

Moderador:

Para iniciar a apresentação, passo a palavra para o Sr. Fernando Musa.

Fernando Musa:

Bom dia a todos. Bem-vindos. É um prazer estar aqui, como o Francisco mencionou, com uma parceria de 20 anos com a Apimec. Eu gostaria de as boas vindas não só a vocês que estão aqui, mas a todos que nos ouvem pelo *webcast*.

Faremos uma apresentação que passará por alguns tópicos relativos ao negócio, quebrando essa apresentação por geografia, começando com Brasil, depois Estados Unidos, Europa e México, com uma visão geral do resultado do 3T, e falaremos de dois temas importantes em nosso negócio, que viu evoluções bastante importantes nos últimos anos, que são governança e conformidade e economia circular, um tema muito importante para a nossa indústria como um todo, para a Braskem. Tivemos a satisfação de, na semana passada, termos feito a comunicação do nosso posicionamento sobre esse tema. Então, fecharemos com uma visão de cenário, o que esperamos da indústria para frente e nossas prioridades, antes de abrir para as perguntas.

Os meus colegas aqui compartilharão comigo a parte da apresentação, começando pelo Marcelo Cerqueira, que discorrerá sobre os temas relativos a unidades de químicos aqui no Brasil.

Marcelo Cerqueira:

Da nossa capacidade de produção de químicos, 50% são destinados para nossas plantas de PE, PP e PVC no Brasil. Os outros 50%, nós destinamos para outros clientes. 70% desse volume vão para o mercado interno e cerca de 30% são destinados para a importação.

No nosso portfólio de químicos, temos aproximadamente 40 produtos. Aqui nós estamos destacando apenas alguns, os de maior relevância. O eteno, que é bastante utilizado na produção de polietileno e poliestireno; butadieno, muito utilizado na produção de borracha sintética, mas também em outros produtos como o ABS, que é largamente utilizado na indústria de eletrodoméstico.

O propeno, muito utilizado na produção polipropileno, mas também utilizado para a produção de acrilonitrila, ácido acrílico, que depois será utilizado em fraldas, óxido de propeno. O toluleno é também muito utilizado na produção de poliuretano, utilizado para fazer espumas isolantes.

O benzeno, utilizado na cadeia do nylon, mas também utilizado na produção de detergentes, e também na produção do poliestireno, junto como o eteno. E o cumeno, que também é outro produto bem importante na produção de policarbonato e de cosméticos, além de outra gama importante de produtos. Ou seja, é um portfólio bem diversificado, o que também dá uma flexibilidade na destinação desses produtos, que abastecem uma série de cadeias produtivas aqui no Brasil.

Neste slide, mostramos a nossa taxa de utilização das plantas. O 3T18 foi muito bom, atingimos 95% de taxa de utilização, seguido de dois trimestres, onde no 1T18 tivemos uma parada programada que se iniciou na central do Rio Grande do Sul, e também tivemos o evento na unidade de cloro-soda de Alagoas que levou a uma redução de produção por um período na central de matérias-primas do Nordeste.

No 2T, o impacto foi também pela continuidade da parada programada na central do Rio Grande do Sul, e também por conta da greve dos caminhoneiros. Mas a retomada no 3T, sem nenhuma restrição, as plantas voltaram a operar em uma capacidade relevante, se normalizou a produção, fazendo com que, ano contra ano, estejamos um pouco abaixo no acumulado da taxa de operação do ano passado.

No gráfico abaixo, aparece o volume de produção, que acompanha a taxa de utilização. Então, o volume de vendas também cresceu, tanto no mercado interno quanto no mercado externo, pela disponibilidade do produto.

Olhando no acumulado do ano, os volumes estão praticamente em linha, um pouco acima no mercado interno, mostrando ainda a saúde e a taxa de consumo elevada dos clientes aqui no Brasil. Obviamente, pela menor disponibilidade de produtos, nós reduzimos as exportações.

Em termos de spreads, comparando com os trimestres anteriores, houve um crescimento, principalmente por conta dos spreads de butadieno e de propeno, com uma demanda forte na Ásia, principalmente, por esses produtos, que são destinados a aplicação como ABS para eletrodomésticos. Realmente, estava bastante forte, o que fez com que os spreads de químicos ficassem em sequência de elevação ao longo dos trimestres.

Quando comparamos na visão de ano contra ano, existe o efeito do 1T17, em que houve uma elevação muito forte dos preços de butadieno e de benzeno na Ásia. Esse fato não se repetiu agora em 2018.

Continuamos trabalhando muito forte com nossos clientes na linha de criação de valor. Essa gama de produtos permite o desenvolvimento do portfólio e grande desenvolvimento de oportunidades.

Eu trouxe dois exemplos na linha de especialidades químicas, um deles na linha de ampliação do portfólio de resinas hidrocarbônicas. É uma especialidade em que a principal aplicação é em adesivos. Junto com clientes que produzem fraldas, nós aperfeiçoamos uma aplicação para melhorar a selagem das fraldas, naquele sistema que fecha as fraldas. É um produto que tem um alto valor agregado, e temos apresentado esse tipo de produto em eventos como a Expobor e a FEICA, que acontece na Europa e é específica para esse mercado de adesivos e de selantes.

Outro produto que também faz parte do nosso portfólio, menos conhecido, é o PIB, o poliisobuteno, e que junto com clientes também, desenvolvemos uma aplicação substituindo o óleo de mamona, dando assim uma estabilidade importante para o Masterbach colorido.

Então, mostrando como esse produto é bastante versátil e é utilizado em uma grande gama de aplicações, em lubrificantes, adesivos e batons. Ele realmente atinge uma camada importante de segmentos, e pode nos trazer um valor importante, em conjunto com os nossos clientes.

Ainda na linha de criação de valor, trazemos também o status do nosso projeto de flexibilização de matéria-prima, que partiu em novembro do ano passado e que se propõe dar mais flexibilidade por optar por nafta e por etano no cracker da Bahia, mostrando que, no ano, consumimos 13% da produção de eteno desse cracker a partir do etano. Mostrando que, de fato, estamos utilizando o projeto, e ele está respondendo à

perspectiva que tínhamos, de em vários períodos utilizar o etano como matéria-prima mais competitiva que a nafta.

No gráfico abaixo, trazemos dados do MME, que mostram a perspectiva de crescimento de produção de gás e óleo do Brasil, principalmente, a partir do pré-sal. Uma boa notícia, é que o gás que vem do pré-sal é um gás rico em etano, propano e butano, que são matérias primas para a indústria petroquímica. Então, isso traz uma perspectiva também de disponibilidade e de oportunidade para a indústria química nos próximos dez anos, podendo dobrar essa disponibilidade.

Vou passar agora a palavra para o Edison Terra seguir com a apresentação.

Edison Terra:

Boa tarde a todos. Eu vou falar um pouco sobre o nosso negócio de resinas aqui no Brasil. Falando um pouco das poliolefinas, que é o polietileno e o polipropileno, e do negócio de vinílicos, que inclui a resina PVC e também a soda cáustica.

A nossa capacidade de produção, mais à esquerda na tela, em polietileno, são 3,055 milhões de toneladas por ano de capacidade; em polipropileno 1,850 milhão de toneladas. Essas duas capacidades são superiores ao que existe de demanda hoje no mercado brasileiro, o que faz com que possamos, com essa capacidade, atender a demanda dos nossos clientes no Brasil e também ter uma estratégia de exportação para mercados-alvos, principalmente na América do Sul, e complementar a nossa atuação com os ativos que temos na Europa, nos Estados Unidos e no México, com o portfólio que temos aqui no Brasil também.

As nossas vendas se dão basicamente 2/3 no mercado interno e 1/3 na importação; sendo que para as três resinas, polietileno, polipropileno e PVC, o setor alimentício é o principal destino, 23% das nossas vendas; depois, setor industrial, 13%; o setor da construção civil é muito relevante para o PVC, corresponde a 11% de todas as nossas vendas; e depois podemos ver que há um escopo muito grande, uma variedade muito grande de produtos.

Quando começamos falando do polietileno, de maneira geral, 60% das aplicações de polietileno se destinam ao mercado de embalagens. Estamos aqui falando de embalagem flexível, embalagem rígida, embalagem primária ou embalagem secundária, como as sacolas. É um setor que tem uma resposta muito rápida às melhorias na economia.

Em geral, quando se aumenta o consumo, aumenta o consumo de embalagens e aumenta o consumo daquilo que contém na embalagem. Alguém vai ao supermercado e compra produtos e embalagens e usa a sacola, ou vai a uma loja e usa a sacola. Então, existe um potencial de alavancagem do consumo de polietileno quando temos o aquecimento econômico.

Quando falamos de polipropileno, também existe uma parcela para o setor de embalagens, mas quando falamos de polietileno já temos uma participação maior de bens duráveis. Então, quando começamos a falar de linha branca, ou do mercado automobilístico, são produtos ligados ao consumo de bens duráveis.

PVC, como falamos, está muito ligado à construção civil, ao setor de engenharia. Existe uma perspectiva, no último trimestre, nós já vimos um aquecimento maior com o aumento da confiança, e temos a expectativa de que é um setor que venha a se recuperar agora.

E soda, que é um produto produzido na cadeia de vinílicos, junto com o PVC, e o Brasil é um importador líquido. Então, 100% das nossas vendas se destinam ao mercado doméstico.

Quando vamos para o próximo slide, temos a evolução da demanda de resinas no mercado brasileiro. Vimos ao longo dos trimestres que o 3T é tradicionalmente, por sazonalidade, o trimestre de maior demanda no ano. Ele tem um crescimento um pouco acima da média em relação ao 2T, porque, como o Marcelo comentou, tivemos o evento da greve dos caminhoneiros, que acabou atrapalhando muito o bimestre maio/junho.

Esse é um momento que já superamos e, no acumulado dos 9M, vimos com uma taxa de crescimento na ordem de 3%, que está mais ou menos em linha com o que prevemos e com o crescimento do PIB, que está em torno de 1% e 1,5%.

Em termos de market share, nós vemos que a evolução da participação de mercado da Braskem está relativamente estável. Ao longo desse ano, temos em torno de 67% de participação no mercado. No ano passado, nesse mesmo período, essa participação era de 69%. Apesar de termos 2 p.p. a menos, já sabíamos que, com o aumento de capacidade de produção de polietileno em outras regiões, haveria um aumento das exportações para o mercado brasileiro. Ainda assim, vemos que as vendas da Braskem cresceram 3% nesse período.

Então, em termos de volume de venda, que é o que está na parte de baixo do slide, vemos as vendas no mercado interno com um crescimento de 1% em 2018 contra 2017, e a manutenção do patamar de exportações em 9M em torno de 1 milhão de toneladas de resina.

Como o Marcelo comentou, como tivemos um nível de atividade de produção um pouco mais baixo no 1S em função das questões operacionais, mais a questão da redução da produção em maio por restrições logísticas, temos no acumulado um volume de vendas total entre mercado interno e exportação que é 4% inferior ao mesmo período do ano passado.

Eu vou falar um pouco sobre questão da rentabilidade, que são os spreads, que o Marcelo também comentou. O spread é um indicador de mercado onde, basicamente, medimos a diferença entre o preço de referência internacional dos nossos produtos menos o preço de referência internacional das nossas matérias-primas. É assim que fazemos esse cálculo, o que dá mais ou menos uma indicação da evolução da rentabilidade dos nossos produtos.

Em função do aumento da oferta de polietileno nos Estados Unidos, com a grande capacidade de produção decorrente do gás de xisto, o *shale gas*, que entrou em operação no final de 2017 e começo de 2018, vimos ao longo dos trimestres deste ano, se olharmos a evolução, no primeiro gráfico a esquerda, uma redução dos spreads ao longo desse período. Saímos de US\$736 por tonelada no 1T para US\$537 no 3T. Esse é um movimento que é função, é natural da ciclicidade do nosso setor.

Para quem acompanha os indicadores de mercado, esses dados são públicos, vimos que ao longo do 4T esses números começaram a melhorar.

Em vinílicos, por outro lado, tivemos uma manutenção dos spreads. Aqui, consideramos tanto PVC quanto soda. Então, tivemos uma queda no preço da soda por menor demanda, mas, ainda assim, com a melhoria nos spreads no PVC, mantivemos, ou até melhoramos ligeiramente em 2% os nossos spreads acumulados.

Se por um lado temos uma manutenção de market share, como eu comentei no slide anterior, e isso se dá muito porque a Braskem tem uma participação de mercado importante no mercado brasileiro, nós procuramos melhorar e qualificar a qualidade desse share, em termos de qualificação dos produtos, de inovação e de lançamento de novos produtos, o que faz com que nos aproximemos mais dos nossos clientes e dos *brand owners*, dos clientes dos nossos clientes, e, com isso, consigamos aumentar a nossa relação com esses clientes e fidelizar essa relação.

Gostaria de destacar aqui o lançamento da linha Braskem Evance, que é uma linha de EVA especial, voltada para a alta performance, principalmente em aplicações como na indústria calçadista. Já temos, ao lado direito, alguns parceiros importantes que aderiram a essa família de produtos que foi lançada este ano.

E mais recentemente, no final do 2T, com o lançamento comercial no 3T, lançamos o EVA verde, na linha do polietileno verde, o EVA fabricado a partir de etanol de cana de açúcar, com apelo importante na questão de sustentabilidade.

A primeira parceria do Braskem Evance *l'm green*, que é a linha verde, foi com a Allbirds, uma empresa americana que está bastante em voga, principalmente na linha de calçados confortáveis, que tem crescido muito rapidamente e que acabou de ganhar um prêmio, na semana passada, justamente pelo lançamento da linha de produto usando a nossa matéria-prima.

Outro lançamento importante são as janelas de PVC. A utilização de PVC em perfis já é uma aplicação que está consolidada há bastante tempo, mas estamos buscando com o parceiro, que está ali à direita, construir um perfil mais leve e que, com isso, permite um custo mais acessível, e expandir o uso dos perfis de PVC no mercado de construção.

Vamos, então, falar de resultados. O EBITDA do Brasil representa 60% do EBITDA consolidado da Braskem. O que vimos no 3T foi um crescimento de 13% em relação ao 2T, que também havia mostrado um crescimento em relação ao 1T, muito em função da boa recuperação do volume de vendas que tivemos comparado com o 2T. Isso acabou compensando a redução dos spreads nas resinas, mas vimos também na apresentação do Marcelo que conseguimos ter um ganho nos spreads de químicos.

Se olharmos o acumulado dos 9M, na operação brasileira estamos 27% abaixo na comparação do mesmo período, principalmente porque, quando comparamos os dois, tivemos na média spreads menores e um volume de produção um pouco mais baixo. Repetindo um pouco o que o Marcelo já disse, pela questão do incidente na planta de cloro-soda em Maceió, a parada programada em Triunfo, as questões de logística que tivemos em maio e junho, e problemas no fornecimento de energia elétrica nas plantas do Nordeste. Depois, mais para frente, vemos que outras geografias acabaram compensando parte dessa redução no mercado de produtos feitos a partir do Brasil.

Por último, fazendo um sumário da nossa operação no mercado brasileiro, a Braskem tem 29 plantas industriais e é a única petroquímica integrada com primeira e segunda geração. Então, a partir da nafta, do etano, do propeno e do etanol, no caso dos verdes, fazemos a produção dos químicos e das resinas, inclusive na cadeia de vinílicos.

Uma posição relevante no mercado brasileiro, com um market share consolidado de ordem de 67%, participação de mercado de 67% nos 9M18. Através das nossas parcerias com os clientes, da inovação, da atualização do nosso portfólio de produtos e do desenvolvimento de produtos customizados, voltados para necessidades específicas,

acreditamos também que temos uma relação diferenciada com os nossos clientes, e isso nos permite ter uma precificação que segue a paridade do mercado internacional. Isso acontece tanto aqui no Brasil quanto nos outros países estratégicos para a nossa exportação como, por exemplo, o Mercosul.

As nossas exportações são otimizadas pela nossa presença comercial em outras regiões. O fato de sermos, por exemplo, um produtor de polipropileno, na Europa, ter produção local e ter uma equipe comercial dedicada, facilita e agrega valor às nossas exportações de polipropileno produzido no Brasil para a Europa, completando o portfólio e usando a equipe que já está atuando nesse mercado. O mesmo vale para México e para Estados Unidos.

E essa escala de exportação regular que temos também permite, quando necessário, em função, por exemplo, de uma retração de demanda no Brasil, exportar os excedentes para esses destinos ou para destinos alternativos.

Por último, reforçando o que já disse o Marcelo Cerqueira, nossa diversificação de matéria-prima é algo que adotamos como estratégia, e vimos consolidando essa diversificação, com a nafta representando pouco mais de 80% da nossa matéria-prima, e os gases etano, propano, gás de refinaria e o propeno representando outros 15%, enquanto o etanol 3% para a linha de produtos de matéria-prima renovável.

Um ponto importante de se destacar, em que, muitas vezes, a primeira impressão é diferente, mas temos uma base diversificada também de fornecedores de nafta. Hoje, a Petrobras representa 43% da nossa nafta. 57% da nafta que compramos é importada de um portfólio que chega a 20 fornecedores. Estamos falando do mercado internacional de nafta que é bastante líquido.

Com isso, passo para o Fernando, para falar sobre Estados Unidos e Europa.

Fernando Musa:

Vou cobrir as duas geografias. O Mark Nikolich, que é o líder das operações na América do Norte, não pôde estar aqui conosco, então eu mesmo vou passar por isso.

Começando com Estados Unidos e Europa, é uma operação basicamente de polipropileno, com uma capacidade de produção de pouco mais de 1,5 milhão de toneladas nos Estados Unidos e 625.000 toneladas na Europa.

A base de matéria-prima é propeno comprado de muitos fornecedores do mercado. A maioria disso é propeno grau polímero, mas também temos um contrato bastante importante nos Estados Unidos em que a aquisição do propeno é feita de uma PDH, uma planta que processa gás propano, transformando isso em propeno; um contrato de longo prazo que tem uma lógica econômica ligada com a precificação do propano, o que cria também um diferencial competitivo para nós.

Do ponto de vista de demanda, sazonalmente, o 2T é mais forte nesses dois mercados, Estados Unidos e Europa, o 3T é um mês de verão, tem muita gente de férias e muitos dos clientes estocam sua produção no 2T. Então, temos uma pequena queda de 5% no 3T em relação ao 2T, o que é comum. No acumulado do ano, estabilidade na venda na soma nas duas regiões.

É um ano em que a expectativa, em função de alguns mercados, tem sido de estabilidade. Um dos grandes mercados para polipropileno tanto nos Estados Unidos

quanto na Europa é o mercado automobilístico, que vinha em uma trajetória de fortíssimo crescimento, e este ano as vendas de carros começam a se estabilizar, levando a essa estabilidade no mercado.

Do ponto de vista de taxa de utilização, as operações têm sofrido. Tivemos uma melhora no 3T, chegando a 87% em relação a 84%, mas, comparado com nossos patamares históricos, esses patamares de taxas de operação são mais baixos. Temos enfrentado alguns problemas operacionais em algumas plantas nos Estados Unidos; tivemos uma parada grande em uma das plantas, que acabou levando alguns dias a mais, o que também impactou isso.

E na Europa, os desafios que a indústria petroquímica e química vem enfrentando com a baixa do nível do rio Reno, que é uma artéria logística muito importante para a indústria, têm impactado a disponibilidade de matéria-prima, especialmente para a planta de Wesseling, que fica na beira do rio, e isso tem impactado nossa capacidade de produção. Na comparação de 9M, na combinação dos desafios operacionais nos Estados Unidos, e de logística de matéria-prima na Europa, há uma queda de 97% para 87% na taxa de operação.

Esses números já estão em reversão, as equipes têm trabalhado nos desafios de confiabilidade nos Estados Unidos, e a expectativa é de que retornemos a patamares históricos nos próximos meses. Já na Europa, essa questão do Reno tem se mantido bastante desafiadora, está difícil ter uma previsão mais clara de quando isso pode melhorar. Sem isso, o desafio de acesso à matéria-prima irá continuar, não só para nós, mas para a maioria dos produtores que estão nessa região próxima do Reno.

Do ponto de vista de vendas, temos uma queda de 4% nas vendas acumuladas, em parte, redução de demandas e, em parte, os desafios de produção, que fazem com que, no acumulado de 9M, tenhamos uma queda de por volta de 7%, 8%, seja no mercado americano, seja no mercado europeu.

Olhando para a questão de spreads, já temos uma visão bem diferente entre o que está acontecendo nos Estados Unidos e o que está acontecendo na Europa. Nos Estados Unidos, vemos um aumento consistente dos spreads trimestre a trimestre, muito em função de uma demanda relativamente boa, eu falei que ela estava menos pujante do que esperávamos, mas ela está boa, e uma boa oferta de propano, que tem dado uma competitividade para isso, especialmente nosso contrato via PDH, nosso contrato base propano.

Já na Europa, a situação é bem diferente. Vemos um declínio consistente trimestre a trimestre, levando a uma diferença no acumulado do ano, Estados Unidos com spread 14% acima em 2018, e, na Europa, uma queda de 22% nos spreads acumulados de um ano para o outro. Acho que uma mensagem importante é que, apesar da queda, ainda temos uma rentabilidade bastante interessante nas operações na Europa.

Na combinação desses fatores de spreads e volumes, os resultados seguem muito fortes nessa operação combinada Estados Unidos e Europa, gerando EBITDA de US\$182 milhões no 3T, um crescimento de 7% em relação ao trimestre anterior e 11% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, e, no acumulado do ano, um crescimento bastante bom de 12%, especialmente em função da melhoria da rentabilidade da operação nos Estados Unidos.

Na frente de criação de valor, estamos destacando dois projetos. O mais importante, sem dúvida, é a construção da nova planta de polipropileno nos Estados Unidos, um projeto

de US\$675 milhões para uma planta nova classe mundial. Será a maior planta de polipropileno das Américas, com 450.000 toneladas de capacidade, com partida prevista para o início de 2020.

Já estamos com US\$341 milhões investidos nesse projeto, a engenharia praticamente terminada, a parte de procura de equipamentos e materiais bastante avançada. O que falta aqui, o que é normal nessa fase final de construção, é serem comprados, principalmente, os materiais, que são comprados durante o processo de construção.

E a construção civil já com $\frac{1}{4}$ realizado. Embaixo, vemos uma foto que mostra a construção, com os dois reatores e o vaso de desgaseificação já no local. É difícil de perceber isso, mas o vaso está a mais de 130 metros de altura, é uma das torres mais altas da região. Vemos as fábricas ao redor, e não tem nada desse tamanho.

E, do lado direito, um dos nossos desenvolvimentos de produto. O mercado para o polipropileno, quando usado em ambientes refrigerados, sempre teve o desafio de combinar as qualidades físicas e químicas do produto com a questão de transparência. Alguns outros plásticos conseguem entregar a resistência ao frio para não criar quebra quando manuseados com transparência. Lançamos este ano uma resina para esse mercado de produtos refrigerados.

Vemos embaixo, ao lado direito, o produto tradicional muito opaco, e essa nossa resina, a Prisma 6810 que tem as mesmas características do produto à direita, porém garante essa transparência, o que é muito importante para alguns segmentos, por exemplo, sorvetes e alguns alimentos congelados em que a visibilidade do produto que está ali passa a ser muito importante para o consumidor. Foi um lançamento importante, na linha que o Edison falou, de criação de valor e parceria com nossos clientes.

Resumindo nossa operação nos Estados Unidos e na Europa, somos hoje o maior produtor de polipropileno dos Estados Unidos, cinco plantas operacionais em cinco *sites* diferentes, e uma em construção; temos duas plantas de polipropileno na Alemanha; temos uma linha de produtos de especialidades em polietileno UTEC, que é um polietileno diferenciado para aplicações muito específicas e de alto valor agregado. Construímos uma planta que partiu ano passado no Texas, em complemento a uma das plantas na Bahia que produz isso.

Temos alavancado muito essa presença internacional, o Edison mencionou isso, nossa presença nos Estados Unidos, a presença na Europa, a presença no México agora tem criado uma capacidade de atuação comercial bastante diferenciada. A operação na Europa não só vende o polipropileno produzido localmente mas também comercializa polietileno e polipropileno vindos do Brasil, polietileno vindo do México, e, com a partida da planta nova dos Estados Unidos, a partir de 2020, deve comercializar também polipropileno vindo dos Estados Unidos. Isso dá uma capacidade de atuação comercial e de proximidade com clientes muito superior ao que as 625.000 toneladas de produção poderiam indicar.

No tema de matéria-prima, como mencionei, compramos só o propeno como principal matéria-prima e um pouco de eteno para produzir alguns produtos que usam as duas matérias-primas, mas esta aquisição é feita de uma base bastante diversificada de fornecedores, tanto nos Estados Unidos quanto na Europa, que tem uma diversidade não só de fornecedores, mas de tempo de contrato, de formas de preço, que garante uma flexibilidade muito grande na operação do dia a dia para buscar a melhor competitividade do ponto de vista de matéria-prima.

Falando sobre o México, o nosso complexo no México começou o processo de comissionamento e partida no fim de 2015, e conseguiu realizar partida completa da central do cracker base etano e das três plantas de polietileno no 1S16. Hoje, temos capacidade de produção de 1,050 milhão toneladas de polietileno em três plantas de polietileno, duas de alta densidade e uma de baixa densidade no México.

É uma planta muito competitiva. Foi a primeira planta onda nessa nova onda mencionada pelo Edison de projetos de polietileno construídos na América do Norte, e que se beneficia dessa competitividade do gás de xisto, visto que a matéria-prima está indexada ao preço do etano americano.

As taxas de operação neste ano vêm sofrendo com os desafios operacionais que a nossa fornecedora, a Pemex, tem enfrentado. É uma informação pública que, para suprir parte da sua deficiência operacional, a Pemex começou a importar etano vindo dos Estados Unidos, em uma operação logística similar à que já fazemos com o etano que está indo para a Bahia, que o Marcelo Cerqueira mencionou.

A taxa de utilização no 3T teve uma pequena retomada, para 78%, depois de uma queda para 72% no 2T. É importante destacar que, no 2T, tivemos uma parada para corrigir alguns problemas de construção que foram identificados ao longo do ano de 2016 e no começo de 2017, e essa parada corrigiu todos esses problemas. Uma parada que teve seu custo assumido pelo consórcio de EPC, dentro do processo de garantias, e isso levou a uma queda de produção no 2T, e houve uma recuperação no 3T com o aumento de produção marginal, que permitiu a manutenção das vendas no mercado interno e um pequeno aumento das exportações a partir do México no 3T comparado com o 2T.

E, no acumulado do ano, vemos claramente nossa estratégia de privilegiar o nosso relacionamento com o mercado local dentro da filosofia do projeto de criar valor para a economia mexicana substituindo importações e criando um relacionamento próximo com os clientes para garantir flexibilidade de suprimentos para eles. Crescemos nossas vendas no mercado local em 2% e reduzimos as exportações para poder enfrentar essa queda de produção que veio da baixa taxa de operação.

Do ponto de vista de spreads na América do Norte, na mesma lógica que o Edison mencionou, aqui estamos falando sobre os preços de referência de polietileno e de etano. Vemos uma primeira metade do ano ainda bastante forte, com as últimas plantas de polietileno ainda em processo de partida nos Estados Unidos. No 3T, praticamente todas as plantas que foram construídas nos Estados Unidos já estão operando em taxas de operação normais.

Então, vemos essa queda do spread acontecendo ao longo do ano, uma queda importante, de 20%. A combinação de mais polietileno disponível, e também o fato de que todas as plantas começaram a operar, levou a um aumento momentâneo bastante importante do preço do etano, que saiu de um patamar de US\$250 por tonelada para quase US\$450 por tonelada, mas já retornou hoje para o patamar de US\$230 a US\$240, à medida que a entrada dessas novas plantas foi absorvida pelo mercado e as operações ficaram mais estáveis.

Apesar dessa queda durante o ano, na comparação 9M18 contra 9M17, temos uma melhoria do spread médio, atingindo um pouco mais de US\$1.000, um crescimento de 6%, muito em função dos preços de polietileno. E na comparação ano a ano, na média, uma manutenção do custo da matéria-prima.

Indo para o resultado de EBITDA, temos uma queda no 3T que é resultado da compressão do spread. Falei de uma queda de 20% do spread referência, e vemos aqui uma queda de 12% no EBITDA.

A melhoria positiva em relação à situação de mercado foi o maior privilégio às vendas locais, e a melhoria da taxa de operação, que tem impactos nos custos. E, na operação ano contra ano, temos um pequeno acréscimo de 4%, colocando a operação no México na faixa de US\$470 milhões, que é uma rentabilidade muito boa, acima de 50% de margem EBITDA/receita.

Resumindo, o nosso projeto no México é o maior investimento industrial privado já realizado no México. Foram mais de US\$5,2 bilhões investidos ao longo de vários anos; geramos 26.000 empregos durante a construção, e hoje, entre empregos diretos e indiretos, temos mais de 3.000 empregos novos criados no México.

Um dos principais motivadores para o governo mexicano, lá atrás, de incentivar esse projeto foi a substituição das importações, e isso vem acontecendo com impacto na balança comercial na faixa de US\$1,5 bilhões a US\$2 bilhões por ano.

Foi um projeto construído com muita preocupação com sustentabilidade, com a flora local, com o passado histórico. No nosso *site*, foram encontrados artefatos da época dos maias e astecas que levaram à criação de um pequeno museu na comunidade.

E por ser um projeto em uma comunidade que necessita de bastante desafio do ponto de vista de IDH e outros indicadores sociais, é um projeto que tem feito muito trabalho de desenvolvimento em seu relacionamento com as comunidades, apoiando as comunidades, mas também se beneficiando dessa população como mão-de-obra através de programas e treinamentos que foram feitos ao longo dos últimos anos.

É um complexo integrado base gás extremamente competitivo, como eu disse, é uma planta nova de escala mundial com matéria-prima muito competitiva, o maior produtor de polietileno no México. É uma *joint venture* entre a Braskem, com 75%, e a Idesa, que é um *player* com mais de 50 anos de atuação na indústria petroquímica mexicana, uma *joint venture* que tem funcionado muito bem, em que o entendimento da Braskem com o sócio local é muito bom, e tem criado bastante valor nessa boa governança e na boa interação com nosso sócio local.

O contrato de etano é um contrato de longo prazo, que foi conquistado através de um processo de licitação internacional com mais de 30 participantes, que garante contratualmente a entrega de volume para 100% da capacidade.

Como eu disse, infelizmente a Pemex tem tido desafios operacionais e teve até a necessidade de começar a importar etano para cumprir esse contrato. Apesar disso, que não é o que gostaríamos, gostaríamos de receber os 100% do fornecimento, o contrato prevê cláusulas bastante fortes de *deliver-or-pay* ou *take-or-pay* no caso de a Braskem Idesa não conseguir puxar esse volume, e essas penalidades de *deliver-or-pay* têm sido contabilizadas e pagas pela Pemex à medida que eles não têm entregado o volume previsto contratual.

Outro destaque importante, o projeto foi feito em uma modelagem de *project finance*, com US\$3,2 bilhões de montante, com um consórcio de 17 bancos, inclusive várias agências multilaterais, como IFC e IDB, o BNDES e o BANCOMEXT, que é o BNDES mexicano.

Eu vou passar agora para o Pedro, que falará sobre os resultados consolidados da Braskem nesse período.

Pedro Teixeira:

Boa tarde. Tivemos no 3T um bom resultado, um EBITDA de US\$909 milhões no trimestre, um aumento de 4% em relação ao 2T, mas, mesmo considerando a sazonalidade, tivemos 5% de aumento em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

No acumulado do ano, tivemos uma queda de 12% no EBITDA. Era uma queda já esperada. Quem acompanha a Braskem irá se lembrar que no 1S17, principalmente no 1T17, tivemos spreads excepcionalmente bons em benzeno e butadieno, tiveram uma situação de precificação, uma situação de mercado atípica, que levou a spreads muito altos, e este ano isso não se repetiu. Eu diria que a maior parte dessa queda vem daí.

O segundo grande efeito que levou a essa queda foi que, no ano passado, vendemos a operação de distribuição de químicos, a quantiQ, e este ano não a vendemos de novo. Então, o ganho de capital que entra no EBITDA acaba não aparecendo em 2018, mas está em 2017.

Comparando a evolução dos trimestres, também percebemos o efeito, que já foi mencionado pelo Marcelo e pelo Edison, da menor produção no 1S por causa dos problemas operacionais. Isso acabou afetando um pouco o EBITDA do 1S, o que já não aconteceu no 3T.

Com relação ao CAPEX, ele está abaixo do estimado para o ano. O principal gasto operacional aqui no Brasil, a principal despesa foi a parada programada do cracker do Rio Grande do Sul, e o principal projeto estratégico, quase todo esse desembolso de projeto estratégico aqui, é o projeto Delta, nos Estados Unidos, que o Fernando já mencionou.

Pela expectativa para o ano, não devemos chegar a cumprir todo esse orçamento de CAPEX, mas o 4T tipicamente é o mais forte do ano em termos de CAPEX, então devemos chegar perto da previsão para o ano.

Com relação à geração de caixa, tivemos uma geração de caixa muito forte neste ano. Aqui é o número acumulado do ano, dos 9M. No trimestre, foi muito forte, mas comparando 9M17 com 9M18, vemos que a geração de caixa mais que dobrou.

Com relação ao ano passado, já falei um pouco do EBITDA, a variação de EBITDA não foi favorável, mas no capital de giro, no ano passado fizemos uma gestão muito próxima da exposição que tínhamos com fornecedores, principalmente fornecedores de matéria-prima, o que levou, no ano passado, a uma redução da geração de caixa; acabamos aportando mais caixa no capital de giro. Este ano, essa situação já está equilibrada, então deveremos ter um efeito positivo de capital de giro.

Todas as outras linhas estão em linha com o histórico e com a expectativa, o que, de novo, levou a essa geração de caixa excepcionalmente forte.

Com relação ao endividamento, temos uma dívida alongada. Temos, hoje, uma cobertura de dívida da ordem de 30 meses. Nosso caixa, hoje, é o suficiente para cobrir os próximos dois anos e meio de dívida.

Além desse caixa, também temos acesso a uma linha de crédito standby, ela não está sacada, de mais US\$1 bilhão, e já temos focado mais no exercício de refinanciamento e alongamento do prazo de dívida, ao mesmo tempo em que olhamos para o custo desse endividamento. Nesse equilíbrio de prazo curto, acabamos fazendo um resgate parcial do *bond* perpétuo que a Braskem tem. O *bond* total tem ao redor de US\$700 milhões, e resgatamos US\$200 milhões agora em setembro. Isso leva a uma redução do custo de endividamento, dado que esse *bond* tem um cupom, uma taxa de juros mais alta.

Continuamos mantendo uma forte posição de caixa, vocês veem aí, US\$1,5 bilhão, além da linha de standby.

Por fim, com relação à alavancagem, ela segue sob controle, ainda mostrando uma ligeira redução, de 1,9x dívida líquida/EBITDA para 1,8x. A própria dívida líquida em queda; apesar da queda do EBITDA, que aconteceu na base dos últimos 12 meses em relação ao ano passado, pelos motivos que já falei, a dívida vem caindo em um ritmo mais alto, fruto da geração de caixa, então vemos uma queda na alavancagem.

Com relação a rating, mantemos *investment grade* pela Fitch e pela Standard & Poor's. A Fitch, inclusive, na semana passada, reafirmou o *investment grade* da Braskem com um *outlook* estável olhando para frente.

Vou passar agora de volta para o Fernando, para falar sobre conformidade e governança.

Fernando Musa:

Como mencionei antes, esse é um tema prioritário para a Braskem, e temos investido bastante, tanto na operação no dia a dia como na interface com o Conselho. E aqui vemos um quadro de evolução de uma série de elementos estruturais, nessa página, que, na nossa visão, contribuem para a melhoria da nossa governança, para nossa capacidade de gestão dos temas de conformidade.

Começando ali com o número de conselheiros independentes, que, no passado, tínhamos dois conselheiros independentes, e hoje são oito; inclusive, o Presidente do Conselho é um conselheiro independente. Criação de um Comitê de Conformidade, que está previsto no estatuto social, e que reporta diretamente ao Conselho. Um *Chief Compliance Officer*, o responsável pela área de conformidade, que também reporta diretamente a esse comitê, portanto tem um vínculo de reporte direto com o Conselho.

A estruturação da área de conformidade, que, no passado, era uma parte da área jurídica, e hoje ganha sua independência. Um investimento importante em uma série de processos e atividades relativas à conformidade que levarão à necessidade de um incremento de equipe, passando de oito integrantes no Brasil para, hoje, uma equipe de 35 pessoas ao redor do mundo, com a maior parte dessa equipe no Brasil, mas com estruturas no México, Estados Unidos e Europa para endereçar as atividades do Comitê de Conformidade.

Um canal de linha de ética, que no passado era gerenciado internamente, e hoje é gerenciado externamente por uma empresa especializada, com uma série de melhorias na captação de denúncias, no processamento de denúncias para garantir que o anonimato seja garantido, caso o denunciante o queira.

E a estruturação de uma área de auditoria interna, com reporte funcional ao CCO, mas com reporte formal e estrutural diretamente ao Comitê de Conformidade, que tem feito

uma série de trabalhos muito interessantes e nos ajudado a identificar uma série de melhorias que já estão sendo implantadas.

E no lado mais de processos e de políticas, vemos uma evolução bastante grande. No passado, nós basicamente tínhamos um código de conduta que regulamentava e indicava a todos os integrantes da Braskem como se comportar, e esse processo pelo qual estamos passando nos últimos anos levou a um investimento importante na explicitação de uma série de políticas, à revisão desse próprio código de conduta, à criação de código de conduta de terceiros, a uma série de diretrizes; à diferença de política de diretriz entra a política aprovada pelo Conselho e a diretriz basicamente aprovada pela gestão da Companhia, que tipicamente está em um nível de detalhes muito maior, não só com a explicação do que queremos fazer, mas como queremos fazer.

Vemos uma série de políticas e diretrizes sendo desenvolvidas, implantadas, comunicadas e praticadas. Há um esforço muito grande de comunicação e treinamento para que a Organização toda ao redor do mundo incorpore esses novos procedimentos, com treinamentos presenciais, treinamentos de *e-learning* em todos os níveis da Organização, desde o Conselho até as equipes operacionais.

É uma melhoria bastante significativa na nossa interface com terceiros do ponto de vista de diligência de conformidade, avaliação de risco, gestão contratual com inclusão de cláusulas anticorrupção nas relações da Braskem com terceiros.

Todos esses esforços vêm sendo feitos na busca da melhora da governança da Braskem, e na busca da maior transparência na relação com todos os nossos *stakeholders*, clientes, fornecedores, comunidades e investidores, mas, principalmente, na busca da garantia do comportamento ético, que é o que norteia tudo o que nós fazemos dentro da Braskem.

É um investimento muito significativo que vem sendo feito e que tem ajudado bastante a Companhia na melhoria de processos, na melhoria do entendimento dos desafios que temos nessa operação bastante complexa ao redor do mundo.

Outro ponto que eu gostaria de destacar, e vou pedir para o Edison, que lidera esse tema dentro da Braskem, compartilhar com vocês, é o conjunto de iniciativas que a Braskem vem fazendo no tema de economia circular.

A Braskem é um dos maiores produtores de plástico do mundo, e vocês têm acompanhado, não só no Brasil, mas no mundo inteiro, uma forte presença do plástico na mídia em função dos desafios que o plástico enfrenta no seu pós-consumo: lixo nos mares; a proibição do uso de canudinhos aqui no Brasil tem sido um tema bastante frequente na mídia. A Braskem resolveu colocar mais explicitamente qual é o seu posicionamento com relação à economia circular, com relação ao plástico. Fizemos algumas ações nessa direção, e pedirei ao Edison para falar sobre isso.

Edison Terra:

Eu gostaria de começar esse assunto lembrando a todos o que definimos como 'crença e proposta da Braskem'. Temos uma crença de que o plástico e a química tornam a vida das pessoas melhor, e temos o propósito de, com as soluções que a Braskem desenvolve, usando a química e o plástico de forma sustentável, poder justamente trazer melhoria para a vida das pessoas.

Quando falamos de economia circular, a ideia é sair daquela cadeia linear típica, onde produzimos, usamos e descartamos, para uma cadeia onde produzimos, usamos, e o resíduo do nosso consumo pode, de alguma forma, ser reintroduzido na economia; ou ser reutilizado, ou ser reaproveitado de alguma forma, seja através da reciclagem, seja através da recuperação do seu valor energético. Enfim, acho que existe uma série de alternativas.

Acho que não dúvidas, temos absoluta segurança dos benefícios que o plástico trouxe para a sociedade. O plástico, hoje, é uma solução fundamental para melhorarmos e aumentarmos a disponibilidade de alimentos, para evitar a perda na produção de alimentos.

Hoje, só para termos uma ideia, o mundo desperdiça 1/3 dos alimentos produzidos. Sem o plástico, esse número seria maior; com o plástico, conseguimos diminuir esse número. Só para ilustrar, esse 1/3 de alimentos produzidos desperdiçado é responsável por 7% dos gases de efeito estufa que são gerados anualmente no mundo.

Então, na questão alimentar, o plástico tem papel fundamental; na questão, por exemplo, de disponibilidade de água e saneamento, vemos que o plástico está sempre presente; em questões de higiene, de segurança hospitalar, temos uma série de vantagens. Daria para ficar falando aqui um bom tempo.

Justamente pelo sucesso do plástico nessas aplicações e pelo seu uso crescente, existe um problema que é cada mais evidente, que a sociedade passa as mensagens de que precisamos tratar o pós-consumo, o que fazer com o resíduo para, de uma forma responsável, cuidar da questão da gestão de resíduos e evitar que o plástico acabe tendo o destino incorreto, seja no meio-ambiente, seja nos mares, e assim por diante.

Na ideia da Braskem, existem três objetivos principais por trás do posicionamento. Um é comunicar, o que já fazemos, e fazemos há algum tempo. A Braskem, desde a sua criação, suporta, dá apoio a cooperativas de catadores. Há oito anos, lançamos o polietileno verde, e agora, mais recentemente, o EVA verde, e temos uma série de outros desenvolvimentos e produtos a partir de matéria-prima de origem renovável. Há um ano, oficializamos a criação de uma área dentro da área de negócio voltada para o desenvolvimento de soluções de reciclagem mecânica. Então, o primeiro grande objetivo é comunicar o que fazemos.

O segundo objetivo é explicitar nossa intenção de acelerar o que estamos fazendo. E aí, dentro das oito questões principais que levantamos, eu vou tentar contar um pouco mais disso.

E por último, o terceiro objetivo é, com esse posicionamento, também fazer um convite para os nossos clientes, e para os clientes dos nossos clientes, os *brand owners*, para instituições de pesquisa, para a academia, para a sociedade como um todo, de se juntar à Braskem e a outras empresas petroquímicas nesse esforço. Acho que essa é uma solução que demandará esforço de muitos organismos da sociedade para conseguirmos atingir nosso objetivo.

Então, de forma resumida, listamos oito iniciativas, que, de forma global, a Braskem já faz, mas fará de forma mais intensa daqui para frente. Um, parceria com os nossos clientes e com entidades ligadas a nossos clientes no desenvolvimento de embalagens para conceber produtos que facilitem a reciclagem e a reutilização das embalagens plásticas.

Vamos lembrar que o setor petroquímico trabalho há muito tempo no sentido de ter embalagens mais eficientes. Então, se formos em termos de peso de frascos ou de espessura de filme, o que temos hoje comparado com o que tínhamos há cinco, oito ou dez anos, já é um avanço. Sem perder propriedades mecânicas, hoje temos, para uma mesma embalagem, um uso muito menor de material. Há casos em que essas reduções chegam a 20%, 30%, 40% em peso, para a mesma finalidade.

Aumentar o nosso estoque, mas seguir avançando nos investimentos para novas resinas e novos produtos químicos de origem renovável.

Desenvolver e apoiar novas tecnologias e novos tipos de reciclagem. Dentro do programa Recycle, já temos hoje um número bastante significativo de iniciativas em que trabalhamos para fechar o ciclo de determinados produtos, em um trabalho conjunto com os nossos clientes, com recicladores, com empresas que fazem a gestão e a coleta dos resíduos recicláveis. A ideia é que possamos reforçar esse trabalho, também trazendo a nossa capacidade de desenvolvimento de tecnologia.

Hoje, dentro da nossa área de inovação e tecnologia, temos uma equipe focada em encontrar alternativas, encontrar novas tecnologias para melhorar a reciclagem mecânica, para viabilizar a reciclagem química, que é quando eu transformo um resíduo em matéria-prima para fazer novos produtos químicos, fazer novas resinas. Para encontrar formas, por exemplo, de melhorar o processo de lavagem dos resíduos, para retirada de odor no processo de reciclagem, e assim por diante.

Programas de educação. A Braskem já tem um programa com o Edukatu há alguns anos. Então, programas de educação para o consumo consciente. Isso passa também pelo esforço de mudar e melhorar o nosso comportamento como consumidores.

Estudos de avaliação de ciclo de vida. Hoje, a Braskem já tem um sem-número de iniciativas, e a ideia é comparar os diversos materiais, quais são os mais adequados, do ponto de vista não só de geração de resíduo, mas também de consumo de energia, consumo de água, geração de CO₂, olhando todo o ciclo de vida desses produtos.

Apoiar a medição e a comunicação dos índices de reciclagem da embalagem de plástico. Acho que existe um ponto importante aqui, que podemos avançar na medição para que possamos de fato verificar qual é a efetividade das ações que estamos tomando.

E os últimos dois pontos, pontos sete e oito, ligados um pouco mais à questão de solucionar o passivo. Os pontos de um a seis têm a ver com de fato transformarmos a economia de linear em circular, e com isso apoiar a solução do problema da geração de resíduos, e os dois últimos itens são mais ligados a como também tratamos o passivo existente hoje, muito evidenciado na questão do lixo nos mares.

Parcerias para tentar solucionar esse problema e incentivo a políticas que usem o conhecimento técnico e científico para também prevenir a questão do lixo nos mares. Se algum tiver interesse, esse documento, em sua forma mais extensa, está no site da Braskem.

Para falar sobre o cenário, como estamos vendo a evolução do negócio ao longo do próximo ano, eu trouxe uma visão da indústria, uma visão do IHS, um dos consultores mais utilizados na indústria petroquímica. O nosso cenário interno não é exatamente esse, ele é um pouco melhor que esse do ponto de vista de spreads, mas esse é o cenário de consenso da indústria.

Vocês veem aí o ano de 2019 com uma ligeira redução na perspectiva de spreads em químicos. Isso tem a ver com uma dinâmica de oferta e demanda, e de entrada de novas capacidades de produção, sendo alguma coisa nos Estados Unidos, alguma coisa na Ásia.

Polietileno, o Edison já comentou da entrada de novos volumes, novas capacidades de produção nos Estados Unidos. O IHS tem uma visão de que isso ainda afetará um pouco os spreads, principalmente na primeira parte do ano que vem. Deve haver uma recuperação na segunda metade do ano, mas, no começo do ano que vem, eles têm uma expectativa de impacto.

Em polipropileno, nas diferentes regiões, a Europa é mais desafiada, os Estados Unidos em uma situação bastante positiva; e em vinílicos, uma estabilidade em relação a este ano.

Todos esses números, todos esses mercados estão impactados pela dinâmica da disputa entre Estados Unidos e China, a disputa comercial entre os dois países. O que vemos acontecendo hoje, e existe uma expectativa do mercado de isso acontecer por alguns meses, é um rearranjo das cadeias produtivas globais. O produtor americano que vendia na China e o produtor chinês que vendia nos Estados Unidos hoje estão buscando novos mercados, e isso deve gerar uma reacomodação dos fluxos logísticos. A demanda continua lá, a oferta continua lá, mas ainda veremos pela frente o impacto desse rearranjo, até as coisas se estabilizarem de novo, provavelmente em um fluxo diferente.

Vou fazer um comentário em cima desse tema, que eu acho importante, que é a diferença nesse rearranjo entre os produtos químicos, as resinas e os produtos acabados. No curto prazo, o fluxo de resina se rearranja bastante facilmente. Então, se uma resina está saindo dos Estados Unidos e indo para a China, passa a sair da Europa, do Brasil, da África ou do Oriente Médio para a China, e o produto americano vai para outras regiões. Já estamos enfrentando esse impacto hoje, no dia a dia.

Mas existe um segundo impacto, que as tarifas também estão impactando os produtos acabados, e a transição dessa produção, tem muito produto que é vendido nos Estados Unidos que é produzido na China, como secador de cabelo, brinquedos etc. A movimentação desse local de produção não é tão imediata quanto simplesmente morrer o destino de um fluxo que em nosso setor é muito *tradable*, então é muito fácil de mover.

Esse segundo efeito, nós da indústria e os vários países ainda estamos tentando entender. Veremos isso se desenvolvendo ao longo dos próximos dois anos, à medida que as empresas começam a reorganizar suas cadeias de produção.

Isso pode ser muito positivo para nossa operação nos Estados Unidos, por exemplo, se mais produtos passam a ser feitos nos Estados Unidos. O Edison falou da utilização maior de PP em bens duráveis. Se alguns desses produtos passam a ser produzidos nos Estados Unidos, a demanda por PP pode crescer, mas esse é um impacto que ainda precisa de tempo para que seja melhor entendido pela indústria e pelas várias empresas.

E nós, em alguns casos iremos nos beneficiar, em outros casos podem aparecer outros desafios em outras regiões e outras cadeias.

De qualquer forma, a estratégia que a Braskem teve, eu diria que há muitos anos, há mais de dez anos a Braskem tem a estratégia de diversificação geográfica e internacionalização, cria um portfólio de regiões de produção e de localizações que nos permite, hoje, navegar bem nesse ambiente.

Se, por exemplo, o mercado chinês tem algum tipo de limitação em relação à produção dos Estados Unidos, mandamos do México, mandamos do Brasil e vice-versa. Nós conseguimos, dentro desse rearranjo de fluxos globais, realocar a nossa produção. E ter essa diversificação de base de produção ajuda muito para que os impactos sejam relativamente menores para nós, uma vez que conseguimos readequar os nossos fluxos de comércio para a nova realidade, dada essa diversificação de base.

Ainda sobre o ciclo de oferta e demanda, eu já comentei a questão de químicos, de polietileno. No polipropileno, vemos um crescimento dos Estados Unidos na sua demanda local, um crescimento da economia, e isso é bastante positivo. E em vinílicos não há tanto investimento assim, então achamos que deve continuar em um viés positivo, pelo menos do ponto de vista estrutural.

Outro elemento que afeta os quatro segmentos é a própria demanda brasileira. Com a expectativa continuidade da recuperação da economia brasileira, mantemos uma perspectiva de crescimento de demanda. Este ano, deve crescer ao redor de 3% ou 4%, a demanda de resinas no Brasil. Temos uma perspectiva de manutenção de uma taxa de crescimento positiva aqui no Brasil, o que também é positivo para o resultado da Braskem.

Vou passar agora para o Fernando, para falar das prioridades que vemos pela frente.

Fernando Musa:

Para encerrar, falando das nossas prioridades e tentando fechar uma visão geral da nossa estratégia e operação, nós temos quatro grandes prioridades que resumem o que estamos fazendo do ponto de vista estratégico e operacional.

Começando por produtividade e competitividade, a nossa indústria é uma indústria global, cada vez mais integrada mundialmente, com fluxos de *trade*, como acabamos de ver e discutir com relação à questão da guerra de tarifas entre Estados Unidos e China, impactando a nossa indústria com bastante volatilidade nos preços de suas matérias-primas.

Portanto, para que mantenhamos a nossa trajetória de sucesso é muito importante que a Braskem continue investindo na busca de produtividade e competitividade, o que estamos fazendo não só nas operações industriais, mas em todos os nossos processos do negócio, em logística, em desenvolvimento de produtos, na forma como gerenciamos as operações financeiras, as operações comerciais.

É uma base continua de busca de competitividade para que possamos continuar tendo as condições de ser um jogador nesse mercado mundial muito competitivo, pela facilidade de transição e comercialização de produto entre as várias regiões.

A nossa ambição nesse tema é ser um operador de primeiro quartil, ou seja, que no conjunto das atividades da Braskem, nós operamos tão bem quanto os melhores jogadores da nossa indústria, mundialmente. Isso é um esforço contínuo, com uma série de atividades de benchmarking e comparação em tudo o que nós fazemos nessa busca contínua do investimento adequado para que a Braskem se mantenha cada vez mais produtiva e competitiva.

O segundo ponto, dado o impacto na nossa capacidade de produzir e de ser competitivo, do ponto de vista de custos, é o trabalho contínuo de diversificação de matéria-prima. O

Cerqueira mencionou o Projeto Orion, e nós temos uma série de iniciativas que vamos seguir explorando.

A Braskem, ao longo dos anos, já vem fazendo uma série de decisões de investimentos que tornam a nossa base de matéria-prima, hoje, mais diversificada. A nossa grande ambição é ter um equilíbrio entre nafta e base gás, ao mesmo tempo em que criamos uma flexibilidade de mais ou menos 20%.

Quero dizer que queremos poder rodar 40% nafta, 60% gás ou 60% nafta e 40% gás, seja através de investimentos físicos, seja através de uma melhor capacidade de gerenciar o parque industrial, otimizando a produção no dia a dia, semana a semana, mês a mês; seja na construção de contratos com os nossos fornecedores que embutem flexibilidades que nos permitam criar essa flutuação à medida que as condições de mercado vão evoluindo.

O terceiro pilar é a diversificação geográfica. Nós iniciamos isso de forma bastante expressiva com o projeto do México e a primeira aquisição dos Estados Unidos, depois uma segunda aquisição nos Estados Unidos e Europa. Agora, a construção da nova planta de polipropileno nos Estados Unidos. Nós seguimos na busca de participação comercial cada vez mais forte na Europa e reforçando, de forma tímida, por enquanto, a nossa presença comercial na Ásia, que é um mercado muito importante para nós, então estamos colocando algumas pessoas a mais nesse mercado, para poder ter melhor acesso ao mercado.

E vamos seguir nessa busca de projetos que viabilizem a diversificação geográfica, tanto do ponto de vista de base de produção, como também de capacidade comercial ao redor do mundo, de poder ser competitivo e mandar os nossos produtos para atender as necessidades dos clientes em um conjunto cada vez maior de geografias e segmentos, para dar a resiliência de que o nosso negócio tanto se beneficia.

E finalmente, para fazer tudo isso, precisamos continuar trabalhando na nossa reputação, na nossa governança e na capacitação das nossas equipes. Temos buscado o reconhecimento, a grande ambição é ser reconhecida pela indústria, pelos nossos investidores e pelos nossos parceiros como uma empresa que realmente que tem tido um impacto mundialmente e localmente em tudo o que fazemos, pela sua atuação ética, pela sua atuação inovadora, pela sua atuação sustentável, como, por exemplo, esse posicionamento na economia circular.

Isso fecha esse conjunto de ambições, de ser um operador de primeiro quartil; de ter uma base de matéria-prima equilibrada, com bastante flexibilidade; de ter um aumento de capacidade importante nos próximos anos, de cerca de 25% das resinas, permitindo que o EBITDA gerado pelas operações fora do Brasil passe de 50% do nosso EBITDA. E sendo reconhecida como uma empresa global, diferenciada, inovadora, ética e que trabalha para os seus clientes de forma diferenciada.

Esse é o grande resumo da nossa estratégia e dos nossos números para o 3T. Acho que agora podemos encerrar a nossa apresentação e começar a sessão de perguntas.

Moderador:

Muito bom. Por ordem, vamos indicando, mas eu gostaria que as perguntas fossem feitas ao microfone, e que vocês falassem nome e instituição bem próximos do microfone,

porque há outras pessoas, em outras localidades, que também irão participar e ouvir seus questionamentos.

Muito obrigado.

André, Itaú:

Obrigado a todos pela apresentação. A minha primeira dúvida é em relação ao contrato de fornecimento. O contrato de fornecimento com a Petrobras vence no final de 2020, deve começar a renegociação por agora. Eu gostaria de saber se existe alguma novidade nesse sentido.

A minha segunda dúvida é em relação ao fornecimento com a Pemex, no México. Tem havido algumas notícias de que talvez houvesse uma renegociação por parte da Pemex. Eu gostaria de saber se vocês estão, ativamente, indo atrás de renegociar com eles ou se vocês estão procurando alguma outra solução, talvez importações independentes. Como vocês estão pensando nesse ativo? Gostaria de entender um pouco melhor essas duas dinâmicas.

Uma segunda pergunta é em relação à flexibilização do cracker. Hoje, vocês têm uma crescente demanda de etano e, no futuro, tendem a ter uma decrescente demanda de nafta. Como vocês pensam em relação a isso? Vocês veem uma vantagem positiva em ter boa parte dos ativos ainda vinculada à nafta? Vocês acham que a tendência vai ser diminuir mesmo mais para frente? Como vocês pensam em relação a isso? Obrigado.

Edison Terra:

Eu vou endereçar, depois o Marcelo pode completar, se necessário. O contrato de nafta com a Petrobras, como você disse, vai até o fim de 2020. Acabamos de passar da sua metade, é um contrato de cinco anos, a metade foi no meio desse ano.

A negociação para renovação desse contrato é algo que, na nossa cabeça, acontece ao longo de 2019. Nós não deixaremos para última hora, mas hoje não é uma prioridade para nós. Achamos que é uma discussão para o ano que vem. Em algum momento do ano que vem, iniciaremos essa discussão com a Petrobras para endereçar isso.

A questão do México, como eu disse, a Pemex vem enfrentando desafios do ponto de vista operacional. Nós temos um contrato muito bem estruturado, com *deliver-or-pay* muito bem estruturado. Como eu disse, eles têm sido pagos no seu fluxo normal, dentro da previsão do contrato.

Temos tido um diálogo com a Pemex com relação às ações que eles precisam fazer para melhorar a sua taxa de operação do sistema todo. É um sistema de produção de gás, mais o sistema de extração, mais o sistema de transporte que eles precisam seguir investindo.

Acho que boa notícia foi que eles perceberam que, no curto prazo, isso não seria suficiente, então começaram a importar matéria-prima dos Estados Unidos, e estão avaliando soluções mais estruturais, tanto nos seus ativos quanto na importação de etano.

Essa questão de renegociação ou não, como eu disse, nós temos um contrato muito forte. A Pemex reconhece isso, no seu 20-F ela menciona o contrato e as suas

obrigações. Lastros do *project finance*, que foi o principal elemento para uma decisão de investimento de US\$5 bilhões.

A nossa intenção é colaborar com a Pemex, porque não queremos receber *deliver-or-pay*, nós queremos operar a planta à plena capacidade. Então, seguimos nesse diálogo com eles, na busca das melhores formas.

Em desenvolvendo uma solução, por parte deles, de importação mais estrutural, cria uma opção para nós de nós mesmos importarmos diretamente para complementar. Eles pagam o *deliver-or-pay*, nós importamos e produzimos resina se ele tiver alguma deficiência, e/ou até pode ser uma oportunidade de operar um pouco acima da capacidade. Essas plantas, tipicamente, depois de algum tempo nós conseguimos rodar mais do que estava previsto.

Nós não vamos procurar a Pemex para renegociar porque nós temos um contrato que é válido, que é sólido e tem uma duração. Nós teremos troca de governo, a nova administração assumirá em alguns dias, no dia 01 de dezembro. Eles têm declarado que estão olhando todos os contratos, não o contrato com a Braskem Idesa, mas todos os contratos feitos nos últimos anos. Se eles nos procurarem para uma discussão, nosso foco será que o contrato é válido, ele tem uma lógica econômica que faz sentido.

Como todo contrato de longo prazo, em uma indústria cíclica, vai ter hora que é bom para nós, vai ter hora que é bom para a Pemex. Quando o etano bateu em US\$450, o contrato estava bom para eles. O desafio é muito mais a capacidade operacional deles do que a lógica econômica do contrato.

Vamos ver, se e quando a administração nova mencionar algo, nós conversaremos com ele na lógica do contrato muito forte, que a própria Pemex reconhece que nós temos.

Com relação à nafta e etano em Camaçari, a lógica do investimento é uma lógica de criar flexibilidade. É um investimento que, como o Marcelo mencionou, rodou, gerou 13% do eteno até agora sendo feito a partir de etano, porque a lógica tem sido que o eteno produzido a partir de etano tem criado competitividade para o *site*.

À medida que o tempo foi passando, na nossa indústria cíclica, isso pode mudar. O conceito, como eu disse, é criar um balanço melhor no conjunto de tudo que nós fazemos, entre nafta e outras matérias-primas, e flexibilidade.

Esse projeto em Camaçari cai muito mais nessa gama de flexibilidade. Pode ser 13%, mas nós podemos rodar três, quatro ou cinco meses com zero de etano. O sistema foi construído para ter flexibilidade. Nós não trocamos a chave e agora tem que consumir etano. Essa é a lógica dele.

A visão de médio e longo prazo, como eu disse, é buscar um equilíbrio no conjunto. Em todas as operações globais, metade, mais ou menos, nafta, metade, mais ou menos, base gás e outras matérias-primas, com essa flexibilidade.

Não vamos parar de processar nafta, porque acreditamos que, para muitos produtos, a nafta é a única matéria-prima que pode produzir esses produtos, e que, dentro dos ciclos da indústria, nafta seguirá sendo uma matéria-prima muito competitiva, como tem sido no passado recente, para muitas coisas, a matéria-prima mais competitiva.

Marcelo Cerqueira:

Só complementando, a questão da nafta, como o Edison comentou, a nafta é bastante líquida no mercado. É um mercado globalmente líquido. E o etano é uma matéria-prima que passou a navegar a partir de 2016. Até então, era uma matéria prima local.

Hoje, o mercado internacional, tanto de nafta quanto de etano, é líquido. Então, buscamos competitividade via flexibilidade, sem perder a oportunidade de processar nafta, que é a grande vantagem.

Gustavo Allevato, Banco Santander:

Boa tarde. Eu tenho algumas perguntas. Primeiro, voltando à questão do México, AMLO falou que vai revisar todos os contratos da gestão antiga, inclusive os da Pemex, e você falou que a Braskem está buscando alternativas para eventualmente importar. Quão viável e qual investimento adicional seria necessário para aumentar a utilização de capacidade? Nós vimos uma queda no 3T. Como está rodando o 4T? Acho que é um problema estrutural da Pemex, que vocês já sabem há muito tempo, de falta de eteno.

A segunda pergunta está relacionada à questão de Brasil, olhando estruturalmente. O governo eleito mencionou que poderia reduzir as tarifas de importação de diversos setores. Como vocês entendem que isso pode afetar estruturalmente o seu *business*, olhando mais em médio prazo, questões de importações, guerra comercial, fluxo de resinas indo para o Brasil, como você mencionou, de China, em vez de ir para os Estados Unidos, vir para o Brasil?

E por último, depois do crescimento nos Estados Unidos, que está em andamento, quais seriam potenciais fontes de crescimento que a Empresa poderia buscar, seja orgânico ou inorgânico, pensando na Empresa como é hoje, sem considerar a mudança do controle acionário?

Fernando Musa:

Como eu disse, a Pemex já está importando etano e está buscando alternativas para transformar isso em algo mais estrutural. Eles fizeram adaptações de alguns sistemas deles para poder criar essa capacidade de importação.

Em eles avançando nesse investimento, talvez tenhamos oportunidade de aproveitar dessa infraestrutura que seria construída, potencialmente até por terceiros, e nós simplesmente operarmos, sem fazer investimento.

Estamos olhando essas alternativas. Temos o know-how de como fazer a movimentação do etano pelo o que aprendemos na Bahia, onde convertemos o terminal, já temos o know-how logístico de como fazer. Então, estamos acompanhando os movimentos da Pemex e avaliando as alternativas.

A nossa preferência é que seja construído um sistema, idealmente por terceiros, que facilite. Como hoje já existe a infraestrutura, e que está sendo aumentada, de exportação de etanol nos Estados Unidos por empresas desse setor de *midstream*, o ideal seria que a mesma coisa acontecesse no México.

Na reforma energética anterior isso era uma evolução natural. Com o novo governo, precisamos ver se a Pemex vai montar essa infraestrutura, se vai abrir para um terceiro montar. Se nenhuma dessas coisas funcionar, nós vamos avaliar se existe retorno para nós mesmos fazermos esse tipo de investimento. Mas a nossa prioridade é discutir com a Pemex que entregue o contrato que está previsto, e que eles têm uma obrigação

contratual. O desafio, nesse diálogo, é “você tem uma obrigação, o que você está fazendo para entregar essa oferta de matéria-prima?”.

No 4T, isso está um pouco melhor, mas continuamos com bastante volatilidade. Tem dias em que eles entregam 100% do previsto contratual, tem dia em que eles entregam 60%, 70%. Na média está um pouco melhor do que vinha, mas esse é um tema que nós temos que acompanhar no dia a dia.

Eu vou pular a questão de tarifas, depois nós voltamos. Falando de potenciais projetos depois da planta de PP nos Estados Unidos, as equipes dos vários negócios, nas várias regiões, têm desenvolvido uma série de oportunidades e ideias. Nós temos, hoje, um portfólio bastante interessante de investimentos com impacto relevante em produtividade, que cria um pequeno aumento de capacidade, à medida que as plantas vão ficando mais produtivas.

Nós temos uma lista interessante de projetos de desengargalamento, basicamente em todas as geografias, com exceção dos Estados Unidos, porque a prioridade agora, com a planta nova, não precisa mais desengargalar; nós já desengargalamos no fim de 2016 a planta de Marcus Hook.

E nós temos alguns projetos de plantas novas, seja em parceria com alguma outra empresa, seja um projeto próprio nosso. Não tem nada que estejamos em um estágio de poder comunicar externamente, mas nós temos um pipeline de projetos que estamos trabalhando e, à medida que eles forem evoluindo, vamos discutindo com o Conselho para poder fazer o *final investment decision* e, aí sim, quando tivermos essas decisões, fazer a comunicação ao mercado.

A questão de tarifas é bastante complexa porque, a lógica é a de um ecossistema. É um pouco do que eu estava falando dessa discussão de China e Estados Unidos: os Estados Unidos tomaram uma posição de subir tarifas, e o governo novo aqui no Brasil está tomando a posição de baixar tarifas, potencialmente, está falando isso. Mas é importante entender que isso tem consequências que devem vir acompanhadas de um entendimento dessas consequências para que o ecossistema funcione.

O Brasil já teve situações no passado, e outros países já tiveram situações no passado, de uma percepção de que baixar tarifa é uma boa ideia porque dará mais renda disponível para os consumidores ao abaixar os preços, não entendendo que não é bem assim que as coisas funcionam, se não houver um processo de transição onde os outros custos associados à operação no país também fiquem competitivos e que, portanto, permitam que essa tarifa seja mais adequada.

E, por último, no nosso caso, é importante lembrar que, apesar de a tarifa de resina, nominalmente, ser 14%, a tarifa efetiva, na prática, é muito menor e muito mais próxima das tarifas típicas que vemos ao redor do mundo, que são na faixa de 6,5%, por causa do conjunto de acordos que o Brasil tem que acabam impactando o nosso setor de forma um pouco diferente e outras regiões.

Então, há a aparência de que existe uma distorção muito grande. Na prática, no Mercosul vem muitos produtos da Argentina, vem bastantes produtos da Colômbia que acabam impactando o mercado de forma importante. Alguns outros países que também têm alíquota zero mandam muitos produtos para o Brasil, se aproveitando dessa alíquota, e isso cria um desafio.

Então, acho que existe uma lógica para a tarifa. É uma ferramenta usada por todos os países. No caso, Estados Unidos e China estão indo na outra direção, estão subindo tarifa. Nós precisamos ver o que o governo fará para poder entender. Se for dentro de uma mudança do ecossistema, como um todo, pode haver um impacto positivo.

Pedro Teixeira:

Só para qualificar essa questão do ecossistema, não é segredo para ninguém que o sistema fiscal e tributário do Brasil é um dos mais complexos do mundo. Das nossas contingências fiscais tributárias que temos no balanço, quase todas elas são no Brasil. A operação do México não tem, a dos Estados Unidos não tem e a da Europa não tem.

A quantidade de gente que temos aqui no Brasil lidando com essas questões fiscais é outro nível de grandeza em relação ao que temos lá fora. Eu estava conversando com o Marcelo sobre o fornecimento de gás no Brasil. Temos uma legislação que não incentiva a eficiência do setor, e assim por diante.

O Brasil tem questões estruturais em outras áreas que afetam a competitividade da indústria brasileira. Como o Fernando falou, tem que olhar o sistema inteiro, e não só um pedaço dele que.

Marcelo Cerqueira:

Adicionando a essa questão de custo, primeiro, a indústria química do Brasil é a oitava indústria do mundo, em tamanho. Todos os países que estão à frente são países desenvolvidos. Não existe país desenvolvido sem uma indústria fonte. Por outro lado, na questão de custo, o Pedro mencionou a questão do modelo regulatório do sistema de gás e energia do Brasil, que traz um custo relevante para a indústria, e também a questão de logística.

Hoje, é do conhecimento de todos a dificuldade que se tem em investimentos em infraestrutura no setor portuário do Brasil. A indústria também depende de logística competitiva, energia competitiva e gás competitivo para, então, de fato, podermos competir no mercado global com tarifas de importação baseadas e comparadas com outros países do mundo.

Isso é um ponto importante, e imaginamos que haverá um diálogo com diversos setores de um entendimento do que acontecerá daqui para frente.

Braskem:

Só complementar um ponto, você comentou sobre diversas situações hoje onde os clientes têm alternativas. Tem muito cliente que exporta, então, na importação ele também importa com *drawback*; tem Zona Franca de Manaus, que acaba também trazendo produto e direcionando depois sua produção para o mercado brasileiro.

E, como o Pedro falou, acho que precisamos olhar todo o sistema porque, da mesma maneira que temos uma alíquota de importação, depois há estados que concedem benefícios nos seus impostos locais e estaduais par ao produto importado, o que acaba mitigando um pouco dessa diferença. Então, acho que existe uma séria de variáveis que é importante endereçar de maneira conjunta.

Moderador:

Eu gostaria de lembrar que também estamos abertos às perguntas via *web*. Então, se houver, por favor, podem fazê-las.

Enquanto isso, aguardamos mais perguntas.

Vinicius, HSBC:

Boa tarde. Eu gostaria que vocês comentassem um pouco sobre quais sinergias vocês enxergam de uma possível integração com a LyondellBasell. Obrigado.

Fernando Musa:

Eu vou endereçar essa pergunta de um ponto e vista absolutamente conceitual, visto que a possível transação está sendo conduzida pelo acionista controlador, em um diálogo com a LyondellBasell, e a participação da gestão da Companhia tem sido única e exclusivamente no apoio ao processo de diligência, ou seja, fornecer informações. Então, eu vou falar do que eu faria se estivesse comprando a Basell, e não se a Basell estivesse comprando a Braskem.

Eu acho que existem algumas oportunidades importantes de sinergia que vão na linha de continuar algumas ações que a Braskem tem feito e que tem criado bastante valor. Por exemplo, à medida que a Braskem foi adquirindo as plantas de polipropileno nos Estados Unidos e na Europa e integrando essas plantas ao seu modelo de gestão, nós pudemos começar a fazer algumas ações que são muito interessantes.

O Brasil é estruturalmente exportador de polipropileno, e a Europa é estruturalmente importadora de polipropileno. Nós produzimos uma gama de produtos ampla na Europa, porque quando compramos a planta, o dono anterior atuava em um conjunto de segmentos e precisava do produto. À medida que fomos aprendendo a gerenciar o sistema, nós começamos a pegar alguns dos produtos que são vendidos na Europa e deixaram de ser produzidos na Europa, e são, agora, exclusivamente produzidos no Brasil.

São produtos de pouco maior valor agregado do que algumas das exportações que fazíamos do Brasil. Então, isso melhora a exportação do Brasil, vai para um mercado que já atendemos na Europa, e libera espaço nas plantas da Europa para fazer produção de produtos que têm mais competitividade naquele ativo específico.

Ao gerenciar a rede como um todo, você cria esse tipo de oportunidade na otimização dos ativos, na otimização dos fluxos. Como tem muito fluxo de resinas e produtos químicos entre as regiões, podemos ter uma série de otimizações na gestão desse conjunto maior de plantas especiais com sinergia.

A sinergia dobra no caso deles. Não precisa de dois CEOs, não precisa de dois CFOs. Eu sempre brinco que parte da sinergia está aqui. Então, obviamente, em uma transação dessa, existe uma simplificação no *overhead* que seria feita. A maior complexidade da combinação, provavelmente, não é tirar todo o administrativo de uma ou de outra, mas não precisa da soma dos dois. Aí você terá uma série de sinergias.

Existem algumas oportunidades na gestão logística e de matéria-prima. Quando você movimentar mais coisa, você terá sinergia. A utilização dos navios, utilização dos vagões de trem nos Estados Unidos e a utilização do sistema logístico na Europa. Então, existe uma série de sinergias operacionais que sairiam disso.

E, por último, eu não poderia ficar aqui fazendo uma lista longa, eu acho que existe um conjunto de sinergias que é a combinação das capacitações das duas empresas, que, apesar de, se olharmos a lista dos *players* da indústria química e petroquímica, talvez a Lyondell seja a mais parecida com a Braskem do ponto de vista de portfólio de produtos e de presença geográfica, ao mesmo tempo, existe bastante complementação.

Eles não estão na América do Sul, nós estamos no México em PE, eles estão no México e nos Estados Unidos; nós temos uma operação industrial relativamente pequena na Europa, eles têm uma operação maior. Juntar isso tudo criará novas opções.

Será que viabiliza construir uma fábrica nova de PP na Europa quando se olhar o sistema todo? Hoje, para a Braskem, construir uma fábrica nova de PP na Europa talvez não seja a melhor oportunidade. No conjunto, talvez comece a fazer sentido. A Braskem decidiu não construir uma PDH para ter acesso a propeno. Nós contratamos com alguém que construiu uma PDH. Será que essa empresa combinada deveria construir uma PDH nos Estados Unidos e na Europa para melhorar o seu suprimento? Talvez, combinando, você tenha escala para fazer esse tipo de investimento.

Existe uma série de possíveis opções estratégicas que, no nosso setor, escala faz diferença, então a combinação poderia ter acesso a algumas novas oportunidades.

Essa é uma lista simplificada. De novo, da minha cabeça, pensando o que faria se fosse do outro lado e se nós fôssemos comprar a LyondellBasell.

Rogério, investidor:

Boa tarde a todos. Com relação a isso que foi noticiado, que a Braskem solicitou um novo prazo para entrega do 20-F na Bolsa de Nova Iorque, sabemos que isso, logicamente, tem uma repercussão perante o mercado operacional. Eu gostaria de saber se entrará ainda este ano ou vai ficar para o ano que vem. Obrigado.

Fernando Musa:

Rogério, o primeiro ponto que eu gostaria de fazer é que a Braskem já publicou as suas demonstrações financeiras auditadas no começo do ano, dentro do prazo da CVM, e o trabalho que está sendo feito é um trabalho olhando para os controles internos. É um trabalho que vem se estendendo. Tínhamos um prazo de arquivamento do 20-F que havia sido estendido até agora, essa semana em novembro. Nós não conseguimos terminar todos os trabalhos que estão em andamento, então pedimos uma extensão maior.

O que eu posso falar é a equipe está trabalhando com muita diligência, muito foco para terminar o mais rápido possível. É um escopo que se mexe no tempo. À medida que surgem notícias de jornal ou coisas novas que aparecem na mídia, nós temos que checar e verificar se aquilo já está devidamente tratado.

Então, eles têm uma dinâmica um pouco móvel nesse sentido. Com o que temos hoje dentro do que está sendo feito, esse prazo adicional talvez esteja em linha com o que temos de expectativa. Mas é sempre algo que tem um pouco de incerteza, dada essa questão de mobilidade.

Mas, de novo, nesse trabalho, com relação a números, resultado etc., não temos nenhuma preocupação em relação a isso. É mais um trabalho de diligência do que de controle.

Rafael Alves, UBS:

Boa tarde a todos. Obrigado pela pergunta. A primeira pergunta é em relação ao *deal* com a Lyondell. Eu gostaria de saber quais são os principais impeditivos hoje para o *deal* sair. Se é o arquivamento do 20-F, se são as indefinições em relação ao contrato do México, se é a decisão da Petrobras.

A segunda pergunta é em relação à geração e EBITDA fora do Brasil. Vocês têm um *guidance* de gerar, mais ou menos, 50% do EBITDA fora do Brasil. Gostaria de saber como vocês pretendem atingir esse número, e quando? Obrigado.

Fernando Musa:

Eu vou começar com a segunda pergunta, porque não é um *guidance*, é uma ambição, e é uma ambição que não tem um prazo definido. O nosso desejo é trabalhar para que o EBITDA gerado a partir de operações fora do Brasil represente mais do que 50% em um horizonte de médio e longo prazo.

Da mesma forma como falamos do equilíbrio de matéria-prima com uma flexibilidade de mais ou menos 20%, está mais na linha de ambição de uma visão de médio e longo prazo do que, necessariamente, em um *guidance*. Então, não temos um prazo específico com relação a isso.

Com relação ao *deal* com a LyondellBasell, a minha capacidade de responder a sua pergunta é muito limitada. Como eu disse, o papel da Administração tem sido o de única e exclusivamente apoiar o processo de diligência.

Nós não participamos de nenhuma conversa entre a Odebrecht e a LyondellBasell sobre a estruturação do *deal*; nós não estamos participando de elaboração de contrato, eu nem sei se eles já estão discutindo contrato ou não.

O que eu posso dizer é que as atividades de *due diligence*, na minha visão, parecem estar muito próximas de terem terminado. Nós já respondemos uma quantidade importante de perguntas por parte do possível comprador, dentro do que é comum, mas como o meu vice-presidente jurídico me disse, *due diligence* só acaba na hora em que assinar o contrato, porque até lá alguma pergunta virá.

É por isso que eu não digo que está encerrado. A nossa expectativa é que, à medida que os acionistas estiverem conversando com o possível comprador, possamos ter outras perguntas de diligência para esclarecer ou aprofundar algum ponto.

Então, eu não sei se há impeditivo. Você está fazendo uma inferência de que existe algum impeditivo. É uma transição bastante complexa, que envolve duas geografias que a Lyondell não conhece, que são Brasil e México, com todas as idiosincrasias dessas duas geografias, não só estruturais, como as duas passando por transição de governo. É uma transação que envolve uma companhia muito grande como a Braskem em várias geografias.

Para mim, está dentro do processo esperado que uma transação dessa aconteceria. Dadas as idiosincrasias da nossa estrutura societária, da participação da Petrobras como fornecedor e como acionista, eu imagino que a LyondellBasell também esteja conversando sobre esses dois assuntos com a Petrobras. Mas, de novo, eu estou

imaginando, porque eu não participo desse processo; ninguém na minha equipe participa desse processo.

Mas, se eu fosse o CEO da LyondellBasell, eu não estaria conversando só com a Odebrecht. Também estaria conversando com a Petrobras. Então, eu imagino, como eu o conheço, ele é uma pessoa inteligente, que ele deve estar fazendo isso.

Se existe impeditivo, pode até ser que tenha, mas eu não sei. A questão do 20-F pode ser relevante? Pode. De novo, como eu não conheço a estrutura do *deal*, eu não sei se é condição precedente ou não por parte da Lyondell. Precisaria perguntar para eles.

Rafael Alves:

Entendido. Obrigado.

André, Itaú:

Mais uma pergunta: vocês falaram bastante sobre a tendência de economia fechada e de movimento de tendências verdes. Vocês têm, hoje, o polietileno verde, que é feito à base de eteno. Com essa queda do preço do açúcar, ele se torna mais viável? Eu entendo que o preço dele é muito mais difícil, ele é muito menos 'marketiável' por conta de preço, mas como vocês veem isso evoluindo? Vocês acham que há mais espaço para o produto evoluir para frente?

Minha segunda dúvida é em relação à Riopol. Até pouco tempo atrás, acho que mais ano passado e retrasado, a Riopol tinha problemas de fornecimento. Como tem sido o fornecimento na Riopol? Tem sido mais constante por parte da Petrobras?

E minha última dúvida em relação à posição de caixa hoje. Vocês têm uma posição de caixa bem confortável, que é 1,8x *net debt*/EBITDA. O ciclo de CAPEX, indo para frente, é relativamente limitado, só com o projeto nos Estados Unidos. Como vocês imaginam o gerenciamento do seu caixa e de pagamento de dividendos? Obrigado.

Braskem:

Sua pergunta é tão completa que vamos nos dividir em três para responder. Começando pela questão dos renováveis, existe uma diferença que é importante falarmos. Tem uma coisa, que é custo do eteno à base de etanol. São, estruturalmente, custos diferentes: o eteno base nafta versus o eteno base etanol têm *drivers* diferentes.

Embora saibamos que a nafta e o etanol acabam se conversando no mercado de combustíveis e tendo alguma relação, vemos, por exemplo, que o etanol acaba tendo menos correlação com o câmbio. Ele é mais precificado em Real do que a nafta. Então, de tempos em tempos, podemos ter variações no custo relativo de produção do eteno a partir da nafta e a partir do etanol.

Estruturalmente, em geral, o eteno base nafta acaba tendo um custo um pouco mais baixo. Por exemplo, quando a taxa de câmbio do Real para o USD chegou a R\$4 por USD, você tem quase que custos equivalentes.

Mas o que define a precificação do polietileno verde não é isso. Hoje, o polietileno verde é um produto de nicho, onde, na verdade, ele compete com outras resinas de fonte renovável. E se formos comparar a precificação do polietileno verde *versus* essas outras resinas, ele é a resina mais competitiva.

O que costumamos dizer para os nossos clientes é que se ele não enxerga valor, ele não consegue capturar valor ao utilizar o polietileno verde, ou ele tem um indicador interno, alguma estratégia interna de fornecimento, de equação de sustentabilidade, e que isso é importante para os indicadores dele, então de fato não faz sentido ele migrar do polietileno de origem petroquímica para o polietileno de origem verde.

Então, acho que é importante deixar claro que a precificação está descolada da questão do custo. Ela tem a ver com o valor que esse produto tem no mercado.

Marcelo Cerqueira:

Sobre a matéria-prima para a nossa planta de Duque de Caxias, ex-Riopol, o que eu comentei sobre o desenvolvimento do pré-sal, isso tem resolvido a questão estrutural de falta de etano e de propano doméstico. Anteriormente ao pré-sal, o gás produzido no Brasil era muito pobre nessa matéria-prima.

Então, à medida que o pré-sal foi se desenvolvendo, a disponibilidade de matéria-prima para a entrega na nossa central aumentou. Estruturalmente, então, a questão está sendo resolvida. Pontualmente, ainda temos questões de falha de fornecimento, por problemas nas refinarias ou nas centrais onde se extrai essa matéria-prima, que vem dos poços de gás.

Temos ainda outra alternativa que desenvolvemos, que é poder trazer etano dos Estados Unidos também para a planta de Duque de Caxias. Então, hoje, temos a opção de trazer matéria-prima dos Estados Unidos em um volume limitado; não temos uma logística para abastecer toda a planta, mas um volume limitado, complementando essas falhas pontuais que temos ainda observado por conta da Petrobras.

Mas, estruturalmente, com o aumento da produção do pré-sal, haverá mais disponibilidade, e imaginamos que o fornecimento se mantenha em um bom patamar.

Braskem:

André, com relação ao uso do caixa e ao pagamento de dividendos, essa decisão do lucro caixa é uma decisão que combina a perspectiva futura de investimentos, o portfólio, que o Fernando mencionou um pouco mais cedo, e a maturação desses projetos contra um natural pagamento de dividendos pela Companhia.

O que aprovamos junto ao Conselho há alguns meses foi uma nova política de dividendos, que deixa mais claro quais são os parâmetros que temos para a definição do volume de dividendos que a Companhia pode chegar a declarar.

Então, tem sempre um mínimo legal de 25% do lucro líquido e, como máximo, como teto, estabelecemos que, no momento da análise de dividendos, olharemos prospectivamente, para frente, as projeções que a Companhia tem, e nessas projeções, a alavancagem não deve superar o índice de 2,5x de dívida líquida/EBITDA.

Achamos natural que haja um pagamento de dividendos. Pesará contra a perspectiva de investimentos, mas, como o Fernando falou, não temos nada que não esteja em um estágio de maturação avançado o suficiente; sempre há projetos menores, mas não temos nenhum projeto de grande porte agora que esteja no ponto de aprovação.

E, do outro lado, como falei, uma forte geração de caixa. Então, é natural que algo aconteça. Mas isso será decidido um pouco mais adiante, à medida que tenhamos o orçamento definido. Isso virá um pouco mais à frente.

Moderador:

Em função ao adiantado da hora, a Empresa disponibilizará mais uma pergunta no auditório e mais uma pergunta via *web*.

Pedro Medeiros, Citibank:

Boa tarde a todos. Parabéns pelo resultado. Obrigado por pegarem as perguntas. Eu tenho três perguntas, na verdade. Uma é de caráter um pouco mais estratégico. Eu gostaria de saber a opinião de vocês quanto à expansão de capacidade e às possibilidades de expansão de capacidade de PE. Quando vocês pensam que provavelmente seria a hora, ou se já é hora de começar a considerar investimento de novas capacidades de polietileno? E se puderem comentar quais são as alternativas na mão da Empresa para olhar esse tipo de expansão?

A segunda pergunta olha mais para a tendência de resultados no ano de 2018. Discutimos bastante sobre estratégia de flexibilidade de suprimentos de matéria-prima, mas, no ano de 2018, vocês mostraram uma redução substancial em relação à média histórica do total de nafta suprida pela Petrobras e processada nos crackers no Brasil. Vocês poderiam comentar se existe algum tipo de meta ou algum nível de equilíbrio, ou até mesmo qual é o máximo que vocês pensam que a Companhia poderia processar de nafta importada nos crackers nacionais?

Por último, olhando para os próximos dois trimestres, apenas para entender, e desculpe se isso já foi abordado na apresentação, mas existe algum planejamento de parada programada relevante para os próximos trimestres que deveríamos considerar?

Braskem:

Em relação à potencial de expansão de capacidade de PE, nos nossos ativos hoje no Brasil, em pelos menos três deles, temos duas alternativas de expansão de capacidade. Em geral, os projetos de expansão de capacidade são projetos com um bom nível de rentabilidade, uma vez que exista matéria-prima e demanda. Acho que, sem dúvida alguma, o maior destaque é a possibilidade de fazermos uma expansão relevante no nosso ativo de Duque de Caxias, tanto no cracker quanto nas plantas de polietileno.

Infelizmente, o que vimos como cenário nos últimos anos, passamos 2013, 2014, 2015 e 2016 com diminuição da demanda do mercado brasileiro, e isso acabou postergando as decisões que poderíamos ter. Mas as equipes estão com esses projetos prontos. É uma questão de ter disponibilidade de matéria-prima.

Em alguns projetos menores, eu diria que já temos a matéria-prima nos nossos crackers, seria só um redirecionamento para as plantas de PE. O desengargalamento mais significativo seria em Duque de Caxias, e aí há matéria-prima a ser equacionada.

Hoje, ainda temos em torno de 1/3 a 40% da nossa produção de polietileno que é exportada, então não temos nenhuma dificuldade em atender a demanda nos mercados estratégicos no Brasil e nos outros países da América do Sul, os quais visamos atender a partir dos ativos do Brasil.

Braskem 2:

Permita-me um *follow-up* na questão da matéria-prima, da nafta. Como o Edison apresentou na parte dele, vimos fazendo um trabalho de expansão de portfólio de fornecedores globalmente, e algumas oportunidades têm mostrado que conseguimos otimizar; dependendo de preços, de prazos de pagamento e das condições do fornecedor, torna-se mais atrativo importar mais atrativo. Então, dentro dessa linha de otimização, vimos oportunidades e acabamos importando mais do que comprando da própria Petrobras.

Na questão de limitação de trazer nafta, temos uma limitação principalmente por questões logística, como eu já comentei. Dependemos ainda de infraestrutura da Petrobras para trazer uma parte dessa nafta. Mas podemos ir além do volume que estamos trazendo hoje, que foi apresentado em torno de 55% a 57%. Podemos avançar um pouco mais e, obviamente, a partir de determinado ponto, se tivermos de utilizar uma infraestrutura adicional, é uma questão de custo e decisão econômica.

Sobre a parada programada, que foi a terceira pergunta, no próximo ano, temos uma parada programada em uma das plantas na central da Bahia, e uma parada programa para 2020 na planta do ABC. Em 2021, isso irá para o Sul.

Então, é um trabalho importante que tem sido feito, e houve uma mudança na legislação do Brasil que permite, do ponto de vista legal, até oito a nove anos de campanha. Então, também estamos desenvolvendo um trabalho internamente, junto às equipes técnicas, que permita estender as campanhas em até oito ou nove anos. Obviamente, serão necessários alguns ajustes nas centrais de matéria-prima, e é um trabalho que será feito ao longo dos próximos cinco anos. Ele já foi iniciado, e nós já começaremos a ter uma potencial extensão de campanha de planta.

Pedro Medeiros:

Perfeito.

Carolina Silva, investidora:

Boa tarde. Primeiro, eu gostaria de parabenizá-los pelo projeto Economia Circular. Eu acho isso muito legal, vai de encontro com uma demanda cada vez maior no mercado, no cliente final. Eu gostaria de pedir para vocês falarem um pouco sobre a questão dos projetos sociais e estruturais que vocês apoiam versus a lei de incentivo fiscal. Nós utilizamos essa otimização fiscal? Utilizamos muito ou pouco? O que vocês pensam?

Fernando Musa:

Essa questão de relacionamento com a sociedade e com as comunidades, especialmente as comunidades ao redor das nossas plantas, é uma prioridade para nós, dentro da nossa visão de sermos bons cidadãos, e a quantidade esforço que fazemos no tema de investimento social privado é significativa.

Usamos, sim, leis de incentivo, mas colocamos muito mais dinheiro do que o que fazemos com lei de incentivo. As iniciativas são direcionadas às necessidades que vemos do ponto de vista, primeiro, das comunidades ao redor das plantas industriais, que é uma prioridade para esse tipo de investimento; segundo, para os temas prioritários. O Edison mencionou, por exemplo, o esforço que viemos fazendo com cooperativas de catadores há muitos anos em várias regiões do Brasil.

Essa mecânica, inclusive, e por coincidência ontem eu tive uma reunião com a equipe que gerencia esse tema, e estamos justamente agora em um momento de dar mais uma sofisticada na forma como analisamos isso, fazendo um estudo bastante detalhado do entorno das nossas plantas, olhando indicadores socioeconômicos, IDH e outros indicadores e fazendo pesquisa. Contratamos a Datafolha para fazer pesquisa no entorno para entendermos a demanda das várias comunidades, para ajustar essa parte que fazemos que é mais voltada para as comunidades e que, nesse caso, acaba sendo uma combinação de incentivo, mas, normalmente, é mais o nosso próprio investimento.

Então, é uma quantidade relevante de recursos, dado o tamanho da Braskem. Proporcionalmente ao nosso faturamento, não é muito expressivo, mas é bastante impactante.

Outro elemento que discutimos, por coincidência, ontem, é um reequilíbrio no sentido de alocação de esforços dentro do Brasil e entre o Brasil e as outras geografias onde atuamos, com uma priorização óbvia no México, dado que Europa e Estados Unidos são países mais desenvolvidos e, portanto, também utilizamos esse instrumento, mas é feito de forma diferente nessas duas sociedades.

Então, temos um conjunto de esforços que, só no Brasil, o investimento social privado impactou, nos últimos 12 meses, mais de 180.000 pessoas, direta ou indiretamente, que foram tocadas por esses projetos, que vão desde apoiar a reforma de um asilo para idosos a trabalhos com fábricas de florestas, estação ambiental, educação ambiental para escolas de primeiro grau visitando os nossos *sites*. Há um conjunto bastante extenso de atividades que fazemos.

Braskem:

Uma atividade que vale a pena acrescentar é o patrocínio ao para-atletismo brasileiro, que foi renovado para até a próxima olimpíada. E temos feito essas iniciativas não só aqui no Brasil.

Também há a questão que está ligada à sustentabilidade, que é a parceria nos Estados Unidos com o Philadelphia Eagles, no sentido de alinhar a questão da sustentabilidade. É uma iniciativa em que a Braskem está apoiando um processo de reciclagem dentro do estádio do Philadelphia Eagles. E há iniciativas semelhantes que suportamos aqui no Brasil, também, de reciclagem. Então, há um conjunto importante de iniciativas.

Moderador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora passamos para a próxima etapa, que é a entrega do Selo de Assiduidade 20 anos que a Apimec oferece a todas as empresas que, consecutivamente, se esforçam, se empenham na divulgação das suas práticas, e também no sentido de incentivá-las a continuar com essas práticas. E que venham os 30 anos. Vou passar o Selo.

E agora, para as considerações finais, o Sr. Fernando.

Fernando Musa:

Eu gostaria de agradecer a presença de vocês, a parceria com a Apimec. Essa é uma iniciativa que, sob nosso ponto de vista, é muito importante nesse diálogo para a comunidade de investidores entender melhor a Braskem, mas também para nós entendermos as expectativas de vocês. As perguntas também direcionam a forma como vimos nos comunicando com vocês, e o aprendizado nesses eventos e no diálogo diurno que a equipe de RI faz com os investidores. Buscamos incorporar isso na melhoria do nosso processo de comunicação com vocês.

Só para encerrar, além de agradecer, eu gostaria de reforçar a nossa estratégia, que vem tendo bastante sucesso na satisfação das necessidades do cliente, operando as nossas plantas com segurança, dentro de conceitos de sustentabilidade que viabilizaram a redução do nível de endividamento e que colocam a Braskem, hoje, tanto do ponto de vista de sua presença na indústria globalmente como nas várias geografias que priorizamos, numa posição de destaque, com um portfólio e um *pipeline* de projetos novos nos quais estamos trabalhando e que esperamos, ao longo dos próximos meses e anos, amadurecer, para podermos iniciar na busca da contínua criação de valor para todos os nossos acionistas.

Então, mais uma vez, obrigado pela presença de vocês, e até a próxima a conversa, quando publicarmos o resultado fechado do ano de 2018, no começo do ano que vem. Abraços.

“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”