



Operadora:

Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Braskem para discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre 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 esse 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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Esse evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço <http://www.braskem-ri.com.br/>, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após 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 essa 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 senhoras e senhores, gostaria de agradecer a todos pela participação em mais uma teleconferência da Braskem. Hoje apresentaremos os resultados do terceiro trimestre de 2016.

Lembramos que em atendimento à lei 11.638 de 2007, os resultados aqui demonstrados refletem a adoção das regras contábeis internacionais em IFRS. As informações financeiras apresentadas foram revisadas por auditores externos independentes.

Vamos então para o slide seguinte, onde falaremos dos principais destaques do período. No Brasil, destacamos o mercado de resinas, que foi de 1,3 milhão de toneladas, expansão de 6% em relação ao 3T15 e 8% em relação ao trimestre



anterior. As vendas da Braskem cresceram 5%, totalizando 846 mil toneladas, e o market share de resinas foi de 69%.

A taxa média de utilização dos crackers no Brasil foi um recorde de 96%, 4 pontos percentuais acima do 3T15 e 2 pontos percentuais superior ao 2T16. Para atender o crescimento da demanda no Brasil, a Braskem reduziu o volume de exportações de resinas, que foi 7% inferior em relação ao 3T15 e ao trimestre anterior. As exportações dos petroquímicos básicos totalizaram 338 mil toneladas, 11% superior ao 2T16. O EBITDA dos segmentos no Brasil, incluindo as exportações atingiu R\$2,2 bilhões, representando 75% do consolidado da Companhia.

Já em nossas operações de PP nos Estados Unidos e Europa, destacamos a taxa média de operação de 101%, refletindo a contínua e boa eficiência operacional. As vendas no trimestre atingiram 516 mil toneladas, representando uma expansão de 3% face ao 3T15. O EBITDA de Estados Unidos e Europa foi de US\$161 milhões, o equivalente a R\$524 milhões, representando 18% do consolidado da Companhia.

No México, ainda em processo de *ramp-up*, a taxa de utilização média das plantas de PE foi de 63%, 31 pontos percentuais acima do 2T16. As vendas totalizaram 153 mil toneladas, sendo que 39% foram vendidas no mercado mexicano e 61% foram exportadas. O EBITDA foi de US\$66 milhões, o equivalente a R\$214 milhões, representando 7% do consolidado da Braskem.

No consolidado, a Companhia registrou EBITDA de R\$3 bilhões, em linha com 3T15 e com o 2T16. Em dólares, o EBITDA foi de US\$924 milhões, uma expansão de 6% em relação ao 3T15 e de 8% em relação ao trimestre anterior.

A alavancagem corporativa da Companhia quando medida em dólares fechou o trimestre em 1,63x, o menor patamar em 12 anos.

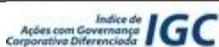
Em setembro de 2016, o Conselho de Administração aprovou a distribuição de dividendos intermediários no valor de R\$1 bilhão, referentes ao exercício do ano anterior e que foram pagos em outubro.

No slide 4 falaremos sobre o desempenho dos segmentos no mercado Brasileiro. O mercado total de resinas no Brasil atingiu 1,3 milhão de toneladas no trimestre, um aumento de 8% em relação ao 2T16 e de 6% em relação ao 3T15.

As vendas de resinas da Braskem no Brasil acompanharam o crescimento do mercado e registraram expansão de 3% quando comparadas ao 2T16, totalizando um volume de 890 mil toneladas. Face ao maior abastecimento do mercado Brasileiro, as exportações de resinas foram 7% inferiores em relação ao 2T16.

Importante ressaltar que a taxa de operação média dos crackers no Brasil foi recorde e atingiu 96% no trimestre, 2 pontos percentuais acima do 2T16, em função do contínuo bom desempenho de todas as centrais petroquímicas e com o destaque para a central de São Paulo.

O spread internacional de resinas ponderado pela produção da Braskem no Brasil atingiu US\$743/tonelada no trimestre 10% superior ao 2T16. Entre os principais petroquímicos básicos, o spread atingiu US\$399/tonelada, 16% superior ao trimestre anterior.



Dessa forma, o EBITDA no Brasil, incluindo as exportações, totalizou R\$2,2 bilhões, 4% inferior ao 2T16 devido à valorização do real. Esse EBITDA representou 75% do EBITDA consolidado.

No slide 5 falaremos sobre as unidades de negócios dos Estados Unidos e Europa. O foco se manteve no desempenho operacional aproveitando a contínua demanda de PP, principalmente nos Estados Unidos.

O volume de vendas de PP no trimestre se manteve estável em relação ao trimestre anterior e totalizou 503 mil toneladas. Os spreads de PP nos EUA foram de US\$617/tonelada, 17% inferior ao 2T16 em função do aumento de 16% no preço médio do propeno no Golfo Americano em decorrência de paradas programadas e não programadas nos Estados Unidos.

Assim, a unidade registrou EBITDA de US\$161 milhões, 24% abaixo do 2T16 e 114% acima do 2T15. Em reais, o EBITDA atingiu R\$524 milhões representando 18% do EBITDA consolidado.

Seguindo para o slide 6. No México, o foco se manteve no processo de ramp up, principalmente das plantas de polietileno. A taxa de utilização média das plantas de polietileno no 3T16 foi de 63%, uma expansão de 31 pontos percentuais em relação ao 2T16.

O volume total de produção de PE foi de 166 mil toneladas e as vendas totalizaram 153 mil toneladas, sendo que 39% foram vendidas no mercado mexicano e 61% foram exportadas. A equipe tem desenvolvido canais de vendas do mercado local e internacional e aprimorado ambas logísticas.

No 3T16, o crescimento do volume de vendas possibilitou uma maior diluição dos gastos fixos e dessa forma o EBITDA da Braskem IDESA foi de R\$214 milhões, mais de R\$200 milhões superior ao trimestre anterior. Em dólares, o EBITDA foi de US\$66 milhões, representando 7% do consolidado da Companhia.

No slide de número 7 apresentamos o EBITDA do 3T16 comparado ao segundo trimestre. No trimestre o EBITDA foi de US\$924 milhões, 8% superior ao 2T16 explicado por volumes de venda mais elevados no Brasil; margens de contribuição mais elevadas influenciadas pelos melhores spreads de resinas no mercado internacional; e o resultado da Braskem IDESA.

Em reais, o EBITDA foi de R\$3 bilhões, em linha com o 2T16 em função da apreciação média do real entre os períodos.

Seguindo para o slide 8, no acumulado do ano o EBITDA ficou em US\$2,6 bilhões, crescimento de 15% em relação aos nove meses de 2015, explicado pelos melhores spreads de PP nos Estados Unidos e Europa; maior volume total de vendas; performance das operações dos Estados Unidos e Europa; e início da geração de resultados da unidade no México.

Tais fatores compensaram o aumento no custo fixo e na DVGA em função de reajustes de salários e benefícios, maiores despesas logísticas, serviços advocatícios



e despesas com publicidade. Em reais, o EBITDA foi de R\$9,1 bilhões, 27% superior aos 9M15.

No slide de número 9, ilustramos a dívida corporativa da Braskem, desconsiderando a dívida do *project finance* do México. Em 30 de setembro de 2016, a Companhia apresentou dívida bruta de US\$7,4 bilhões, 2% inferior a registrada no segundo trimestre de 2016. Em reais, a dívida foi 1% inferior. A dívida bruta atrelada ao dólar foi de 78%. O saldo de caixa e aplicações totalizou US\$2,4 bilhões, o equivalente a R\$7,8 bilhões.

A dívida líquida foi de US\$5 bilhões, 9% inferior ao 2T16. Quando medida em reais, a dívida líquida foi 8% inferior. A dívida líquida atrelada ao dólar representava 99%.

A relação dívida líquida/EBITDA encerrou o trimestre em 1,63x quando mensurada em dólares. Em reais, a alavancagem foi de 1,47x, redução de 6% em relação ao 2T16 influenciada pela forte geração de caixa da Companhia. O prazo médio do endividamento da Companhia é de cerca de 15 anos.

No trimestre, a Fitch reafirmou a classificação de risco da companhia em bbb- e alterou a perspectiva de negativa para estável. Assim, a Braskem permaneceu classificada acima do risco soberano pelas 3 maiores agências de classificação de risco, com grau de investimento pela Standard & Poor's e pela Fitch.

Seguindo para o slide 10, no acumulado do ano de 2016 a Braskem investiu R\$2,2 bilhões, dos quais R\$1,2 bilhão, o equivalente a US\$330 milhões foram as contribuições da Braskem ao projeto do México; R\$830 milhões na manutenção e confiabilidade operacional das plantas; e R\$194 milhões aos demais investimentos estratégicos da Companhia.

Do montante total investido no acumulado de 2016, aproximadamente 60% referem-se a investimentos em dólar dos negócios internacionais e ao aporte da Braskem no projeto México.

No slide 11, falaremos do cenário petroquímico de eteno. A entrada de novas capacidades de eteno para 2017 e 2018 e que poderão causar alguma volatilidade do balanço de oferta e demanda petroquímica deverá ser mais amena em função do cancelamento, das postergações de alguns projetos *greenfield* e também na redução na adição de capacidades no período de 2016 até 2020, conforme dados revisados recentemente pela consultoria IHS.

Nos EUA, algumas novas capacidades estão em atraso, enquanto na China e na região da Ásia, há uma menor atratividade dos projetos base carvão face aos preços mais baixos de nafta. Além disso, os projetos enfrentam um alto custo de investimento e problemas de infraestrutura.

No próximo slide, falaremos do cenário petroquímico para resinas. No Brasil, com a recuperação do petróleo e conseqüente alta no preço da nafta, os spreads de resinas deverão ficar mais baixos, também influenciados pela queda nos preços de PP na Ásia e PE nos EUA, devido às novas capacidades que entrarão em operação nas respectivas regiões em 2017. Apesar da contração, os spread de resinas no mercado brasileiro devem continuar acima dos níveis históricos.



Nos EUA e Europa, a expectativa é de spreads saudáveis de PP–propeno, ainda que possam apresentar volatilidade em função do maior volume de PP importado; desgargalamento de algumas unidades nos EUA; e menor oferta de propeno na região devido ao uso de gás importado como matéria-prima nos crackers.

No que tange o spread de PE e etano, matéria-prima base gás, utilizada no complexo do México, os produtores devem manter a competitividade apesar da queda prevista nos spreads devido ao menor preço do PE, em função das entradas de novas capacidades; e ao maior preço do etano, influenciado pela maior demanda.

As concentrações da Braskem estarão no Brasil na eficiência operacional das plantas para atendimento do mercado brasileiro; na exportação do volume não comercializado no Brasil; na realização da parada de manutenção em uma das linhas da central da Bahia, no quarto trimestre de 2016; na implementação do projeto de flexibilidade de matéria-prima na Bahia.

Nos EUA e Europa, o foco será garantir a eficiência operacional e comercial; na busca de oportunidades de crescimento em PP a partir de propeno competitivo nos EUA; e no comissionamento da nova planta de UTEC na região do Texas.

No México, a concentração está em garantir a estabilidade operacional do complexo; nas vendas no mercado mexicano, consolidando relação com clientes locais; e na realização de exportações em sinergia com as operações da Braskem nos EUA, Europa e América do Sul.

Na parte de liquidez e hígidez financeira o foco está na geração de caixa e em continuar a implementação do programa de redução de gastos fixos com potencial economia de R\$400 milhões por ano em base recorrente. Por fim, no processo de investigação interna, o foco estará no avanço no diálogo com as autoridades em busca de uma solução.

Encerramos aqui a nossa apresentação e passamos para a sessão de perguntas e respostas.

Vicente Falanga, Bank of America:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. Primeiramente, existe certa preocupação do mercado com o Donald Trump. A Braskem tem agora a planta no México, então imagina-se que a Empresa possa ser impactada de alguma forma caso o Trump venha com políticas mais protecionistas.

Pensando nisso, quanto da planta hoje efetivamente exporta para os Estados Unidos? E pensando em um cenário em que o México venha a entrar em uma recessão ou algo parecido, vocês acham que teria espaço para exportar mais ainda a produção? Se não me engano, comentaram que a planta hoje está exportando 60% do volume. E para quais mercados vocês poderiam exportar, fora os Estados Unidos?

Minha segunda pergunta, vocês comentaram no release sobre o aparecimento de novas acusações contra a Companhia, além daquela acusação já conhecida do contrato da nafta, e, ao mesmo tempo, vocês comentaram que já começaram as tratativas com o SEC e DoJ para tentar chegar a um acordo para encerrar as



acusações. A dúvida é: esse acordo com SEC e DoJ seria para encerrar todas as acusações, inclusive as novas? Obrigado.

Fernando Musa:

Boa tarde, Vicente. Vou começar pela pergunta sobre o Trump. Um dos desafios que o mundo inteiro tem hoje é realmente processar esse cenário que acabou se materializando, que era um cenário considerado de baixa probabilidade; e, em segundo, interpretar o que acontecerá entre o discurso de campanha e a realidade dos fatos.

Tendo dito isso, como o tema México foi um tema muito presente durante a campanha, há uma expectativa razoável de que haja, no futuro próximo, inícios de diálogos por parte do Trump do que fazer em relação ao México.

Do ponto de vista da nossa exportação hoje para os Estados Unidos, ainda é um volume muito pequeno. A estratégia comercial de médio e longo prazo prevê uma exportação para os Estados Unidos, mas não seria o principal mercado de destino das exportações.

A planta do México está construída para atender um mercado doméstico grande e altamente deficitário. As expectativas de exportação incluem os Estados Unidos pela proximidade geográfica e a integração de mercado, mas temos uma rede comercial na América do Sul, na Europa e acesso aos mercados fora dessas três regiões – América do Norte, América do Sul e Europa – que permite que coloquemos os produtos de forma competitiva em outras regiões, no caso de haver qualquer tipo de política protecionista por parte dos Estados Unidos.

Nesse cenário de uma política protecionista, seria razoável esperar uma reação por parte mexicana; ou seja, uma dificuldade de fluir produtos do México para os Estados Unidos possivelmente viria com algum tipo de dificuldade de fluir produtos dos Estados Unidos para o México.

Nesse sentido, haveria um efeito que contrabalancearia a dificuldade no mercado, porque o principal exportador para o México é o mercado americano.

Então, acredito que teremos de esperar, como eu disse, a tradução da retórica eleitoral para uma realidade de governo. De modo geral, nossa expectativa é que a economia mexicana e nossa capacidade de colocar esse produto em outras regiões, caso nos Estados Unidos não seja possível, garantem que possamos colocar de forma competitiva e rentável a produção do México, independente dessas possíveis barreiras protecionistas.

Falando do processo de negociação com as autoridades, desde o ano passado estamos trabalhando no processo de investigação, e no release do 2T mencionamos novas alegações e a transição de um processo que era exclusivamente investigativo para um processo que inclui um diálogo com as autoridades na busca da solução.

Nossa expectativa é tratar de todas as alegações nesses possíveis acordos que estão sendo negociados.



É um processo complexo, que continua tendo suporte de um processo investigativo que tem um caráter mais focado do ponto de vista confirmatório que de identificação propriamente dito, mas é um processo que esperamos que abranja todas as alegações e situações identificadas durante o processo de investigação e diálogo com as autoridades.

Vicente Falanga:

Obrigado, Fernando. Muito claro. Se me permitir, rapidamente, dois *follow-ups*, primeiro em relação ao processo do DoJ, se vocês têm alguma estimativa de quando isso possa ser concluído.

E segundo, você mencionou que o mercado de PE é deficitário no México. Por que, da produção da planta até hoje, as exportações representam 60%? Vocês esperam que isso mude ao longo do tempo? Obrigado.

Fernando Musa:

Com relação ao prazo, é muito difícil, dada a complexidade do processo e a confidencialidade ao redor dele, dar qualquer tipo de estimativa concreta de prazo. É um processo que envolve um conjunto de diálogos, e à medida que eles forem evoluindo, comunicaremos ao mercado quando houver marcos relevantes.

Hoje, não temos nenhum marco relevante para comunicar a vocês com relação a prazo nesse processo.

Voltando para o México, nossa exportação hoje tem três grandes fatores de contribuição: primeiro, o mercado mexicano, vou dar uma pequena arredondada, é de cerca de 2 milhões de toneladas. Nossa planta, quando em plena utilização de capacidade, produzirá 1 milhão de toneladas. Portanto, poderíamos ter 50% de market share se vendêssemos 100% da produção no mercado local.

É muito difícil colocar esse produto da noite para o dia em um mercado que já está atendido hoje por seus *players* diferentes. Tanto o *player* local quanto os *players* exportadores têm uma presença no País há muito tempo.

Então, há um processo natural de transição do processo de pré-marketing que vínhamos fazendo para o processo de venda a partir da planta do México.

Um exemplo de fator que impacta esse *ramp-up* são os processos de homologação. Em algumas aplicações, precisamos homologar o produto junto ao cliente. Por exemplo, quando estamos falando de embalagens para alimentação, existe uma série de restrições e regulamentações por parte do cliente que precisamos seguir. Precisamos dar amostras dos nossos produtos produzidas em nossa planta, e alguns desses processos podem levar de seis a nove meses de avaliação por parte dos clientes e aprovação final.

Então, tem um processo de *ramp-up*, e enquanto estamos fazendo esse processo de *ramp-up*, é natural que a exportação seja maior.

Segundo, quando da partida do complexo, seguimos uma estratégia de simplificação da produção. Nós produziremos uma série de produtos, mas na partida nos



concentramos em produtos mais simples, do ponto de vista industrial, e nos concentramos em fazer campanhas mais longas para garantir o atingimento da estabilidade da planta.

Tipicamente, acabamos com um volume de dado produto muito acima do que teríamos de necessidade, do ponto de vista de estoque, para atender a demanda normal do mercado.

O segundo *driver* da nossa exportação é esse fenômeno do *ramp-up* de produção, da curva de aprendizado, campanhas mais longas, e a fabricação de um produto que potencialmente teria seis a oito meses de demanda equivalente no México, em vez de segurar no estoque, seguramos um pouco disso, e o resto exportamos.

E terceiro, tipicamente, na partida de um complexo, nas transições, na curva de aprendizado é gerada uma quantidade de produto um pouco maior que na operação normal, de produto fora de especificação. Esse produto tende a ser mais voltado para o mercado de exportação, dado que nosso desejo na relação com os clientes no México é focar no produto dentro das especificações para construir nossa posição de mercado.

É isso que explica essa transição. E à medida que formos subindo na capacidade de utilização e na penetração de mercado, essa proporção deve se equilibrar, mas nossa expectativa é de que a planta seguirá exportadora de forma contínua.

Existem boas oportunidades dentro do *footprint* comercial da Braskem para atender clientes nos Estados Unidos, na América do Sul, na Europa. Então, imaginamos que a planta seguirá exportando, mas muito menos que essa proporção que vemos agora na partida.

Vicente Falanga:

Ótimo. Ficou muito claro, Fernando. Obrigado.

Diego Mendes, Itaú BBA:

Boa tarde a todos. Eu tenho três perguntas também. A primeira é com relação ao nível de alavancagem. Temos visto que a alavancagem da Companhia tem caído bastante ao longo do tempo, está chegando a níveis que permitem, provavelmente, o pagamento de mais dividendos, ou mesmo novos investimentos. Gostaria de entender a cabeça de vocês, como funcionará daqui para frente essa relação entre geração forte de caixa com pagamento de dividendos e novos investimentos?

Indo para a segunda pergunta, na parte do CAPEX, gostaria de entender se dá para chegar ao CAPEX estimado para este ano. Sabemos que vocês têm parada programada até o final do ano, e até agora foram feitos R\$2,2 bilhões de CAPEX. É possível chegar aos R\$3,7 bilhões que eram esperados para o ano? E, se não der, o que será a principal diferença?

E por último, se pudessem comentar um pouco os spreads de PP contra propeno nos Estados Unidos. Vocês até comentaram um pouco na apresentação, mas o que temos visto quando olhamos para o mercado spot é que os spreads continuam caindo bastante. Gostaria de entender se está havendo uma mudança de dinâmica da



comercialização de polipropileno nos Estados Unidos, mudando mais para uma dinâmica de contrato e menos de mercado spot. Obrigado.

Fernando Musa:

Vou começar pela última, depois pedirei para o Pedro endereçar a alavancagem, e voltamos ao CAPEX no fim.

Sobre o spread de PP, primeiro, o mercado americano é majoritariamente contratado. O volume spot é menor. O preço spot acaba tendo uma influência relativamente grande do preço de exportação em Houston, e é muito influenciado pelo equilíbrio oferta/demanda momentâneo.

O que tem acontecido é que, com os grandes spreads que se apresentaram nos 1S, houve um aumento importante de importação. Essas importações entraram nos Estados Unidos, mas com a redução das margens que isso trouxe, elas já estão em uma trajetória descendente.

Então, houve impacto da maior oferta via importação colocando pressão no preço do PP, e, por outro lado, o preço do propeno nos últimos meses sofreu um crescimento importante em função de alguns problemas pontuais de oferta que restringiram a oferta do propeno, que são muito circunstanciais. O spread acabou se comprimindo pelo aumento do preço de propeno e a estabilidade, ou pequeno declínio no preço de PP.

Com o volume importante de importação levando a um aumento de estoque dos produtores locais, isso colocou uma pressão adicional no volume spot. Mas, como eu disse, o volume spot é pequeno na proporção do mercado; a maior parte do mercado é contratada.

Nossa expectativa, olhando para frente, é que os spreads fiquem um pouco nessa faixa onde estamos. Mas, comparado com o ano passado, mesmo nessa faixa menor que a do 1S, seguimos com spreads bem acima do ano anterior.

Portanto, uma expectativa de rentabilidade para o mercado de PP nos Estados Unidos ainda bastante, fenômeno esse que também vemos na Europa.

Vou passar para o Pedro falar um pouco sobre a alavancagem.

Pedro Freitas:

A alavancagem de fato vem caindo, principalmente em função da forte geração de caixa da operação. Temos visto isso, obviamente, com bons olhos, mas é importante lembrar que nosso negócio é cíclico.

Principalmente no polietileno, toda a indústria, todos os analistas falam em um ciclo de baixa no final do ano que vem, em 2018. Nós olhamos isso também com cuidado, buscando que, se acontecer esse tipo de baixa, nossa alavancagem não ultrapasse o patamar de 2,5x EBITDA.

Então, uma parte dessa queda de alavancagem, na verdade, serve como um *buffer*, uma folga para uma eventual baixa de ciclo.



Depois, a discussão de investimentos versus dividendos deve ser conduzida principalmente em função de decisões do Conselho. Temos nosso pipeline de investimentos, temos o projeto que vimos divulgando e conversando sobre uma nova planta de PP nos Estados Unidos, e isso também será levado em consideração.

Pagamos agora, de fato, R\$1 bilhão a mais de dividendos em outubro, e entre março e abril, quando formos para a assembleia geral do ano que vem, isso será um ponto de discussão dos acionistas.

Sobre CAPEX, o que eu ressaltaria é que de fato estamos com R\$1,4 bilhão abaixo, ainda faltando dentro do orçamento que havíamos colocado para o ano, os R\$3,7 bilhões que você mencionou.

Há alguns fatores aí. Parte do nosso CAPEX é feita em USD, fora do Brasil. Se olharmos o México e projetos nos Estados Unidos e Europa, tínhamos feito o orçamento com uma expectativa de um câmbio mais desvalorizado. Como o Real se valorizou, com o mesmo número de USD, acabaremos gastando menos Reais. Se você olhar nossa divulgação, você consegue ver o exemplo do México, onde estamos muito em linha com o orçamento em USD, mas em Reais estamos R\$130 milhões abaixo do orçamento.

Ainda assim, só isso não explica esse *gap* todo. Outro fator que também será diferente no 4T é a parada programada da Bahia. Teremos um investimento entre R\$200 milhões e R\$300 milhões nessa parada que não aconteceu nos outros trimestres.

Se você quiser chegar a um número, eu sugiro talvez pegar os investimentos em Reais no Brasil e anualizá-los, incluir essa parada nessa ordem de R\$200 milhões a R\$300 milhões, e com os outros investimentos fora do Brasil, fazer a mesma coisa em USD, levando em consideração que o México está substancialmente concluído, mas também levando em consideração que, nos investimentos operacionais em geral, o final do ano é mais forte que o começo.

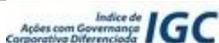
Temos sempre uma postura mais conservadora no começo do ano, ainda com mais incerteza no cenário. Costumamos fazer a maior parte dos investimentos no 2S, então não é exatamente proporcional.

Diego Mendes:

Está ótimo. Muito obrigado.

Gustavo Allevato, Santander:

Bom dia. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é relacionada à capacidade de utilização dos seus *crackers*. Desde o 2T vocês vêm mantendo uma utilização de capacidade bem alta, perto do limite aqui no Brasil. Gostaria de entender o quão sustentável é manter esses patamares olhando para frente. Obviamente, no 4T tem essa parada de manutenção, mas principalmente olhando para Riopol, que lá atrás tinha problemas de fornecimento de matéria-prima, o que parece que foi solucionado. Então, gostaria de entender, para frente, se é razoável assumir patamares similares aos que vimos nos últimos dois trimestres.



A segunda pergunta é relacionada à recuperação do mercado doméstico. Vimos um crescimento de volume na parte de PE e PP. Gostaria de saber se vocês entendem que esse processo é mais de reestocagem, ou é uma melhora marginal do setor como um todo?

Fernando Musa:

Gustavo, realmente, a utilização dos *crackers* no 3T foi muito forte. Atingimos 96% de taxa de utilização. Acredito que isso é consequência de alguns fatores: primeiro, um ótimo desempenho operacional, que é resultado tanto de investimentos realizados ao longo dos anos, quanto da boa disciplina na gestão das equipes industriais. Segundo, a ausência de eventos relevantes que perturbaram a capacidade de produção; não tivemos nenhum grande evento externo ou interno de manutenção que tenha prejudicado.

Terceiro, no *cracker* do ABC, por *mix* de matéria-prima, acabamos recebendo no 3T uma matéria-prima que gera maior produtividade, um volume maior de nafta importada pela própria Petrobras dentro do contrato; em vez de receber matéria-prima das refinarias brasileiras, recebemos um pouco mais que o normal de matéria-prima importada, que tem uma característica de qualidade um pouco diferente, que privilegia a produção de eteno.

E por último, na Riopol, realmente vimos experimentando uma melhora substancial em função da maior entrega de matéria-prima por parte da Petrobras, mas, na verdade, no 3T essa taxa até caiu um pouco em relação ao 2T. Produzimos 5% a menos de eteno na Riopol no 3T versus o 2T, mas em uma taxa bastante alta e substancialmente acima do que vinha acontecendo em anos anteriores.

Com relação especificamente à Riopol, nossa expectativa é de continuar recebendo a matéria-prima nesse volume mais substancial. Nossa avaliação é de que isso já começa a ser consequência da maior produção nas reservas do pré-sal, que está trazendo uma quantidade de gás rico para a costa substancial, portanto gerando a capacidade dentro do sistema da Petrobras de extrair o etano e entregar o contrato para nós.

Isso tem uma alavancagem operacional e financeira muito boa, dada a boa rentabilidade dos *crackers* base gás que temos ao redor do mundo e, por consequência, nosso *cracker* no Rio de Janeiro também se beneficia.

Com relação ao mercado interno, nos últimos trimestres, antes do 3T estávamos vivendo uma situação de queda sequencial de demanda, e o 3T parece ter sido um ponto de inflexão, onde já começamos a ver o 3T16 acima do 3T15.

Parte disso é, possivelmente, um processo de reestocagem baseado nas expectativas dos clientes, que vinham olhando para frente e esperando uma queda contínua de mercado; então, tem um incentivo a não carregar muito estoque. Quando eles começam a perceber que talvez tenham batido no fundo do poço, ficam mais confortáveis em voltar a ter os níveis de estoque.

E parte é uma retomada concreta, que já está se traduzindo não só em reestocagem, mas em aumento de estoque, porque o nível de atividade em alguns segmentos já



começa a subir. Portanto, para manter a sua boa produção, os clientes precisam comprar mais e carregar um pouco mais de estoque.

Na minha visão, no fim do 2T mencionamos sinais de que as expectativas estavam melhorando no mercado interno, e acho que agora, ao final do 3T, podemos dizer que algumas dessas expectativas já estão se tornando resultado concreto, com maior demanda, com maior venda no mercado interno, o que levou no 3T a uma venda maior nossa no mercado interno, e a uma pequena redução na exportação, porque precisamos atender os clientes no mercado interno.

Gustavo Allevalo:

Está claro, Fernando. Se me permitir uma pergunta adicional, se puder fazer um *follow-up* em relação às operações do México: gostaria de entender melhor se está havendo algum tipo de problema no fornecimento de etano lá ou está 100% normalizado. Do lado da Pemex, ela está tendo de reduzir o fornecimento para as operações próprias para a tender a demanda de vocês, ou vocês não têm visto nada relacionado a isso? Obrigado.

Fernando Musa:

Com relação ao fornecimento de etano no México, primeiro, a Pemex tem, sim, sofrido com uma falta de disponibilidade de etano momentânea, em função de alguns problemas que ocorreram no fim do ano passado, começo deste ano, em duas plataformas no Golfo, que têm reduzido a quantidade de gás que está chegando às unidades de processamento deles. E também, alguns problemas nas unidades de processamento.

Eles vêm trabalhando nessas duas questões, e temos evidências de que alguns desses problemas estão sanados, mas outros ainda requerem a continuação de um esforço por parte da Pemex.

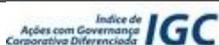
Então, existe uma restrição de oferta em relação ao ano passado, mas essa restrição não tem afetado nosso complexo. Nós estamos no processo de aumento de compras de etano, à medida que a taxa de utilização do nosso complexo vá subindo; já estamos chegando perto dos volumes contratados, e até hoje não tivemos problemas de fornecimento.

A Pemex tomou a decisão de gerenciar esse *gap* de oferta reduzindo a taxa de utilização das suas plantas consumidoras de etano, e não tem havido nenhum tipo de problema, nem sinalização de problemas por parte da Pemex.

Na verdade, é o contrário: eles têm sinalizado que receberemos 100% do contrato assim que estivermos prontos para pegar os 100%, e em alguns dias já estaremos pegando 100% do contrato. Temos a expectativa de cada vez mais estarmos perto desse volume contratado.

Gustavo Allevalo:

Muito claro. Muito obrigado, e boa tarde a todos.



Felipe Santos, JPMorgan:

Bom dia. Na verdade, uma pergunta simples: se pudessem nos passar quais são os próximos passos em relação a todas as alegações e discussões com o Ministério Público e lá fora, o DoJ, qual é o posicionamento, e quando esses passos acontecerão? Vocês têm de passar alguma informação para eles? Em que ponto está a investigação? Como funciona isso passo a passo, daqui até o meio do próximo ano? Obrigado.

Fernando Musa:

Felipe, dada a forma em que o processo acontece e as obrigações de confidencialidade que temos no diálogo com as autoridades, será muito difícil entrar muito em detalhes do processo.

O que eu gostaria de destacar é algo que já falamos no passado, e eu falei em uma das perguntas, a transição de um processo exclusivamente investigativo interno para um processo de diálogo com as autoridades, portanto de negociação à busca de um acordo, suportado por um redirecionamento de um processo investigativo na busca de evidências confirmatórias que apoiem esse diálogo na busca de um acordo.

É muito difícil prever tempo nesse tipo de processo. É um processo extremamente complexo. Algumas das informações de comprovação que nós precisamos são análises complexas, em que precisamos discutir e alinhar metodologia com as autoridades para depois processar uma quantidade importante de informação.

Então, não temos condições de compartilhar hoje um cronograma, uma expectativa de *milestone*. O que temos afirmado é que, toda vez que houver um evento relevante neste processo, ele será comunicado ao mercado, dentro das restrições de confidencialidade que o processo nos impõe. Isso é o melhor que consigo endereçar sua pergunta.

Felipe Santos:

Está ótimo, Fernando. Obrigado. Só um *follow-up*: os processos e as análises, tanto lá fora quanto aqui dentro, do DoJ e do Ministério Público, estão seguindo de forma paralela, ou não são casados?

Fernando Musa:

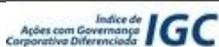
O processo específico, como eu disse, é confidencial. As conversas estão acontecendo com as autoridades, e estão andando no seu ritmo. Não posso entrar em muito mais detalhes além disso.

Felipe Santos:

Não tem problema. Está ótimo. Muito obrigado.

Luiz Carvalho, UBS:

Boa tarde. Eu tenho algumas perguntas. Gostaria de voltar à questão do suprimento do mercado mexicano, só para entender mais ou menos a mesma dinâmica que



vemos aqui no Brasil, e que vimos principalmente este ano. Vocês podem dar algum tipo de cor de qual é a diferença de margem que esperam entre mercado interno e mercado externo no México?

E outro ponto nessa mesma pergunta, se vocês têm algum tipo de patamar adequado ou ideal, algum *range* de market share no mercado mexicano. Seriam os 50%, que seriam o total da planta, ou vocês acreditam em alguma coisa a menos que isso? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta, voltando a uma pergunta anterior, como vocês colocaram, vocês têm uma alavancagem hoje relativamente baixa, tranquila. Possivelmente, vocês continuarão desalavancando por conta da geração de caixa, e logicamente, uma das possibilidades que vocês colocaram seriam possíveis aquisições.

Gostaria de entender, no caso de uma eventual aquisição, como seria o processo de aprovação disso, dado que um dos maiores acionistas, a Petrobras, já mencionou publicamente que gostaria de investir no negócio petroquímico. Como seria uma possível negociação nesse sentido?

E só uma terceira pergunta, e desculpem voltar a esse assunto da negociação com DoJ e SEC: em algum momento, vocês podem ser levados a ter de fazer algum tipo de provisão, ou é uma coisa que não está no radar hoje? Obrigado.

Fernando Musa:

Com relação ao México, a diferença de preço no mercado interno e o preço que temos na exportação é pequena. Eu não diria que é neutro, temos uma preferência de vender no mercado interno, mas é uma diferença bastante grande quando comparado com o Brasil, onde exportamos um volume muito mais alto e temos uma dispersão no preço de exportação mais alta.

Com relação ao market share, teríamos 50% de market share hoje, assumindo que o mercado não cresça, se vendermos 100% da planta operando 100% no mercado. Nós não temos expectativa de atingir 50% de market share, primeiro porque o mercado crescerá, portanto nosso 1 milhão de toneladas, por consequência, iria diminuindo, do ponto de vista da capacidade de atingir market share; e segundo porque, como eu disse, temos a expectativa de seguir vendendo produto mexicano em outras regiões, mantendo e alavancando os canais de distribuição que a Braskem tem desenvolvido ao longo do tempo ao redor do mundo.

Como eu disse, o preço de exportação, comparado ao preço de importação, é mais próximo no caso do México, e o México tem alguns mercados em que não existe imposto de importação. Então, podemos mandar para os Estados Unidos sem imposto de exportação, podemos mandar para a Europa sem imposto de exportação a partir do México, e isso garante uma rentabilidade boa nessas exportações.

Estruturalmente, eu diria que, na sua modelagem, vocês devem considerar que, no longo prazo, estaremos exportando. Isso variará, obviamente, ano a ano, mas no longo prazo, imaginar entre 10% a 20% da produção sendo exportada me parece razoável.



E obviamente que tudo isso será revisitado, à medida que nossa participação no mercado mexicano segue aumentando, o mercado segue crescendo, e a rentabilidade dessa exportação para outros países, em função de proximidade, custo logístico, imposto de importação e preço nesses vários mercados vá evoluindo ao longo do tempo.

Sua segunda pergunta, com relação a aquisições e possível processo de aprovação, na minha visão, o processo de saída da Petrobras não deveria ser um impeditivo a uma aquisição que crie valor. Em aparecendo uma boa oportunidade, que crie valor para a Braskem, conceitualmente a Petrobras não deveria ter problemas. Pelo contrário, é uma iniciativa que agregaria valor à Braskem, e portanto à participação que a Petrobras detém e eventualmente venha a vender.

Então, conceitualmente, não seria um problema. É um processo que, a partir de uma decisão nossa, dos executivos, seria levado ao Conselho, e minha expectativa seria que uma boa aquisição não teria motivo para não ser aprovada.

Independente disso, a Petrobras declarou sua intenção de vender, mas não declarou o prazo. Muito pelo contrário, ela tem dito que é um evento que acontecerá no horizonte do plano que eles comunicaram; ou seja, 2017 a 2018. Portanto, ainda existe um grau de incerteza relevante sobre quando esse possível processo de venda por parte da Petrobras acontecerá.

Com relação ao possível provisionamento, passarei para o Pedro endereçar essa pergunta.

Pedro Freitas:

Luiz, como divulgamos, dentro do processo de investigação, tivemos a identificação de alguns pagamentos onde a contraprestação desse serviço não foi identificada. Fizemos um provisionamento, do ponto de vista fiscal, de R\$285 milhões, e essa foi uma provisão retroativa, nós a retroagimos; ela está refletida no balanço de agora, do 3T, mas do ponto de vista de resultado, caiu no exercício anterior, e ela foi feita para evitar que tenhamos qualquer problema com o Fisco no Brasil.

Do ponto de vista de um eventual acordo, ainda não conseguimos estimar, prever ou mensurar se teremos uma eventual contingência, uma eventual provisão, e qual é o tamanho dela.

O que temos hoje foi essa provisão de R\$285 milhões, uma provisão fiscal em função da identificação de alguns pagamentos que, do ponto de vista fiscal no Brasil, exigiram essa retificação, e do ponto de vista de um eventual acordo, ainda não temos nada que possamos divulgar.

Luiz Carvalho:

Está ótimo. Obrigado. Se eu puder voltar a um ponto na primeira pergunta, só para entender um pouco melhor, do ponto de vista de rentabilidade da exportação ou da venda do produto no mercado doméstico, o custo de frete é pouco relevante, ou, na maioria das vezes, vocês vendem isso FOB? Obrigado.



Fernando Musa:

Se eu entendi bem a sua pergunta, vendemos FOB e CIF, tanto internamente quanto externamente. No mercado interno, a maior parte da responsabilidade de entrega é nossa, e na exportação varia um pouco mais.

O meu comentário é que, do ponto de vista de rentabilidade, dadas as diferenças de preço, as diferenças de custos logísticos e a existência ou não de tarifas de exportação em alguns mercados e destinos de exportação no México, a Braskem acaba tendo uma rentabilidade parecida entre o mercado interno e o mercado externo, com o mercado interno tipicamente acima da exportação, mas não substancialmente diferente. Foi esse o meu comentário.

Luiz Carvalho:

Ficou claro. Obrigado, Fernando.

Caio Carvalho, Brasil Plural:

Boa tarde. Eu gostaria de fazer uma pergunta. Na verdade, tenho alguns temas relacionados ao México e à negociação com o DoJ e com a SEC, mas acho que muito já foi respondido, dentro do possível.

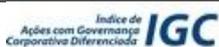
Eu gostaria de voltar, vou tentar ser bem objetivo em alguns pontos do México. Acho que a explicação inicial do Fernando foi extremamente esclarecedora na questão de como funciona o startup da planta e como é essa questão de uma maior exportação e importação.

Eu entendo – e me corrijam se eu estiver errado – que uma das vantagens da singularidade da exportação, em termos de rentabilidade no mercado doméstico, é que vocês têm mercados internacionais, como os Estados Unidos e o Caribe, que estão, logisticamente falando, muito mais próximos que certos mercados do México. Então, acho que os custos de frete e outros custos logísticos seriam inclusive mais baratos na exportação que na importação.

E eu digo isso dando gancho para o tema em que entro, com essa restrição de *supply* da Pemex. Eu entendo que essa planta do México, inclusive com a parceira com a Idesa, Pemex e com *supply* priorizado da Pemex, está relacionada a uma estratégia nacional do México, de assegurar ter uma segurança de suprimento de polietileno. Nesse sentido, também entendo que isso obviamente está relacionado à Pemex priorizar a planta de vocês em relação a outras plantas deles no fornecimento de gás.

Existe algum tipo de *commitment* da Pemex de entregar esse gás, alguma coisa formal? Uma espécie de *deliver or pay* que formaliza a obrigatoriedade deles de priorizar a planta em parceria com a Braskem em detrimento das plantas próprias, onde, evidentemente, não há um *deliver or pay*, ou não, é só uma estratégia comercial, a Pemex está optando por priorizar a planta da Braskem por questões estratégicas? Ou realmente existe esse *deliver or pay*?

E justamente, se esse *deliver or pay*, ou esse suprimento de gás para a planta da Braskem está ligado a um *commitment* da Braskem, ainda que informal, de uma priorização no mercado mexicano no polietileno.



Quando você fala dessa ideia de longo prazo, de basicamente 10% a 20% de exportação, conseqüentemente 80% a 90% interno, isso tem alguma espécie de acordo com o seu principal fornecedor e parceiro, ou não, isso é simplesmente a estratégia comercial da Braskem?

E a outra pergunta, mudando ligeiramente de assunto, o mais importante é o do México, mas é a questão do polipropileno nos Estados Unidos. Notamos que está havendo uma tendência ao longo do 4T e do 1S17 de redução do spread, pelo menos em relação ao que vimos ao longo de 2016. Como você mesmo observou, continua um pouco mais alto que o patamar do ano passado, mas está havendo certa redução.

Você mencionou, na possibilidade com a desalavancagem, que um dos principais projetos *green field* seria essa nova planta de PP nos Estados Unidos. Essa questão da mudança de patamar, ou de uma perspectiva de redução, e eu sei que uma planta dessas demorará dois, três, talvez quatro anos para entrar em operação, mas essa questão da mudança de patamar de polipropileno não é um problema para o processo decisório de um projeto de polipropileno nos Estados Unidos? Essas são minhas duas perguntas. Obrigado.

Fernando Musa:

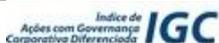
Falando sobre o suprimento de etano da Pemex para a nossa planta do complexo no México, esse é um contrato muito forte, muito estruturado, que nasceu já quando a Pemex, com o interesse do país de criar esse investimento lá, em 2008 ou 2009, já partiu com uma estrutura bastante forte, e que foi reforçada com a nossa decisão de estruturar o financiamento do projeto através de um *project finance*.

Portanto, os bancos que participam do *project finance* demandaram uma série de outras garantias da Pemex, que tornaram o contrato ainda mais forte.

Então, sim, existe um *deliver or pay* bastante forte, existem penalidades bastante fortes para a Pemex no caso de não entrega. A priorização que nós recebemos hoje, e a sinalização de contínua priorização, é consequência de um interesse estratégico do País, mas também, e principalmente, de uma boa estrutura contratual que blinda o possível risco de um não recebimento de matéria-prima no México.

Com relação aos Estados Unidos e aos spreads de PP, apesar de ter havido uma queda dessas margens em relação ao 1S, ainda estamos em patamares extremamente saudáveis em relação a um *reinvestment economics*.

Nossa expectativa de evolução desse mercado é de continuar nesses patamares de margem, ou até mesmo com a continuação do crescimento da demanda, essas margens que estão temporariamente afetadas pelo aumento do preço do propeno em função de problemas da oferta – a PDH da Dow continua tendo pequenos problemas de produção e está tirando um montante de oferta importante do mercado momentaneamente –, com a resolução desses problemas e com a partida da PDH da Enterprise, deveríamos ver o preço do propeno nos Estados Unidos voltar a cair, o que daria abertura para uma manutenção e/ou expansão dessas margens, até o momento em que novas plantas sejam construídas; por exemplo, a nossa.



Do ponto de vista estrutural de mercado, a margem está em um ponto que, com certeza, torna o projeto atrativo se a análise de engenharia colocar o custo de investimento no patamar adequado.

Caio Carvalhal:

Perfeito. Bastante claro. E só um último esclarecimento, que acaba não sendo tão relevante em termos de modelagem financeira, porque você até comentou que as margens de exportação e mercado doméstico no México são semelhantes, mas só para entender se esse contrato muito bem amarrado, muito bem estruturado como você comentou, ele tem algum mandato de suprimento? Obviamente depois de alguns anos, de estabilidade da planta etc., quando passarem todos esses processos que vocês mencionaram de startup, existe algum piso mínimo de fornecimento no mercado doméstico, ou, no final das contas, a planta pode exportar ou vender no doméstico, de acordo com a estratégia comercial que vocês definirem?

Fernando Musa:

Nós temos interesse de priorizar, mas não temos uma obrigação de priorizar. Mas é do nosso interesse. O projeto foi construído, pensado com o objetivo de servir prioritariamente os clientes mexicanos, isso de nossa parte. O projeto foi concebido lá atrás pelo governo e pela Pemex com o objetivo de servir prioritariamente os clientes mexicanos.

E apesar de serem próximas, as margens no mercado interno tendem a ser melhores que no mercado externo. Existe todo um interesse nosso econômico e estratégico de posicionamento no mercado mexicano. Portanto, nossa prioridade, sim, é o mercado mexicano.

Caio Carvalhal:

Perfeito. Muito claro. Obrigado.

Vicente Falanga, Bank of America:

Fernando, obrigado por pegar mais uma pergunta. Olhando os últimos resultados da Braskem, a impressão que dá é que a Companhia tem conseguido administrar muito bem o mercado doméstico aqui do Brasil. No último ano, o câmbio foi de R\$3 para R\$4, agora voltou para quase R\$3, e o seu EBITDA trimestral ficou praticamente intacto, em R\$3 bilhões.

Eu não sei se vocês têm esse tipo de sensibilidade, mas assumindo um cenário otimista para o Brasil, onde o câmbio passe a se valorizar bastante, até que nível de câmbio apreciado a Braskem consegue administrar esse preço doméstico para não começar a ter perdas mais significativas no EBITDA?

Para simplificar bem a pergunta, qual é o câmbio de conforto com o qual vocês trabalham para entregar um EBITDA entre R\$10 bilhões e R\$12 bilhões no ano? Obrigado.



Fernando Musa:

Primeiro, nossa lógica estrutura no Brasil é uma lógica de paridade de importação. Portanto, o preço no Brasil está muito ligado ao preço internacional. É óbvio que no mês a mês, semana a semana, com as flutuações do câmbio, esse movimento pode ser positivo ou negativo, se o câmbio vai para uma direção ou outra antes da nossa mudança de precificação; não mudamos o preço para os clientes todo dia.

Mas, no médio e longo prazo, do ponto de vista de preço, o que determinará é o preço internacional em USD que serve de referência. Como a grande maioria dos nossos custos também segue uma lógica dolarizada de preços internacionais, as matérias-primas praticamente todas e vários dos outros custos que temos também seguem essa lógica, nós temos o impacto cambial, na verdade, afetando muito mais os nossos custos em Reais, custos fixos e de operação em Reais e alguns custos variáveis em Reais.

O que os últimos anos têm mostrado é que, no patamar de competitividade em que estamos hoje, o câmbio subir ou descer não tem impactado tanto, porque, dada a flexibilidade que temos entre vender no mercado interno ou exportar, dada a presença em nosso portfólio de maior produção fora do Brasil, nós estamos com um sistema mais resiliente.

Acho que o *driver* mais importante não é câmbio, mas é muito mais os spreads estruturais, e nossa capacidade de rodar as plantas de forma mais eficiente e eficaz.

Então, boa gestão operacional, para produzir o máximo possível de forma competitiva, essa gestão comercial arbitrando entre mercado interno e mercado externo continuamente, construindo os canais de distribuição fora do Brasil, alavancando nossa presença nas outras geografias, e navegar esse câmbio na gestão do mês a mês, do dia a dia.

Vicente Falanga:

OK. Obrigado, Fernando.

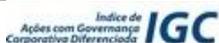
Operadora:

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

Fernando Musa:

Eu gostaria de agradecer a presença de todos, e, antes de encerrarmos o *call*, reforçar os bons resultados que tivemos no 3T, graças a um muito bom resultado operacional em todas as geografias, a um bom resultado comercial.

A combinação dessa eficiência industrial e comercial se traduziu claramente em resultado concreto, EBITDA e geração de caixa, o que tem permitido que a Companhia siga sua estratégia de internacionalização, busca de diversificação de matéria-prima, busca contínua de melhoria da sua competitividade, para que possamos posicionar a Companhia para enfrentar o ciclo da nossa indústria.



Nossa indústria é cíclica, e nossas ações e nossos entendimentos tendem muita a essa direção, trabalhando nesses três pilares que têm se demonstrado bastante poderosos na capacidade de gerar resultado.

Gostaria de encerrar com isso, e agradecer as perguntas de vocês. Até a próxima conversa. Muito obrigado.

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.”