

**Operador:**

Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à videoconferência da Braskem para a discussão de resultados referentes ao 4T22. Estão presentes hoje Roberto Bischoff, CEO da Braskem, Pedro Freitas, CFO, e Rosana Avolio, Diretora de Relações com Investidores, Planejamento Estratégico e Inteligência de Mercado Corporativo.

Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço <https://www.braskem.com/ri>, onde se encontra disponível a apresentação.

A seleção será controlada pelos senhores. O áudio deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para Braskem, que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Braskem, projeções, metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da administração, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores devem compreender que condições gerais podem influenciar os resultados das condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra para a Sra. Rosana Avolio que iniciará a apresentação. Por favor, Sra. Avolio, pode prosseguir.

Rosana Avolio:

Bom dia, senhoras e senhores. Obrigada por participarem da teleconferência de Resultados da Braskem. Hoje apresentamos os resultados do 4T22 e do ano de 2022. Então vamos passar ao slide número três, onde comentarei os principais destaques da Companhia no período.

Começando com nossos destaques consolidados, começarei falando sobre nossas conquistas em nosso negócio de biopolímero. Tivemos um recorde histórico no volume de vendas de PE Verde em 2022 desde o início de nossas operações, em 2010.

Reforçamos a expansão em 30% da atual capacidade de 200 kt, este projeto está em andamento com um avanço físico de 86% até dezembro de 2022. Em relação ao nosso negócio de reciclagem, tivemos um aumento de 144% nas vendas de produtos com conteúdo reciclado em 2022.

No 4T22, realizamos avanços relevantes relacionados ao terminal de importação de etano no México, com a Braskem Idesa anunciando a conclusão do acordo de investimento assinado com a Advario.



A construção do terminal iniciou em julho de 2022 e atingiu 25% de progresso físico em dezembro de 2022. Gostaria de lembrar que o terminal terá capacidade de importação de 80.000 barris diários de etano, o que permitirá à Braskem Idesa importar toda a sua necessidade de matéria prima, permitindo a futura expansão da capacidade de produção de PE no México em cerca de 20%.

Na frente social, a Braskem apoiou 153 iniciativas sociais que impactaram mais de 610.000 pessoas em todo o mundo.

Passando para os destaques financeiros, durante o 4T22, a indústria permaneceu impactada pelo desequilíbrio entre oferta e demanda globais, que resultou em menores *spreads* internacionais de produtos químicos e petroquímicos.

A dinâmica deste setor foi diretamente influenciada pela partida de novas capacidades globalmente, pelas tensões geopolíticas, incertezas macroeconômicas e possibilidade de deterioração nas principais economias.

Nesse cenário, a Braskem apresentou um EBITDA recorrente de US\$2,060 bilhões em 2022, além de uma geração de caixa de US\$654 milhões no mesmo período, refletindo um *cash flow yield* de 18%.

Em 2022, a Braskem continua apresentando sólidas métricas de crédito com a alavancagem corporativa permanecendo sob controle e uma forte posição de liquidez suficiente para cobrir as dívidas que vencem nos próximos cinco anos e suportando o nosso grau de investimento pelas agências de *rating*.

Próximo slide, por gentileza. Em 2022, o EBITDA recorrente foi de aproximadamente US\$2,1 bilhões, queda de 64% em relação ao ano anterior e explicado principalmente pelos baixos *spreads* no mercado internacional, menor volume de vendas dos principais químicos no segmento Brasil, PP nos Estados Unidos e Europa, e efeito contábil de estoque no valor líquido de US\$84 milhões.

Próximo slide, destaques no segmento Brasil. Em 2022 as centrais petroquímicas no Brasil operaram com uma taxa média de utilização de 78%, 3 p.p. abaixo em relação ao ano anterior explicado principalmente pela adequação da produção, devido a menor *spread* no mercado internacional, pela parada de manutenção programada na Central Petroquímica do Rio Grande do Sul e da fábrica de PVC em Alagoas.

No ano, o volume de vendas de resina no mercado brasileiro permaneceu estável em relação a 2021, devido aos nossos esforços comerciais para priorizar o abastecimento do mercado brasileiro. Os volumes de exportação desse cenário também se mantiveram estáveis. Neste contexto, o EBITDA recorrente do Brasil em 2022 foi de US\$1,211 bilhão.

No slide número seis, é importante mencionar que o polietileno verde é um biopolímero produzido a partir de etanol da cana de açúcar brasileira. É um produto diferenciado, além de renovável, que tem uma pegada de carbono negativa e possui as mesmas propriedades e aplicações do polietileno fóssil com 100% de reciclabilidade.

A Braskem tem mais de 12 anos de operação industrial estabelecida e é pioneira e líder mundial da produção PE verde. Considerando que em 2022 a taxa de utilização do Eteno Verde foi menor em relação à 2021, devido a paradas programadas nas unidades de polietileno do Rio Grande do Sul, um ano, porém, ainda em níveis históricos elevados.



O PE Verde da Braskem atingiu o volume de vendas recorde, esse resultado considera todo o histórico das operações que se iniciou em 2010.

No próximo slide, número sete, que apresenta os principais dados relacionados ao evento geológico de Alagoas. O gráfico à esquerda, apresenta o montante total de provisões referentes ao evento Geológico de Alagoas, que é de R\$13,1 bilhões, sendo que já foram desembolsados R\$6,9 bilhões.

Passando para o gráfico no meio, podemos ver o saldo de provisões. O saldo registrado ao final do 4T22 foi de cerca de R\$6,6 bilhões, com 64% do valor total provisionado registrado no curto prazo e 36% no longo prazo.

É importante salientar que a Braskem não pode eliminar desdobramentos futuros relacionados ao assunto ou às suas despesas associadas, e os custos a serem incorridos pela Braskem podem diferir de suas estimativas ou valores acumulados.

Passando mas ainda sobre o evento geológico, o próximo slide apresenta os avanços das diferentes frentes de ação. Em primeiro, em relação à realocação e compensação, a Braskem seguiu avançando com o processo de realocação e compensação financeira das famílias localizadas nos bairros em áreas de risco em Maceió.

A quantidade de proposta de compensação financeira apresentada chegou a 18.862 ao final do mês de fevereiro de 2023. Gostaríamos de destacar que a taxa de aceitação de propostas continua elevada em 99,6%.

Na frente de ação do fechamento e monitoramento de poços, até o final de 2023 dos 35 poços, nove estão no grupo de enchimento de areia, sendo que um já está concluído.

Por fim, as ações de desenvolvimento social e urbano estão concentradas em mobilidade urbana, compensação social e ações nas áreas desocupadas.

Nesta frente de ação, destaco os seguintes avanços no ano: todas as 11 ações de mobilidade urbana estão em andamento, sendo oito já com projetos executivos concluídos e três na fase de implantação. Conclusão do processo de demolição da Encosta do Mutange e progresso de outras atividades de estabilização.

O próximo slide, número nove, apresenta os destaques de nossas operações nos Estados Unidos e na Europa. Em 2022, as plantas de PP nos Estados Unidos operam com uma taxa de utilização de capacidade de 79%, queda de 7 p.p. comparados com 2021, com a redução explicada pelos ajustes do volume de produção devido a menor demanda na região e paradas programadas de manutenção.

Na Europa a taxa de utilização da capacidade reduziu 10 p.p. em relação ao ano anterior, refletindo menor demanda, fraco desempenho econômico na região e elevados níveis de estoques na cadeia de transformadores.

Em termos de desempenho de vendas nos Estados Unidos, registraram um volume de vendas no ano de 1.589 milhão de toneladas, 4% abaixo do ano de 2021. Porém, nossos esforços comerciais ajudaram a reduzir os efeitos das vendas, sendo inferior à redução da demanda no EUA. O EBITDA recorrente do segmento em 2022 foi de US\$609 milhões.

Próximo slide, por gentileza. No México, a taxa de utilização ficou em 73% em 2022 e 7 p.p. superior ao ano de 2021, refletindo o aumento da oferta de etano pela PEMEX e maiores importações de etano sob a solução *fast track*.



O volume de vendas aumentou 20% em relação ao ano passado, refletindo a maior taxa de utilização da Braskem Idesa. O EBITDA recorrente do segmento em 2022 foi de US\$212 milhões.

Passando para o próximo slide. A Braskem é uma Empresa que tem consistentemente apresentado fluxo de caixa operacional positivo mesmo em ciclos de baixa no setor petroquímico e nosso processo de tomada de decisão busca maximizar o valor presente para nossa futura geração de caixa.

Considerando isso, a geração de caixa em 2022 foi de cerca de R\$3,3 bilhões, excluindo os pagamentos relacionados ao evento geológico em Alagoas. A Empresa entregou um fluxo de caixa recorrente de cerca de R\$6 bilhões, resultando em um rendimento de fluxo de caixa de 18% e o rendimento de fluxo de caixa recorrente de 33%, respectivamente.

No próximo slide, a Braskem encerrou o ano mantendo o perfil de vencimento da dívida bastante alongado com forte posição de liquidez, com a maioria de suas dívidas vencendo a partir de 2030.

O prazo médio da dívida é de 13 anos e a atual posição de liquidez é suficiente para cobrir todos os vencimentos das dívidas pelos próximos 60 meses, não considerando a linha de crédito rotativo internacional de US\$1 bilhão disponível até 2026. Nesse cenário, a Braskem continua apresentando sólidas métricas de crédito com alavancagem corporativa de 2,42x ao final de 2022.

É importante mencionar que continuamos atuando de acordo com os nossos princípios conservadores, mesmo com a dívida líquida em dólares americanos, como *hedge* à exposição natural do negócio, preços internacionais, políticas de dividendo transparente e concentração de financiamentos no mercado de capitais.

Gostaria de destacar que em fevereiro de 2023 a Braskem concluiu a emissão de um *bond* no mercado internacional no valor de US\$1 bilhão com vencimento em 2033. Também em fevereiro fizemos a recompra total de nosso *bond* com vencimento em 2024.

Por fim, quanto às agências de *rating* nos últimos meses, a S&P e a Fitch mantiveram nosso *rating* de investimento com perspectiva estável.

Vamos passar para o próximo slide. Em 2022, a Braskem revisou suas estratégias de apoiar a priorização de investimentos e alocação de capital para 2030, considerando nossos compromissos de longo prazo com desenvolvimento sustentável, tendências de mercado e demanda para os próximos anos.

A estratégia da Braskem consiste em suas fundações, pilares estratégicos e avenidas de crescimento. A fundação de nossa estratégia reflete os valores que praticamos de forma consistente e que são fundamentais para garantir o alcance das nossas ambições dos diferentes pilares e avenidas de crescimento baseados na segurança, pessoas e governança.

Nossos pilares estratégicos reforçam nossas ambições de longo prazo em relação à produtividade, competitividade, sustentabilidade, crescimento, diversificação e inovação. Nossa ambição em produtividade e competitividade, é de levar nossos ativos ao primeiro quartil da curva de *cash cost* da indústria petroquímica, com foco em iniciativas de descarbonização e investimento seletivos.

Considerando que teremos o foco na eficiência, excelência operacional, na eficiência comercial e logística, buscando liderança de custo e diferenciação através do relacionamento com diferentes parceiros, focando na transição para uma indústria mais descarbonizada.



Em sustentabilidade, nossa ambição é ser referência mundial em desenvolvimento sustentável no setor da química e do plástico. Como parte de nossa estratégia, assumimos compromisso para nossa próxima fase de transformação, que cria valor na transição para uma economia circular de carbono neutro.

Em crescimento e diversificação, desde o início a estratégia da Braskem foi fortemente baseada na diversificação de matérias primas e geografias, buscando um perfil de matérias primas equilibrado, reduzindo a nossa exposição e aumentando a nossa capacidade globalmente.

Atualmente, nossa ambição está mais focada em aumentar nosso portfólio de produtos *bio-based*, produtos de matérias primas circulares e evoluir com a expansão do portfólio de acordo com as estratégias de negócio para apoiar necessidades de clientes e garantir nossa adaptabilidade para consolidar uma posição de liderança e nos mantermos competitivos.

Para fazer frente a tudo isso, precisamos melhorar nossos esforços de inovação. Por isso, nossa ambição neste pilar é integrar soluções sustentáveis e de alto valor através da inovação da química e do plástico.

A Braskem pretende entregar soluções sustentáveis tangíveis, através do desenvolvimento de tecnologias, processos, modelos de negócios, parcerias disruptivas, garantindo o futuro dos negócios.

Passando às nossas avenidas de crescimento, definimos nossa estratégia de crescimento com base em três avenidas.

Em negócios tradicionais, pretendemos crescer nossos negócios atuais através de investimentos seletivos, incluindo melhorias de produtividade e competitividade, bem como continuar a implementar o plano de descarbonização de nossos ativos. Essas medidas permitirão atingir nossa meta de atingir neutralidade de carbono até 2050 e reduzir as emissões de escopo 1 e 2 em 15% até 2030.

Na avenida de *bio-based*, nossa ambição é crescer em resinas e químicos *bio-based*, além de ampliar o uso de matérias primas renováveis com o objetivo de atingir nossa meta de ampliar a capacidade de produção de produtos verdes para 1 milhão de toneladas até 2030.

Por fim, em reciclagem, pretendemos crescer em produtos circulares através da reciclagem mecânica e ampliar a utilização das matérias primas circulares através da reciclagem avançada, visando atingir nossos compromissos públicos e aumentar o volume de vendas de nossos produtos com conteúdo reciclado para 300 mil toneladas até 2025 e 1 milhão de toneladas até 2030.

Assim, finalmente, com base em nossos pilares, avenidas e fundações, buscamos continuar a equilibrar nossa alocação de capital, retornando valor aos acionistas e investindo em nosso negócio e em suas oportunidades de crescimento gerando impacto positivo a todos os *stakeholders*.

No próximo slide, na primeira avenida de crescimento, Negócios Tradicionais, a Braskem vai expandir seus negócios através de investimentos seletivos de alto valor agregado, com melhoria da competitividade e foco na descarbonização dos ativos atuais.

Em 2022, realizamos conquistas importantes nesta avenida. A primeira iniciativa é a construção do terminal de importação de etano no México. A Companhia Terminal Química Porto Mexico é uma *joint venture* entre Braskem e a Advário, detendo cada uma 50%.



A capacidade de abastecimento do terminal será de aproximadamente 80.000 barris de etano por dia, o que representa aproximadamente 120% das atuais necessidades de matéria-prima da Braskem Idesa.

O CAPEX do projeto está ao redor de US\$450 milhões, com início previsto para o 2º semestre de 2024. Ao final de dezembro de 2022, o projeto atingiu avanço físico de 26%. No programa de descarbonização industrial já priorizamos iniciativas que permitem a Braskem atingir nosso compromisso de redução de emissões com VPL positivo.

O programa faz parte de nossa estratégia de governança e do nosso compromisso com o combate às mudanças climáticas.

Por fim, *Transform for Value* é nosso programa de eficiência global implementado para acelerar uma melhoria em diferentes áreas da empresa, bem como redesenhar nossa estrutura de processos e gerar valor para a empresa através da otimização de processos. O programa encerrou 2022 em ritmo de captura de R\$ 353 milhões por ano, em iniciativas que atingiram os estágios mais avançados de maturidade.

Vamos passar para o próximo slide que apresenta a avenida de crescimento *bio-based* da Braskem. Nessa avenida de crescimento, queremos destacar nossas principais iniciativas que nos ajudarão a atingir o nosso compromisso de atingir a produção de 1 milhão de toneladas de produtos verdes para 2030.

Essas iniciativas são, um projeto de desgarantimento da nossa planta de eteno verde em Triunfo, no Rio Grande do Sul. Esse projeto está em andamento e resultará em uma capacidade de produção adicional de 60.000 toneladas.

Continuamos avançando com estudos de viabilidade para a construção de uma planta de PE verde na Tailândia junto com a SCG Chemical, com o potencial de dobrar nossa capacidade atual de PE verde.

Agora vamos para o próximo slide. Em nossa avenida de crescimento de reciclagem avançamos em quatro frentes para diferentes aplicações. Em 2022, as nossas vendas de produtos com 54 mil toneladas, um aumento de 144% em relação a 2021.

Na frente de desenvolvimento de tecnologia, a Braskem também assinou várias parcerias para desenvolvimento de novas tecnologias com alto potencial de recuperação de resíduos plásticos.

Em relação à educação ambiental e engajamento do consumidor, recuperamos no ano 33.500 toneladas de plástico, um aumento de 156% em relação a 2021. Por último, na frente de aplicações de design circular, inauguramos o Cazoolo, o primeiro centro de desenvolvimento de embalagens para economia circular no Brasil.

Passando para o próximo slide. No 4T22, os *spreads* petroquímicos chegaram ao seu nível mais baixo, impactados pela dinâmica entre oferta e demanda globais. Para os próximos anos existe uma expectativa de recuperação do ciclo petroquímico em consequência do crescimento da demanda superior ao acréscimo de oferta esperada, como podemos ver no gráfico.

Passando para o próximo slide. Considerando o momento do ciclo, a Braskem estabelece diversas iniciativas para melhorar sua geração de caixa neste período. Sobre nossas iniciativas de EBITDA, destacamos a otimização da gestão comercial global dos custos fixos



e variáveis, o mercado consciente de custo para todos os membros da Companhia e o progresso contínuo em todas as frentes do programa *Transform for Value*.

Juntas essas iniciativas têm o potencial de aumentar o EBITDA em cerca de US\$350 milhões em 2023. Entre as iniciativas que impactam a geração de caixa destacamos a otimização do capital de giro através do planejamento integrado da produção, priorização no processo de seleção de investimento sem impactar o CAPEX de manutenção e confiabilidade dos nossos ativos, e a geração de caixa através de monetizações não recorrentes ao longo do ano.

Somando todas essas iniciativas, temos o potencial de geração de caixa direcional de US\$500 a US\$600 milhões.

Passando para o próximo slide. Para o segmento Brasil, a expectativa para o 1T23, é o aumento da produção de eteno. Na frente comercial, a expectativa é um aumento de volume de resinas e a visão das consultorias externas é de um *spread* maior para resinas e menor para principais químicos.

Nos Estados Unidos, a taxa de utilização deve aumentar em relação ao 4T, no entanto, a expectativa é que o volume de vendas deve se manter estável e uma redução dos *spreads* de PP-Propeno.

Por fim, no México, espera-se a manutenção da produção de PE com maior volume de vendas de PE e maiores *spreads* na região.

Vamos para o próximo slide. Neste slide vou comentar sobre nossas principais prioridades para este ano, considerando nossos pilares estratégicos. O primeiro é a otimização das operações dos ativos e focar na disciplina de custo para capturar sinergias em todas as regiões.

O segundo é implementar iniciativas de preservação financeira com foco na criação de valor para nossos acionistas. O terceiro é priorizar investimentos para eliminar resíduos plásticos e combater mudanças climáticas e focar iniciativas relacionadas à responsabilidade social e direitos humanos.

Com relação à inovação, queremos expandir a inovação estratégica e a transformação digital e, finalmente, avançar em todas as frentes de ação relacionadas ao evento geológico em Alagoas, cumprindo os compromissos estabelecidos nos acordos.

Finalmente, gostaríamos de reforçar que operações seguras são e sempre serão o foco das operações da Braskem como um valor permanente e não negociável de nossa estratégia.

Assim, concluímos a apresentação dos resultados do 4T22 da Braskem. Muito obrigada por sua atenção e passamos agora para a sessão de perguntas e respostas.

Vicente Falanga, Bradesco BBI:

Muito obrigado a todos. Pedro, eu tenho algumas perguntas. Em primeiro lugar, gostaria de saber a previsão dos senhores em relação ao *spread*. Nós gostaríamos de saber se a Braskem compartilha da visão de que os *spreads* devem melhorar até o final do ano.

Em segundo lugar, temos ouvido do novo CEO da Petrobras, Jean Paul Prates, que ele quer ver o Brasil livre de importações de produtos químicos. Ao mesmo tempo, houve um grande esforço do governo para aumentar a oferta de gás natural. Eu queria saber se a Braskem poderia ter interesse em retomar grandes complexos petroquímicos aqui no Brasil, como a



ideia de fazer novos investimentos potencialmente alimentados pelo gás do pré-sal, por favor?

Pedro Freitas:

Oi Vicente, bom dia. Muito bom falar com o senhor. Falando sobre os *spreads*, a nossa visão é semelhante à descrita pelo senhor, será um ano de recuperação em relação aos *spreads*, mas isso vai demorar um tempo, ao longo do ano.

Nós não esperamos nenhuma alteração muito grande dos *shifts* de trimestre para trimestre, mas ao longo do ano haverá uma recuperação aos níveis que, na nossa visão, serão cerca de meio do ciclo até o final do ano. Esse é o nosso cenário em relação aos *spreads*, tanto para PP também.

Nós vemos algumas notícias boas vindo da China, nós vemos economistas e analistas de previsão fazendo algumas alterações na estimativa de crescimento da China. Tudo isso aponta para um cenário de recuperação dos *spreads* até o final do ano. Mas em qualquer cenário nós estaremos analisando a situação de forma bastante cuidadosa, gerenciando a empresa de forma a responder eficazmente a essas alterações.

Em relação aos custos, nós reduzimos o CAPEX para o ano e estamos buscando uma gestão de capital eficiente. Estamos refinando o nosso programa de oportunidades para encontrar novas oportunidades no mercado.

É importante que nós reconheçamos que ainda temos um cenário desafiador neste ano, mas para 2024 e para 2025, a perspectiva é mais otimista. Teremos o crescimento de capacidade, e na verdade, a oferta estará alinhada com a demanda. O cenário da China também está mais positivo para os próximos anos, então vimos que o cenário será mais positivo em relação ao meio do ciclo em 2024 até 2026.

Em relação aos investimentos no Brasil, sem dúvida estaremos interessados se nós tivermos mais reservas de gás natural disponíveis, seria interessante ter propano disponível no Brasil e nós gostaríamos de ter acesso a essas reservas.

O investimento mais robusto que podemos fazer no Brasil hoje em dia é na expansão do nosso terminal e da nossa planta no Rio de Janeiro, essa seria a melhor alternativa de investimento para garantir um escoamento adequado.

Então, nós continuamos monitorando as atividades pré-sal, estamos em diálogo constante com *players* importantes do mercado e estamos em uma boa posição caso haja a disponibilidade de algum recurso para que nós possamos participar.

Não vejo isso acontecendo no curto prazo, mas estamos monitorando muito eficazmente para poder aproveitar a oportunidade caso ela surja.

Gabriel Barra, Citibank:

Olá Pedro, obrigado por responder a minha pergunta. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao programa *Transform For Value*. Eu estava tentando entender o valor que poderia ser gerado para a empresa a partir desse programa, mas tem alguns pontos que eu gostaria de tentar esclarecer.

Na conferência, o senhor mencionou os resultados do ano de 2022, e o senhor mencionou também a possibilidade de geração de caixa com os resultados do ano passado. A minha



pergunta é, como este cenário se projeta para este ano em comparação ao que o senhor espera para este ano? Quais são os impactos que o senhor espera neste ano?

Em relação ao cronograma para esses US\$387 milhões, que já estão encaminhados, gostaria de saber qual a previsão do senhor ao longo do ano para que isso aconteça.

Em relação à segunda pergunta, gostaria de entender quais seriam os impactos para a Empresa provenientes de eventuais mudanças no cenário deste ano. Nós tivemos uma alteração na perspectiva de crescimento e eu gostaria de saber o impacto que isso pode ter na Empresa.

Em terceiro lugar, retomando o assunto sobre *spreads*, o mercado se beneficiou de boas margens, e agora nós esperamos que as mudanças no mercado voltem a equalizá-lo. Eu gostaria de perguntar ao senhor, qual é a perspectiva para os próximos anos, na sua opinião.

Para 2024, como o senhor mencionou que podem haver algumas mudanças, talvez uma capacidade menor. Eu queria saber também a opinião do senhor sobre uma possível recessão no cenário macroeconômico para os próximos anos considerando o cenário atual americano também. Muito obrigado.

Pedro Freitas:

Olá Gabriel, obrigado pela pergunta. Em relação ao *Transform For Value*, é importante entender que o ritmo de captura de recursos do programa, às vezes nós falamos de capturas anualizadas e às vezes nós falamos sobre o que realmente é capturado naquele ano.

Então, quando dizemos que a captura do programa foi de US\$387 milhões, nós falamos da captura no ano passado, comparada com a base de 2020. Isso inclui as iniciativas que tiveram um aumento do EBITDA em comparação ao ano passado, mas inclui algumas iniciativas voltadas a evitar perdas, então é uma combinação de ambos.

Quando estamos falando do programa, nós adicionamos tecnologia digital, alguns projetos dessa área, projetos de melhoria contínua, além de outras iniciativas a respeito de eficiência energética. Nós temos alguns projetos também de comparação positiva em relação a outras formas.

Quando a Rosana apresentou os slides, o senhor pôde ver o impacto do *Transform For Value*, foi um impacto de milhões de dólares neste ano apenas. Até esse ano nós estamos divulgando os resultados comparando com o ano de 2020, mas os US\$150 milhões que a Rosana mencionou é uma comparação com 2022.

Então, nós estamos mudando a linha de base para facilitar o entendimento por parte dos senhores, vamos fazer a comparação ano a ano. Neste ano, muito embora nós tenhamos *spreads* menores, o que o projeto já vale desde a hora que ele é lançado ao mercado, já tem um valor no mercado, isso também está equiparado com a redução do *spread*.

Muito bem, falemos agora sobre esse ano de 2023 comparado com o ano passado. Nós esperamos esse impacto de US\$150 milhões do *Transform For Value*.

Em relação à segunda pergunta do senhor, eu gostaria de lembrar que no ano passado alguns analistas e ditos especialistas disseram que haveria o impacto da diminuição das áreas, isso teria um impacto de US\$150 milhões na Braskem e isso seria dividido entre o ano de 2022 e 2023.



No ano passado, os senhores já viram os resultados. Neste ano poderíamos ter uma redução de US\$70 a US\$80 milhões, com isso, recuperamos a nossa parte, então chegamos em uma média mensal. É importante mencionar que o maior impacto que nós vemos vem da parcela de mercado. O ajuste do valor dessas ações e o ajuste dos produtos do Brasil nos leva a uma situação em que nós voltamos a ter competitividade no mercado.

Em relação à última pergunta, o senhor perguntou em relação ao mercado de exportação. Algumas plantas foram comissionadas no ano passado, neste ano elas ainda estão ampliando a produção. Então ainda veremos, haverá um aumento na oferta nos Estados Unidos, mais do que a demanda.

Mas não vemos mais nenhum desenvolvimento da oferta para os Estados Unidos para os próximos anos. Não vemos nenhum investimento sendo feito, ou investimento de crédito. Então, a nossa visão é que esse impacto terá a duração deste ano e no ano que vem as exportações devem se ajustar, e em 2024 a 2025, os resultados voltarão à linha de base.

Algo importante a ser mencionado é o seguinte: quando nós aprovamos o novo projeto que nós começamos em 2021 nos Estados Unidos, os casos de negócio desse projeto incluíram algumas estimativas, então já vimos algumas mudanças na cadeia de suprimento americana de lá para cá.

Nós criamos uma planta de exportação em Charleston nos Estados Unidos, para tentar melhorar a nossa logística de exportação. No futuro temos bastante confiança de que esse projeto vai continuar tendo retornos muito bons, porque já esperamos que isso aconteça.

Além disso, outro aspecto importante é considerar os esforços comerciais da Braskem nos Estados Unidos, o mercado americano teve redução de 6%, mas as nossas vendas naquele mercado cresceram 4%. Então, na verdade, nós ganhamos participação no mercado americano.

Luiz Carvalho, UBS:

Olá Pedro e Rosana, obrigado pela apresentação e pelas perguntas. O primeiro aspecto que eu gostaria de mencionar é a alavancagem que os senhores pretendem fazer, muitas pessoas estão um pouco apreensivas com o mercado por causa do cenário do *spread*. Estou tentando entender, eles lançaram alguns títulos no começo do ano. Eu gostaria de saber como essa oferta de títulos no início do ano deve resultar no mercado?

A segunda pergunta que eu tenho é em relação à inflação. Nós vimos um aumento da inflação no mundo inteiro, estou tentando entender um pouco melhor o cenário da inflação global, como isso pode impactar as operações da Braskem?

Será que faz sentido fazer alterações no CAPEX levando em consideração o cenário de incertezas? E os investimentos do México também, será que fazem sentido?

Finalmente, nós estamos acompanhando a situação da construção do Terminal do México, então, se o senhor puder falar um pouco sobre o potencial dessa operação e o aumento na capacidade dessa operação, ficarei agradecido, muito obrigado.

Pedro Freitas:

Olá, Luiz. Muito obrigado pela pergunta. Em relação à alavancagem, o que vemos é que ela vai aumentar, é só uma questão de quanto. Se tivermos um desempenho forte, como tivemos no 1S do ano passado e um pouco mais fraco no 2S, veremos o que acontecerá.



Neste ano, teremos um cenário de recuperação, esperamos ver um cenário melhor no 1S, mas ainda assim, comparado com o ano passado, teremos um 1S um pouco mais fraco. Então, teremos um desempenho melhor no ano com um 1S um pouco inferior em relação ao ano passado.

A nossa dívida líquida está sob controle, então nós estamos operando em níveis bastante aceitáveis. Estamos operando em um nível de controle muito bom, sem nenhum limite perigoso, mas a alavancagem deve aumentar até junho deste ano e esperamos ter um 2S melhor em comparação com o 2S do ano passado.

Até o final do 2S deste ano, a alavancagem vai reduzir, é o que esperamos e em relação ao EBITDA, ele vai se recuperar e ficará um pouco melhor no 2S. Esse é o cenário que nós acreditamos.

As agências de classificação de *rating* de risco também têm uma previsão parecida. Entendemos que isso deriva de uma situação cíclica do mercado. Em relação à emissão de títulos e gestão da dívida, nós vimos uma janela, uma fresta, na verdade, no começo de fevereiro e tivemos US\$300 milhões de títulos a serem liquidados no ano que vem.

Nós vimos a situação financeira um pouco incerta, entendemos o fator cíclico dos nossos negócios e decidimos vir ao mercado para explorar. Nós vimos essa janela em potencial, para tentarmos controlar melhor a nossa dívida, desde lá nós já pagamos os títulos de 2024.

Agora nós vamos aguardar alguns meses para ver como o mercado se desenvolve e essa questão cíclica do mercado também, se o mercado se desenvolverá em um ciclo um pouco mais favorável, se for o caso, continuaremos atentos na gestão.

Em relação a pactos e acordos, não temos nenhum acordo, essa métrica não se aplica muito a Braskem. Ainda em relação à alavancagem, é importante dizer que o nosso perfil de maturidade de dívida é bastante interessante. A nossa posição de caixa é bastante forte, nós temos caixa suficiente para pagar as dívidas com vencimento nos próximos cinco anos.

A Rosana está me lembrando de que nada disso considera os projetos em *stand-by* que nós temos até 2026.

Em relação à inflação, nós veremos sim o impacto, os preços estão se ajustando e nós seguimos os preços internacionais. O custo de produção marginal terá algum ajuste, isso será feito, será feito um ajuste nos preços. Seja por causa da dinâmica de oferta ou demanda, ou mesmo também por causa da inflação, mas esses ajustes serão feitos, é o que imaginamos.

Quando vemos alguns dos colegas anunciando ajustes pontuais, por exemplo, tivemos custos mais elevados de energia elétrica no Brasil, isso também tem que ser considerado.

Em relação ao CAPEX, o nosso CAPEX total operacional deste ano, sem o México, é de US\$650 milhões. Essa operação inclui alguns projetos que não estão necessariamente inseridos no CAPEX de manutenção. Então, nós esperamos ter realmente esse CAPEX de manutenção em torno de US\$650 milhões.

Nós vemos o cenário de inflação e dívida aumentando, às vezes sim, às vezes não. Em alguns momentos, nós temos algumas condições favoráveis para aquisição de algum equipamento, no final de 2021 nós vimos a oferta de equipamentos de baixo custo. Então, depende muito da dinâmica do CAPEX.

Em relação aos serviços, nós consideramos alguma inflação, mas novamente, não é algo super preocupante.



Quando falamos do projeto Shell e os atrasos, eu vou fazer um comentário um pouco mais geral em relação a isso. Atrasos acontecem no nosso setor, na verdade, na Braskem nós temos um histórico de produção muito bom de entregar os projetos no prazo e dentro do orçamento.

O último grande projeto que fizemos teve um atraso de cerca de 10% e isso foi por causa da Covid, na verdade, e não por causa de problemas de entrega, tivemos um impacto de seis semanas.

Mas todo ano nós vemos algumas adições à nossa capacidade, como os senhores sabem, nós temos uma abordagem um pouco mais cuidadosa quando falamos sobre o ciclo, presumimos que tudo vai chegar ao mercado no tempo esperado, mas isso nem sempre acontece.

Temos, portanto, alguns atrasos provenientes desse cenário, atraso em entregas de materiais, mas não vemos nenhum problema maior no momento no nosso aumento de capacidade para esse ano.

Frank McGann, Bank of America:

Obrigado. Eu tenho algumas perguntas. A primeira delas é em relação ao crescimento geotécnico em Alagoas. Como esse valor está provisionado no caixa de vocês considerando alguma situação de juros que pode mudar?

Eu gostaria de saber qual o potencial impacto que pode ter da reabertura de algumas fábricas da China na questão do aumento de demanda no mundo e se isso pode influenciar a dinâmica de oferta e demanda?

Eu vou fazer uma outra pergunta, infelizmente eu peço desculpas porque a minha conexão estava ruim e não sei se ela já foi feita. Em termos de aumento de capacidade nos Estados Unidos, como o senhor vê que isso pode afetar os resultados da Braskem, sobretudo nos preços brasileiros?

Pedro Freitas:

Olá Frank, prazer em falar com o senhor. Em relação à primeira pergunta, eu entendi que a pergunta tem a ver com a questão tributária, alíquota dos impostos em Alagoas. Para fins de tributação, isso é considerado uma despesa, do ponto de vista de caixa há algumas vantagens disso, mas isso já está provisionado no nosso arcabouço fiscal. E, como o senhor sabe, a taxa de juros no Brasil é bastante alta, 34%.

Em termos de produção de PVC, nós vimos uma oferta sobretudo vinda da Índia, da Ásia como um todo, sobretudo da Índia, até março.

Em abril, teremos uns ajustes para baixo, mas a soda cáustica ainda terá um papel importante no custo do PVC. Tem uma vantagem, porque a China está se recuperando mas ao mesmo tempo, essa recuperação é lenta, então talvez nem vejamos esse impacto neste ano.

Não estamos presumindo que a recuperação na China será rápida. Então, na verdade, o aspecto mais positivo do mercado está vindo da Índia. Em relação às plantas serem inauguradas nos Estados Unidos para adicionar à capacidade de produção, não vemos nenhuma adição muito relevante para os próximos anos.



Acreditamos que a capacidade já esteja mais ou menos dentro do que estará nos próximos anos, no entanto, veremos um aumento de capacidade do PP vindo da China. Em relação à PE, podemos ter um aumento de capacidade sim nos Estados Unidos, mas só para ter condições de maior competitividade.

Então, a capacidade hoje em dia é de 2 milhões de toneladas, mas a maior parte já é conhecida. O que estou tentando dizer é que acreditamos que haverá uma adição de capacidade cíclica regular nos próximos anos e quando você vê o impacto que isso pode ter na Braskem, já é mais ou menos o previsto.

As adições de capacidade, sejam nos Estados Unidos ou na China, se elas ocorrem de forma mais rápida do que a demanda, você vai reduzir o *spread* globalmente. Isso, claro, tem um impacto na nossa margem, sobretudo aqui no Brasil, nós precificamos com base no preço americano.

Em relação ao PP, vemos que o mercado está migrando gradualmente. Então, comparado com a média dos últimos quatro ou cinco anos, o crescimento dos Estados Unidos está bom.

No Brasil usamos o preço da China, então vemos uma possível recuperação desse preço que terá um bom impacto para todo o Brasil mas, claro, isso vai depender da recuperação da demanda na China.

Daniel Soyode, BNP:

Duas perguntas, em primeiro lugar, vocês acreditam que o crescimento de 2023 será melhor que o de 2022? 2S23 será melhor que o de 1S22?

Companhia:

Olá Daniel, obrigado pela pergunta. O senhor perguntou sobre o semestre, acreditamos que os semestres desse ano não terão um crescimento muito melhor do que no ano passado. A nossa visão é que este ano, talvez até o final do ano, consigamos recuperar o nível do ano passado, mas no ano passado nós tivemos realmente uma parte superior do ciclo. Não vemos que o 2S23 seja tão robusto quanto o do ano passado.

Em relação a outra pergunta, sobre as agências de avaliação de crédito, nós estamos comprometidos a manter a nossa classificação. Nós temos um diálogo constante com essas agências para garantir que elas estejam usando os critérios adequados.

Nós temos uma confiança muito grande no nosso perfil de crédito e nós vimos que a gestão de dívida é um ativo preponderante para as agências de grau de investimento e nos mantemos comprometidos com essas premissas.

Nós esperamos manter o grau de investimento porque os nossos números são sólidos, estão dentro do esperado pelas agências. Nós temos uma grande alavancagem no 1S e teremos uma melhoria no *spread*, então tudo isso está de acordo com o que é necessário para que as agências mantenham o grau de investimento.

Christina Ronac, HSBC:

Olá, boa tarde, obrigada pelo *call*. Tenho uma pergunta sobre Alagoas, eu sei que tem um grande pagamento a ser feito em 2023. Em 2023 será mais ou menos R\$4,9 bilhão. É isso que vai sair? Quanto é exatamente?

**Pedro Freitas:**

Olá, Cristina. A expectativa é de R\$4,2 bilhões neste ano. Então, R\$4,2 bilhões para esse ano e R\$2,4 bilhões para os próximos anos.

Cristina Ronac:

Então para o 2025 vai ser zero?

Pedro Freitas:

Não, R\$4,2 bilhões para 2023 e para o restante do programa você terá um total de R\$2,4 bilhões, que deve ser gasto ao longo de dois ou três anos.

Também é importante lembrar que nós estamos em discussão com alguns grupos de Maceió, então esses números podem sofrer alterações ainda.

Bruno Figueiredo, Veritas Bank:

Oi pessoal, gostaria de saber mais sobre a audiência que foi feita sobre o evento de Alagoas.

Pedro Freitas:

Então, nós tivemos uma mudança, tivemos uma redução da provisão dos gastos por causa da continuação dos pagamentos das pessoas que moram na região. Na provisão geral bruta, nós temos a previsão de R\$4,2 bilhões. Esses R\$420 milhões que pretendemos alocar juntamente é do ajuste do valor do imóvel, algumas alterações em relação ao TAC, então é uma combinação de vários fatores.

Nós temos uma previsão e ela já está estabelecida. Agora, a previsão do gasto total está reduzindo. Também é importante mencionar que com a continuação dos programas, nós estamos atingindo uma maturidade muito grande no processo e nós vemos claramente uma redução das incertezas, seja em relação aos acordos que nós fizemos ou mesmo em relação ao programa de pagamento.

Então, hoje nós estamos em uma situação muito mais favorável e o nosso foco agora é continuar entregando o programa para este ano e sobretudo fazer o pagamento dessa quantia de R\$4,2 bilhões neste ano, é o que esperamos fazer neste ano.

Operador:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra à Companhia para as considerações finais. Por favor, podem prosseguir.

Companhia:

Bem, temos aqui o Roberto Bischoff, nosso CEO, que fará as considerações finais.

Roberto Bischoff:

Olá a todos, gostaria de agradecer a todos por participarem da nossa chamada e eu gostaria de deixá-los com alguns comentários. No cenário petroquímico de 2022, nós vimos o *spread* dos produtos petroquímicos e químicos, que estavam sendo afetados por dinâmicas de oferta e demanda.



Vários cenários contribuíram com a demanda menor, por exemplo, as medidas de Covid zero que pressionou o crescimento econômico da China, bem como algumas incertezas dos cenários americano e europeu.

Nós também tivemos uma maior oferta de PE e PP, tanto nos Estados Unidos quanto na China. Combinados, esses efeitos pressionaram os *spreads* dos produtos químicos e petroquímicos no cenário global, sobretudo no 2S22.

Aqui, eu gostaria de reforçar que nós mantemos o nosso compromisso em relação à disciplina de custos e nós implementamos ações para reduzir esses custos, priorizando os investimentos e otimizando a preservação do caixa, combinado com nosso portfólio diversificado em vários territórios, essas medidas nos ajudaram a ter um caixa de R\$3 bilhões no ano, mesmo em um cenário desafiador.

Para 2023, nós continuaremos vendo um cenário volátil mas com alguns sinais positivos de altos níveis de demanda, sobretudo com a reabertura do mercado chinês. A velocidade da recuperação chinesa será um fator crucial para a recuperação dos *spreads* no mercado internacional e também para a retomada de um movimento cíclico melhor.

Nesse cenário, nós estamos priorizando ações para otimizar e maximizar as operações dos nossos ativos industriais, capturar oportunidades e sinergias no nosso setor no mundo inteiro. Ao mesmo tempo, nós pretendemos manter a disciplina de custo, reduzindo o custo interno e melhorando o nosso programa *Transform for Value*.

Nós também pretendemos continuar a nossa estratégia de 2030, priorizando a execução de investimentos em projetos de alto valor agregado que estejam alinhados com as nossas avenidas de crescimento, energias renováveis e recicláveis, sobretudo.

E para finalizar novamente, gostaria de agradecer aos nossos acionistas, investidores, e todas as partes interessadas pela confiança e por participarem da chamada de hoje. Espero vê-los novamente em maio, quando reportaremos os resultados do 1T23. Muito obrigado a todos.

Operador:

Dessa forma, concluímos a nossa chamada de hoje. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigado por usarem o Chorus call. Podem desconectar.

"This document is a transcript produced by MZ. MZ uses its best efforts to guarantee the quality (current, accurate and complete) of the transcript. However, it is not responsible for possible flaws, as outputs depend on the quality of the audio and on the clarity of speech of participants. Therefore, MZ is not responsible or liable, contingent or otherwise, for any injury or damages, arising in connection with the use, access, security, maintenance, distribution or transmission of this transcript. This document is a simple transcript and does not reflect any investment opinion of MZ. The entire content of this document is sole and total responsibility of the Company hosting this event, which was transcribed by MZ. Please, refer to the Company's Investor Relations (and/or institutional) website for further specific and important terms and conditions related to the usage of this transcript"