. O primeiro é sobre a negociação de contrato de nafta com a Petrobras, se vocês tiverem alguma novidade sobre o andamento desse contrato. Aparentemente, a Petrobras tem dito que não seria um problema fechar o acordo na verdade. Se vocês tiverem alguns *insights* sobre isso, seria bom.

O segundo ponto também é sobre alguma novidade sobre a capacidade de importação do México devido à falta de fornecimento da Pemex. Vocês ainda consideram aumentar a capacidade de importação, a capacidade de importação da matéria-prima para o país?

E, se me permitirem, uma terceira pergunta. Eu me lembro que em um dos Investor Days vocês mencionaram que, em termos de EBITDA, deveríamos pensar em um resultado perto de US\$ 3 bilhões com a planta mexicana funcionando com sua capacidade total, se posso colocar dessa forma. Com o *guidance* que vocês divulgaram ontem em termos de CAPEX, e também para alguns dos panoramas sobre os spreads, estamos indo para um número menor que esse, quando chegamos à nova taxa de operação do México. Vocês poderiam tentar nos dar uma ideia sobre qual é a melhor estimativa de vocês para o EBITDA de 2019? Obrigado.

Fernando Musa:

Luiz, primeiramente sobre o contrato de nafta, não posso falar sobre qualquer eventual conversa entre a LyondellBasell e a Petrobras sobre o assunto. Como falamos anteriormente, não fazemos parte da negociação.

O que eu posso dizer sobre o contrato de nafta, a relação dentro da Braskem e da Petrobras, é o que tenho dito no momento. Nós temos um contrato de cinco anos que vence agora em dois anos, e 2019 é o ano em que começamos as conversas com a Petrobras sobre a renegociação do contrato em um cenário onde não existe acordo.

Essa é uma conversa para o segundo semestre de 2019 com a Petrobras. Isso nos daria 18 meses para trabalhar nisso até o vencimento do contrato em dezembro de 2020. Então, nesse momento isso não faz parte do diálogo entre mim e a minha equipe com a Petrobras, esse assunto deve entrar em pauta no segundo semestre de 2019.

Sobre a capacidade de importação, como disse antes, a Pemex fez algumas melhorias em sua capacidade de importação e já estão em operação. Nós discutimos com eles alternativas para melhorarem sua capacidade de importação em sua própria infraestrutura, mas estamos também olhando rotas alternativas próprias para importações, assim conseguiremos gerenciar a situação de fornecimento no México e, eventualmente, até melhorar, além do contrato em vigor, a disponibilidade prevista no contrato com a Pemex.

E sobre a sua última pergunta, a gente não fornece um *guidance*. O que temos discutido em alguns encontros com investidores não é resultado, mas um valor aproximado médio esperado no ciclo do EBITDA entre US\$ 2,5 bilhões e US\$ 3 bilhões, que se tratam de bons números para a gente analisar. Isso sem o México. Se adicionarmos o México, teríamos algo entre US\$ 3 bilhões e US\$ 3,5 bilhões.

Então, isso não é um *guidance*. Essa é uma avaliação do ciclo médio esperado para dialogarmos com os investidores, para que eles entendam a volatilidade que devemos esperar, e explicar que, dada a nossa nova presença global, temos mais resiliência e menos volatilidade total no EBITDA estimado e nas projeções daqui para frente.

Só gostaria de corrigir: Primeiro, não fornecemos nenhum *guidance*; e segundo, o valor estimado que estávamos discutindo no evento não se tratava de um valor mínimo do ciclo. É mais uma média de valor esperado/ aproximado do que qualquer outra coisa.

Luiz Carvalho:

OK. Ficou claro. Muito obrigado.

Bruno Montanari, Morgan Stanley:

Obrigado por aceitarem minha pergunta. Só um rápido follow-up sobre algo que vocês mencionaram na última pergunta. Caso a Braskem comece de fato a desenvolver sua própria infraestrutura para importar matéria-prima para o México, como funciona o contrato com a Pemex? Digo, se vocês mesmos importarem, a Pemex ficaria livre da obrigação de pagar multa take-or-pay ou deliver-or-pay? Como conciliar as importações versus as penalidades que a Pemex tem que pagar?

Fernando Musa:

Qualquer alternativa que desenvolvermos não tem impacto sobre as nossas obrigações ou as da Pemex previstas no contrato vigente. Essa seria uma alternativa, tanto o aumento da certeza do fornecimento, ou o aumento do valor total do fornecimento da planta. Então não há impacto direto. Não há uma disposição dizendo que a Pemex estaria isenta nesse caso.

Bruno Montanari:

Muito claro. Muito obrigado.

Operador:

Passarei a palavra para a Companhia para as considerações finais.

Fernando Musa:

Gostaria de agradecer a todos pela participação na teleconferência e pelo diálogo durante o ano. Como discutimos na apresentação e no Q&A, tivemos um ano de bons resultados, uma geração de fluxo de caixa muito forte, e esperamos que 2019 nos leve a resultados semelhantes, dado que, apesar de um cenário em que a maior parte dos produtos enfrentam pressão de spreads internacionais por causa do ciclo, nós esperamos um crescimento positivo da demanda no Brasil, bem como da demanda nos EUA.

Internamente, os desafios que enfrentamos do ponto de vista operacional nos leva a reduzir as taxas de operação em 2019, obtendo uma perda entre aproximadamente US\$ 250 milhões e US\$ 300 milhões de EBITDA uma vez que aplicamos a margem média que tivemos durante o ano. E como não vemos nada disso acontecendo e não prevemos que nada disso aconteça nesse sentido, existe mais outro crescimento significativo devido à melhoria da eficiência de produto interno no lado operacional.

Assim, muito obrigado por estarem aqui conosco, e esperamos vocês na nossa próxima conversa após a publicação dos resultados do primeiro trimestre daqui a uns meses. Obrigado. Até breve.

Operador:

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."