

**Operador:**

Bom dia e obrigado por aguardarem sejam bem-vindos a videoconferência da APIMEC de 2020 da Braskem. Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes apenas ouvirão uma teleconferência durante a apresentação. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0. Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via plataforma *webcast*, cujo endereço está disponível no website de RI Companhia <https://www.braskem.com/ri>. Agora gostaríamos de passar a palavra à senhora Lucy, para início da apresentação. Por favor, pode prosseguir.

**Lucy:**

Bom dia a todos, associados da APIMEC, analistas, demais profissionais de investimento, investidores. É com muita satisfação que estamos juntos novamente nessa parceria, reunião pública com a Braskem, que faz parte do nível 1 do segmento especial de governança da B3 e do Índice Sustentabilidade Empresarial, o ISE.

Vão compor a mesa os seguintes representantes da Companhia: o Sr. Roberto Simões, CEO da Braskem; Stefan Lepecki, CEO da Braskem Idesa; Pedro Freitas, CFO da Braskem; Rosana Avolio, Líder de RI; Celso Procknor, Líder de Transform for Value; e Jorge Soto, Líder de desenvolvimento sustentável. Passo a palavra ao Pedro para iniciar a sessão.

**Pedro Freitas:**

Muito obrigado, Lucy. É um prazer estar aqui pelo vigésimo segundo ano consecutivo, apresentando a Braskem na APIMEC. Para nós uma parceria muito importante e agradeço a oportunidade de falar com os nossos investidores aqui nesse fórum, nessa apresentação.

Eu vou começar com um slide 5, onde mostramos os nossos cinco pilares estratégicos. São pilares estratégicos que já tem algum tempo que foram definidos e continuam sendo aspectos importantes da condução dos negócios da Companhia. Produtividade e competitividade. Buscamos ser uma operadora de primeiro quartil em tudo o que fazemos.

Em segurança, que é nosso valor fundamental, eficiência operacional, capacidade de inovação, e assim por diante. Um aspecto importante também é a diversificação, de matéria-prima, de fornecedores, geográfica. Eu vou mostrar como vimos evoluindo nesses dois aspectos de diversificação.

Reconhecimento de sermos humanos, um foco nas pessoas, sustentável e inovadores. O Jorge Soto, que está aqui conosco hoje, vai elaborar mais e falar um pouco mais do compromisso que a Braskem assumiu há duas semanas com relação à mudança climática e também com relação à economia circular.

E, por fim, alocação de capital, hígidez financeira, mantemos um forte patamar de liquidez e uma gestão financeira, eu diria, bastante conservadora dadas as incertezas do setor em que operamos.

Seguindo adiante no próximo slide, vemos o desempenho em segurança. Do lado esquerdo, segurança de pessoas, a taxa de acidentes, conseguimos reduzir até esse momento no ano, em cerca de 30%, a nossa taxa de acidentes, que já era um patamar muito bom, e voltamos a estar em um *Best in Class* dentre os melhores do mundo.

A ACC, que vocês veem ali, é a Associação da Química Americana. Em linha com o nosso valor fundamental de segurança, esse ano tivemos um trabalho muito intenso para voltar a estar nesse grupo, entre os melhores do mundo em segurança de pessoas e em segurança de processos, que é a parte mais de acidentes de processos, de vazamentos esse tipo de coisa. Também estamos em linha com os melhores do mundo na segurança dos nossos processos petroquímicos.

Seguindo no próximo slide, vemos a recuperação da taxa de operação após o coronavírus. No Brasil já tivemos uma recuperação a patamares muito próximos do histórico, mesma coisa nos Estados Unidos e Europa, a mesma coisa no México.

Quando olhamos até a média global que está ali em laranja, média global de eteno, PP e PE, vimos operando em taxas até superiores às taxas globais. É uma recuperação, como o mercado vem falando, uma recuperação em V do nosso mercado e da nossa operação.

No próximo slide, vocês sabem que matéria-prima no nosso setor é um elemento muito importante. No Brasil, matéria-prima é 70% a 80% do nosso custo, nas operações dos Estados Unidos e da Europa, também um valor tão alto quanto isso. No México é um pouco menos, mas de qualquer forma a matéria-prima é muito importante e temos uma negociação em curso com a Petrobras para duas centrais, do ABC e de Duque de Caxias, no Rio.

Já fechamos, no 1S20, um novo contrato para a Bahia e para o Rio Grande do Sul. Esse contrato, para essas duas centrais, é um preço 100% de referência internacional, com um volume mínimo de 650 mil toneladas por ano, podendo-se somar mais 2,8 milhões de toneladas dentro de uma opção que a Petrobras tem.

Também resolvemos questões de acesso logístico, principalmente no Rio Grande do Sul. Isso viabiliza que a Braskem importe o complemento, que aliás é um ponto que eu vou fazer um pouco mais para frente, que a Braskem vem importando matéria-prima ou parte do seu negócio.

Temos focado também na modernização energética das nossas plantas. Vemos um benefício muito grande do ponto de vista de emissões de carbono, também um benefício econômico.

Todos esses projetos têm um valor presente líquido e uma taxa de retorno bastante atrativos e os dois principais projetos que eu trago aqui do lado esquerdo, de modernização, um é no ABC, na nossa central do ABC, um projeto que está com 70% de conclusão até setembro e deve entrar em operação entre maio e agosto do ano que vem em duas etapas.

É um projeto de substituição de turbinas a vapor por motores elétricos. E temos uma planta nos Estados Unidos, a planta de *Neal*, fica ali na Virgínia Ocidental. É uma planta que tem tido uma infraestrutura elétrica antiga, uma planta mais antiga, e com esse *upgrade*, essa substituição da infraestrutura elétrica, estendemos a vida útil da planta de maneira importante porque era o principal elemento da planta que gerava questões de confiabilidade operacional, aquela planta tinha mais paradas do que gostaríamos.

Temos também investido, do lado direito, em fontes de energia renovável. Hoje, é cerca de 6% da energia que consumimos, e com os contratos que já assinamos, devemos chegar a 8% da energia que a Braskem consome vindo de fontes de energia renovável.

Em energia elétrica é mais. Aqui estou considerando todos os tipos de energia, inclusive energia térmica. No próximo slide, vemos aqui no *highlight* dos nossos desenvolvimentos em inovação digital. Estamos investindo fortemente na qualificação digital dos nossos ativos, em processos de gestão digitais.

Também, aí do lado direito vocês veem alguns negócios em que a Braskem vem investindo. Um, que se chama LoadShark é um *marketplace* de cargas, conectando os transportadores e otimizando fretes, e o Edge é um portal para os clientes da Braskem, que também será uma plataforma de e-commerce para a gestão de pedidos e para viabilizar a negociação de produtos químicos e polímeros. No futuro, inclusive aqueles não produzidos pela Braskem.

Seguindo para o slide 11, aqui vocês veem a diversificação de matéria-prima. Há cerca de dez, 80% por cento da matéria-prima da Braskem era nafta. Em 2020, esse número caiu para 34%. Hoje a nossa principal matéria-prima é propeno, que compramos de produtores, aqui no Brasil, da Petrobrás, nos Estados Unidos e na Europa de vários produtores locais.

E o gás, que entrou aí na matriz com a aquisição da Quattor e o polo do Rio de Janeiro, além do investimento que foi feito no México. A diversificação de matéria-prima traz uma maior resiliência a movimentações no ciclo petroquímico. Em alguns momentos do tempo uma matéria-prima estará mais competitiva, em outros momentos, outra matéria-prima estará mais competitiva e essa diversificação melhora o perfil de risco de rentabilidade do negócio.

No slide 12, eu volto no ponto de nafta para o Brasil. E vemos aí que desde 2015/2016, o contrato que temos vigente até dezembro agora é um contrato que dá o direito à Braskem de comprar até 70% da nossa nafta da Petrobras, nafta Brasil, aqui nesse quadro. Mas vocês veem que desde 2015/2016 vimos aumentando a parcela de nafta importada. Tem uma série de motivos para isso.

E neste ano, especificamente, houve uma reversão dessa tendência, muito em função da covid. Percebemos, no 1S desse ano, uma oportunidade, junto com a Petrobras, de comprar mais nafta nacional, nafta da Petrobras, de forma a trazer um benefício para a Braskem, com condições comerciais mais favoráveis e, ao mesmo tempo, ao fazermos isso, permitimos que a Petrobras mantivesse a operação das refinarias a uma taxa mais elevada.

Foi uma negociação ganha-ganha pontual, mas eu acredito que para o ano que vem voltaremos a ter esse volume de nafta importada em um montante muito mais expressivo.

Seguindo para o próximo slide, vemos também que fora do Brasil temos um perfil diversificado de fornecedores de matéria-prima. Eu vou chamar a atenção aqui para a última linha da tabela. Nos Estados Unidos temos mais de 15 fornecedores de propeno, na Europa mais de cinco, no México já temos, além da PEMEX, temos um outro fornecedor, na importação de etano, e temos outros fornecedores em análise.

E o Stefan Lepecki, que está aqui conosco, o CEO Braskem Idesa, vai falar um pouco mais desse processo de importação de etano e vimos nos desenvolvendo nessa frente.

Nos Estados Unidos concluímos, agora em setembro entrou em operação o que chamamos de Projeto Delta, que é a nova planta de polipropileno nos Estados Unidos. Vocês veem algumas fotos do complexo, aquela torre é uma das torres mais altas na entre complexos industriais na região de Houston.

Essas bolinhas são os pellets, é o polipropileno, o que sai das nossas plantas, sai com essa cara. É uma planta que tem capacidade de produção de 450 mil toneladas anuais. Já chegamos a uma taxa de operação próxima da capacidade mensal, que seria de 38 mil toneladas. Em outubro já produzimos 36 mil toneladas, o que significa dizer que fizemos o que chamamos de *ramp-up*, que é a entrada em operação e atingimento da capacidade máxima, de maneira muito rápida.

E agora o foco tem sido na qualificação de produtos. Uma planta de polipropileno pode produzir vários tipos de polipropilenos diferentes. Agora, o que estamos fazendo é justamente trazer um portfólio de produtos de maior valor para essa planta. E, com isso aumentar, o valor que esperamos ver saindo desse ativo.

No próximo slide vocês veem que, com o Delta, a Braskem aumenta a sua proporção de capacidade fora do Brasil. Hoje, já com o Delta, 35% da capacidade de produção da Braskem de resinas está fora do Brasil, sendo que ampliamos a nossa liderança de resinas termoplásticas nas Américas, considerando América do Norte, Central e América do Sul. Somando as Américas, a nossa liderança fica ainda mais consolidada no continente, e nos consolidamos como o sexto maior produtor do mundo.

O quadro da esquerda fala só das Américas. No mundo, 40% da nossa capacidade de resinas é que está fora do Brasil porque aqui inclui Europa.

No próximo slide, trazendo aqui um foco de atenção no case Alagoas. Aquela situação que temos gerenciado e conduzido em função da nossa operação de vinílicos e da mina de sal que fechamos no ano passado.

O nosso foco é principalmente e primeiramente na segurança das pessoas. Já retiramos os moradores das áreas de maior risco e suportamos a sua realocação. Estamos trabalhando na compensação financeira, tem uma série de outras ações que estão sendo feitas ali na região em apoio às pessoas. Temos mais de 1.000 pessoas trabalhando, mobilizadas pela Braskem, para apoiar a gestão do case.

E seguimos com um foco importante, de novo, foco principal, primeiro a segurança das pessoas. Também seguimos buscando a solução para o fenômeno geológico. Seguimos com estudos de investigação das causas, obras de drenagem e saneamento, monitoramento do solo, sonares e as obras para o fechamento definitivo dos poços já começaram também.

No próximo slide vemos essa situação gerou um provisionamento importante na Braskem. Até o momento, quando olhamos o fechamento do 3T, temos R\$8 bilhões registrados no balanço. É uma situação em desenvolvimento constante. É um fenômeno geológico, então tem uma incerteza inerente e também tem uma série de contrapartes e tratativas em andamento que, ao longo do tempo, acabaram gerando essa sequência de ajustes ou aumentos na provisão.

Novamente, com aqueles dois objetivos que eu citei antes, segurança das pessoas e solução do fenômeno geológico. Temos uma provisão, como eu já falei, de R\$8 bilhões, e hoje de manhã comunicamos ao mercado que tomamos conhecimento de um ofício da

ANM, Agência Nacional de Mineração, que é o órgão regulador da mineração, que fala de medidas para o encerramento das atividades de extração de sal lá em Maceió.

Essas medidas que estão definidas nesse ofício, ainda temos só algumas informações preliminares. Lemos o ofício, mas ainda não tivemos uma interação com a ANM para entender o que isso quer dizer.

A nossa primeira interpretação, sem esses esclarecimentos, é que teríamos um valor de R\$3 bilhões adicional a essa provisão para implementar ou para endereçar os pontos levantados pela ANM. É um assunto que é de agora, muito recente e estamos buscando entender o que isso significa para de fato efetivar um provisionamento adicional, se couber.

Segundo para o slide 18. Com relação à gestão de pessoas, a Braskem esse ano, agora em outubro foi anunciado, não sabíamos que a Forbes estava fazendo esse estudo, foi no estudo que entrevistou mais de 150 mil pessoas, funcionários de diversas empresas no mundo, e a Braskem aparece ali na lista entre as sete melhores empresas para se trabalhar do Brasil.

Está nessa lista das melhores empregadoras do mundo em 2020. Ficamos bastante felizes com essa notícia inesperada. De fato, é uma empresa, a nossa cultura é de respeito às pessoas, diversidade e inclusão. E temos vários reconhecimentos nesse sentido, mas esse é especial porque aparecemos entre os melhores do mundo neste ano, melhor, no Brasil.

Segundo para o próximo slide, a Braskem, já há muito tempo vem sendo reconhecida como uma líder global em inovação. Já tivemos vários prêmios no passado, nacionais e internacionais de inovação e fomos reconhecidos novamente dentro do conceito aberta, que é inovação em parceria com startups e empresas, instituições, instituições de pesquisa que são externas à Companhia.

Temos vários programas, já falei do programa do *digital*, da abordagem digital, da implementação de iniciativas digitais. Muito disso é feito em parceria. Temos o Braskem Labs, que é um programa muito reconhecido de aceleração de startups, que já existe há muitos anos no Brasil, uma das referências no mercado brasileiro para programas de aceleração corporativos.

Temos também, dentro da indústria química e petroquímica, uma série de iniciativas de inovação, inclusive ligadas aos nossos compromissos de economia circular e redução ou mitigação das mudanças climáticas.

Quando falamos, por exemplo, de um assunto que o Jorge Soto vai abordar em mais detalhe, de reciclagem química, é feito com *open innovation* e assim por diante. A inovação faz parte do DNA da Braskem e vimos vendo uma série de benefícios e ganho de valor com essa abordagem.

No próximo slide, aqui é um comentário rápido, a Braskem estava passando por uma monitoria externa com um escritório independente de advocacia, um monitor externo definido pelas autoridades brasileiras e americanas, e ficamos muito contentes esse ano quando recebemos ali no 1S o certificado de conclusão da monitoria, que reconhece que o patamar de governança e *compliance* da Braskem está muito acima hoje do que é até esperado de uma empresa do nosso porte, considerado uma referência no Brasil.

Um ajuste muito grande que fizemos em políticas, diretrizes empresariais, processos internos. Foram três anos de muito trabalho, mas que foram concluídos com nota 10.

No próximo slide, vocês veem o nosso perfil histórico de geração de caixa, 2016, 2017, 2018 e 2019. A Braskem é uma empresa que tem uma geração de caixa positiva consistente no ano em quase todos os anos. Este ano, aqui temos os nove meses encerrados até setembro. Tivemos um consumo importante de capital de giro, aquele caixa que está no título é o capital de giro, porque quando importamos a matéria-prima, conseguimos prazos de pagamento mais alongados.

Como tivemos aquela estratégia que eu mencionei de comprar mais da Petrobras no 1S, o nosso prazo médio de pagamento ficou um pouco menor do que é o normal para a Companhia, mas agora, com a retomada da importação de nafta, devemos aumentar de novo os prazos de pagamento e, com isso, esse capital de giro deve voltar a se neutralizar.

Existe até uma perspectiva de que possamos, a depender do fechamento do ano, chegar a ter fluxo de caixa positivo também em 2020.

Do ponto de vista da situação financeira e da estrutura de capital da Braskem, no slide 22, vocês veem que a nossa dívida é bastante alongada, cerca de 50% dos vencimentos de dívida estão depois de 2030, ou seja, temos um prazo longo de pagamento, prazo médio de 19 anos.

O caixa disponível para a Braskem, de US\$2,3 bilhões em setembro, se soma a uma linha de crédito disponível, que neste momento não está sacada, US\$1 bilhão. Temos um colchão de liquidez muito expressivo, vimos carregando essa liquidez em um patamar mais alto por dois motivos, um, o desempenho extraordinário do 3T, isso trouxe um caixa adicional para a Companhia, mas também uma estratégia um pouco mais de conservadorismo. Dadas as discussões em curso em Alagoas, tomamos a decisão de manter uma posição de caixa um pouco mais alta neste momento.

Indo para o slide 23, e aqui já me aproximo do final da minha apresentação, vocês veem a redução de alavancagem. Na verdade, a alavancagem da Braskem vinha em um patamar ao redor de 2x dívida líquida/ EBITDA.

Em 2009 começou a baixa do ciclo petroquímico, a indústria cíclica, e vimos dentro do ano uma alavancagem chegando acima de 7, o que ensejou, inclusive, a perda do *Investment Grade* pela Braskem, mas vocês veem no 3T já uma queda para cinco. E as perspectivas para chegar no final do ano abaixo de 4 estão bastante favoráveis, eu diria também que essa subida na alavancagem e a queda agora se devem, como vocês podem ver, ao EBITDA.

Como é dívida líquida sobre o EBITDA, com o EBITDA menor que tivemos na queda do ciclo em 2019 e agora também principalmente no 1S desse ano, a alavancagem subiu. Com a recuperação do EBITDA no 3T e uma boa perspectiva para o 4T, devemos ver já uma redução desse indicador.

Ainda assim, no próximo slide, tomamos uma série de medidas para controlar essa alavancagem. Fizemos aí o *Bond* híbrido, foi a primeira emissão de uma empresa brasileira de um *bond* subordinado híbrido, foi feito em julho agora, de 2020.

Reduzimos os investimentos de CAPEX previstos para o ano, reduzimos custos fixos em cerca de 10% em relação ao ano passado, uma série de medidas de otimização de

capital de giro, principalmente com fornecedores e monetização de impostos. Temos aquele ganho das causas de PIS/COFINS, monetizamos cerca de R\$1 bilhão neste ano.

E, por fim, no próximo slide, vocês veem aqui que a Braskem segue como uma oportunidade de investimentos que eu acredito interessante comparada com as *peers* do setor.

O nosso múltiplo está cerca de 2x EBITDA abaixo dos *peers*, 1,5x a 2x abaixo dos *peers* dependendo de com quem nos comparamos, sendo que as características do nosso negócio são parecidas.

A empresa é global, o negócio é global, é globalizado. Os preços do que vendemos, as matérias-primas que compramos, todos seguem referências internacionais. Temos diversificação de matéria-prima, diversificação geográfica, uma posição de liderança, uma visão muito sólida para o futuro, inclusive nos temas ligados a desenvolvimento sustentável.

E isso não é novo. O desenvolvimento sustentável está dentro do DNA da Braskem. O Jorge Soto vai a falar mais sobre isso. Isso, eu acredito que traga uma resiliência futura e uma melhor adequação ao perfil de risco do mundo que está vindo pela nossa frente e uma sólida geração de caixa consistente no ciclo. Aqui é apenas um comentário de que existe um potencial *upside* em relação aos nossos *peers*.

Com isso eu encerro aqui a minha apresentação. Depois eu volto para o Q&A. Vou passar agora para o CEO da Braskem Idesa, a *joint-venture* no México, Stefan Lepecki.

**Stefan Lepecki:**

Obrigado, Pedro. Bom dia a todos. Muita satisfação estar aqui com vocês, falando aqui do México. E participar dessa APIMEC para compartilhar com vocês um pouco o que é a Braskem Idesa, nossos resultados e a nossa visão de futuro, em alinhamento com a nossa acionista controladora, a Braskem.

Vocês podem ver no slide 27 um resumo sobre o negócio da Braskem Idesa. É uma *joint venture* formada pela Braskem e o Grupo Idesa, um grupo muito tradicional que atua há mais de 60 anos no setor petroquímico do México. A empresa foi criada a partir de um leilão internacional promovido pelo governo do México em 2009, de um contrato de longo prazo de fornecimento de etano.

Desse contrato derivou todo o projeto, um investimento de US\$5,2 bilhões, de implantação de um grande complexo petroquímico que tem um *cracker* que recebe o etano da PEMEX, transforma em etileno e esse etileno é transferido para três plantas de polietileno de alta densidade e de baixa densidade.

É um complexo bastante integrado. Nós temos na nossa própria central de geração de energia, o que é um diferencial competitivo importante para nós. E um processo de utilidades próprio, incluindo uma grande central de tratamento de água e efluentes. Desde o início nascemos com um processo muito focado em eficiência e muito controle de impactos ambientais, aproveitando as tecnologias de ponta que estamos utilizando.

Começamos a operar em 2016 e a base de todo esse investimento foi o financiamento através de um projeto *Finance*, que envolveu o financiamento através de 17 instituições internacionais, incluindo o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento, BNDES entre outros.

No próximo slide, entramos um pouco mais em detalhe da Braskem Idesa. Considero que a entrada em operação da Braskem Idesa no México foi uma grande mudança, eu diria uma grande revolução, no negócio químico e petroquímico do país, que estava muito centralizado aqui na produção da própria PEMEX, que também produz polietileno, e muitas importações e distribuição através de distribuidores.

A Braskem Idesa veio com o conceito de muita aproximação com clientes, de serviço, muito similar ao *approach* da Braskem aqui no Brasil e em outros países. Rapidamente criamos uma carteira de clientes de mais de 200 clientes locais, além da exportação, e eu acho que com impactos importantes, não só para a cadeia petroquímica, todo o desenvolvimento dos nossos clientes, mas também pela economia do país, com geração de empregos, com impacto bastante significativo na balança comercial do país.

E eu diria que através da Braskem Idesa, o México começou a aparecer no cenário internacional petroquímico de maneira diferenciada nesse sentido. É muito orgulho. São quatro anos de operação, uma grande transformação que vamos fazendo no México.

Falamos um pouco dos diferenciais competitivos do México. Além de uma matéria-prima competitiva que é muito relevante para o nosso negócio, como falou o Pedro, nós temos outros aspectos muito importantes do ponto de vista de competitividade.

É um complexo totalmente integrado, com tecnologia de ponta, bastante automatizado. O México é um país com custos bastante competitivos e, além de tudo, tem uma localização geográfica muito privilegiada para exportações para os Estados Unidos, para Ásia, para América Central, para a própria Europa, além da América do Sul.

O México tem tratados de livre comércio com mais de 70 países, o que facilita bastante o nível de exportação de maneira bastante competitiva. Outro tema muito importante da nossa competitividade, 60% da nossa carteira é focada em setor e consumo. A Braskem Idesa, eu diria que sofreu muito pouco, comparada a outros *players*, os efeitos da própria covid porque a demanda do México e internacional se deu muito forte na parte de setor de consumo, o que compensou outros setores, como os setores industriais, que caíram com covid.

Abaixo desse slide vocês veem um grande diferencial competitivo, que é a imagem que vocês estão acostumados aí nas interações com a Braskem, que é uma curva do *cash cost* que temos com tipos de regiões ao longo do mundo. Do lado direito estão os custos mais altos, que são tradicionalmente os formadores de preços de polietileno no mundo. Normalmente os *players* direcionam a formação de preços a nível global.

Do lado esquerdo, os mais competitivos do ponto de vista **(FALHA NO ÁUDIO 35:53)**. A Braskem Idesa, como está na América do Norte, e com um custo um pouco abaixo da referência internacional aqui, nos coloca a um custo bastante competitivo até próximo do Oriente Médio.

É um pacote de condições de competitividade, além da matéria-prima, que nos levam a níveis muito interessantes de desempenho da Companhia.

No próximo slide, um tema importante para o fornecimento de matéria-prima. É público que no México nos últimos anos existe uma caída de produtos de petróleo, o gás natural vem associado a essa produção de petróleo e o etano, que é o nosso produto principal, que recebemos da PEMEX, um subproduto desse gás natural.

Nos últimos anos vem caindo a produção do etano no México e a grande estratégia que nós temos, sem dúvida nenhuma, é seguir um diálogo muito importante com a PEMEX para a continuidade de maneira competitiva desse contrato. Mas, ao mesmo tempo, ir buscando alternativas de importação que nos permitam manter um equilíbrio, uma flexibilidade, uma diversificação para garantir a operação da empresa a longo prazo.

Especificamente no contrato de matéria-prima com a PEMEX, é um contrato que foi derivado de um leilão internacional que envolveu mais de 30 empresas. A Braskem e a Idesa ofereceram a melhor proposta técnica e comercial para a PEMEX. É um contrato típico internacional, muito avaliado e comentado pelos bancos que financiaram esse projeto. A forma de preço aprovada pela Comissão Reguladora de Energia do país.

É um contrato muito robusto, muito estruturado, o que nos permite uma consistência muito forte do ponto de vista de matéria-prima. Além de tudo, é um contrato, como qualquer contrato de grandes *players* de matéria-prima, com cláusulas de *take-or-pay*, *deliver-or-pay*. Se não consumimos pagamos compensações à PEMEX. Se a PEMEX não nos fornece, também nos paga compensações.

É um contrato muito comum, tradicional, muito estruturado e avalizado pelos bancos internacionais.

No próximo slide, na linha da matéria-prima que eu havia mencionado para vocês, passamos por um processo gradativo muito estruturado de implementação e ampliação da nossa capacidade de importação de etano.

O etano é um gás que é transportado a temperaturas criogênicas, muito baixas. Necessita navios especiais e fizemos já, no início deste ano, o primeiro passo desse processo de importação, chamamos de uma solução *Fast Track*, que é receber navio dos Estados Unidos, muito perto, cruzando o Golfo do México. Os Estados Unidos, através do fenômeno *shale gas*, tem um excesso de capacidade de gás, ele está com um preço muito competitivo, o que nos traça uma facilidade muito grande de trazer esse gás para o México.

O navio chega ao porto, nós transportamos esse gás para uma instalação que nós implementamos no porto e transportamos, através de caminhões. O Porto está a mais ou menos 12 km da nossa planta, em um processo contínuo de implementação da nossa planta. Estamos já implementando instalação desse processo de *Fast Track*, mais capacidades.

O grande tema nesse processo logístico é a disponibilidade que temos para usar os píeres do porto. Com a expansão, vamos usar um píer que estará totalmente dedicado a nós e nos permitirá crescer a nossa capacidade para 25 mil barris por dia, o que é um percentual bastante relevante em relação à nossa necessidade.

Estamos trabalhando também, estamos em fase final de estudos de viabilidade, que esperamos em breve levar para aprovação do nosso Conselho, de um terminal de importação, esse sim um terminal com escala, que irá receber os navios dos Estados Unidos e ter uma conexão através de tubulação para o nosso complexo petroquímico.

Com tudo isso, teremos a capacidade de suprir 100% das necessidades da nossa planta. Naturalmente a nossa intenção é seguir com o contrato com a PEMEX. É importante seguir com o consumo de um etano local e tão competitivo, mas ter uma diversificação de matéria-prima, uma alternativa, é muito importante para nós.

Todo esse processo de importação que está nos levando a um aumento da nossa capacidade de produção. Tivemos uma taxa de utilização das nossas plantas no 3T20, 84%, o que mostra um crescimento importante em relação aos primeiros trimestres dos anos.

A PEMEX está nos fornecendo ao redor de 70%. E complementamos esse déficit da PEMEX em relação **(FALHA NO ÁUDIO 41:23)** com essa importação e tendo essa condição gradativa de no futuro, em poucos anos, ter uma capacidade de importação equivalente à necessidade total da planta.

No próximo slide falamos um pouco da geração líquida de caixa da Companhia. A Braskem Idesa, pelo seu diferencial competitivo, que eu comentei nos slides anteriores, tanto de custo baixo de produção, além do etano, e toda a diversificação de atingir não somente o mercado, mas exportações, exportamos para mais de 40 países, conseguimos ter uma margem EBITDA muito diferenciada, eu diria que uma das margens EBITDA melhores em relação aos *players* nas Américas. Comparada aos melhores produtores mundiais, bastante relevante, o que vemos à direita do slide.

Na esquerda vemos algo que o Pedro mencionou. Temos aqui o *spread*, que é a diferença entre preços de referência do polietileno, nos Estados Unidos, o preço da nossa matéria-prima, o etano. Tivemos, entre 2016 *spreads* ao redor de US\$1.000/ tonelada, o que é muito significativo, como base para o nosso negócio.

O ciclo de baixa, que começou na nossa petroquímica em 2019, e mais todo o processo da covid, uma caída de *spread* do ponto de vista Internacional, mas a notícia importante que nós temos aqui é que nesse último trimestre esses *spreads* internacionais voltaram para um patamar muito parecido com o que tínhamos em 2018, ao redor dos US\$1.000/tonelada, o que nos dá uma visão bastante positiva para o negócio no curto prazo.

No próximo slide, falamos do perfil de endividamento da Companhia. Nós somos uma empresa com quatro anos de operação, recém entramos em operação. Tivemos todo um investimento de US\$5 bilhões, e parte disso focado em um *Project Finance*.

O nível de alavancagem da Companhia traz essa situação, mas temos, nessa situação, uma situação bastante confortável, como vemos aqui à esquerda, de caixa, com reservas importantes para nos garantir o serviço da dívida nos próximos anos e vamos em um trabalho constante e forte de gradativamente trabalhar nesse perfil de dívida, transformando o *finance* de maneira gradativa em uma dívida corporativa.

Nesse sentido, emitimos um *bond* que foi muito importante para a Braskem Idesa, no fim do ano passado, de US\$950 milhões. Estamos com o desempenho desses papéis de maneira muito relevante, próximo dos 99% do valor de face, o que mostra, sem dúvida, **(FALHA NO ÁUDIO 44:59)** pós-covid ou covid, que estamos passando, uma confiança do mercado em relação à Braskem Idesa.

O nível de alavancagem vinha em um processo de redução, sem dúvida com o ciclo e o tema da covid, nós voltamos a ter um nível um pouco mais alto, na casa do 6, mas já vamos trabalhando normalmente para gradativamente, à medida que vamos gerando negócio, reduzir o nível de alavancagem nesse sentido.

Temos várias ações no sentido de melhorar e acelerar a redução de alavancagem da Companhia. Uma rigidez clara do ponto de vista de custo, tanto CAPEX quanto gasto fixo.

Temos um processo de avaliação de vendas de ativos *core* para a Companhia, o que nos permitirá, sem dúvida nenhuma, um processo de aceleração da redução dessa alavancagem.

Concluindo, eu passei para vocês essa visão do que é o negócio, um negócio bastante competitivo, com níveis de margem bastante diferenciados se comparamos com outros *players* globais, mais de 40%. E, nesse sentido, temos um enfoque muito claro de prioridades para o negócio a partir dos próximos anos.

Sem dúvida nenhuma o ponto fundamental é a matéria-prima. Temos que continuar nesse processo de diversificação e da expansão do projeto de *Fast Track* até 25.000 barris por dia, o que vai corresponder a quase 40% da nossa necessidade. Prevemos, nos próximos meses, a aprovação e início desse projeto, desse terminal de importação, fundamental nesse processo de diversificação.

E vimos trabalhando de maneira muito importante com PEMEX e o governo do México no sentido de buscar soluções para um tema fundamental para a indústria química e petroquímica, não é um tema só da Braskem Idesa, que é o tema de produção de matéria-prima, e essencialmente o etano

Nosso diálogo com o governo do México é no sentido, de maneira integrada, indústria privada, o governo e PEMEX buscarem soluções que permitam o aumento da produção local, através de projetos que possibilitem essa condição, mas também condições de fazer projetos de implantação, como esse terminal de importação de etano, de modo a compensar e acelerar esse processo de recuperação da disponibilidade do etano no país.

Naturalmente vocês têm ouvido da imprensa notícias sobre o nosso contrato, o que eu posso dizer é que o contrato segue operando normalmente. Estamos operando de maneira normal. Não recebemos nenhum tipo de notificação da PEMEX nesse sentido, e tanto antes das próprias palavras que muitos de vocês escutaram do presidente e depois, seguimos em um diálogo com a PEMEX e com o governo no sentido de buscar soluções estruturais para o país, no sentido do etano.

E até possíveis alguns ajustes comerciais no nosso contrato, entendendo que as condições de mercado do etano, do gás natural, mudaram em relação ao que tínhamos há dez anos e que a realidade que temos hoje de disponibilidade de etano é distinta do que tínhamos no início desse contrato.

Esse é um tema complexo, com toda a condição política que passa o país. É um diálogo que envolve não só a Braskem Idesa, mas outras entidades de classe, que têm também um enfoque, uma preocupação de ter esse tema resolvido.

Do ponto de vista operacional, é muito importante para nós seguir crescendo nessa recuperação de taxa de utilização com o etano importado e seguir expandindo com uma flexibilidade, na diversificação também, as nossas exportações, para termos ao mesmo tempo uma condição de suprir o mercado local e países e regiões de *netback*, de margens muito positivas para nós.

Do ponto de vista financeiro, seguir com a disciplina de otimização de gastos, de otimização de capital de giro para liberar recursos para a Companhia. Avaliar a condição de ativos não *core* da Companhia e seguir esse processo constante, gradativo de refinanciamento da dívida do *Project Finance* em uma visão cada vez mais próxima de

uma dívida comparativa mais adequada para uma empresa que já está há quatro anos em operação.

Era isso que eu queria passar para vocês. Eu passo agora a palavra para Rosana e ficamos abertos às perguntas no final da apresentação. Muito obrigado.

**Rosana Avolio:**

Obrigada, Stefan. Obrigada a todos que estão em casa nos escutando. Eu vou falar hoje um pouco do cenário macro e cenário petroquímico. Começando no slide 36, lembrando que sempre reportamos as nossas informações olhando por região, aquela ótica de produção.

Vou começar falando do Brasil. Primeiro, o crescimento do PIB brasileiro. Naturalmente se espera uma queda, de 5% para ano, com a retomada da atividade para o ano que vem. A expectativa do relatório Focus do Banco Central para o ano que vem é um crescimento de 3,3% em 2021 quando comparado com 2020.

Nesse cenário, a demanda de resinas e aqui estou falando de polietileno, polipropileno e mais o PVC, imaginamos um crescimento em linha com essa melhora do PIB para o ano que vem.

Aqui, só fazendo algumas considerações, nesse gráfico aqui do meio. A primeira delas é que talvez essa premissa seja até um pouco conservadora, à medida que historicamente vemos que a demanda de resinas no Brasil cresce em média 1,5x o que seria o PIB do Brasil.

Outra ressalva que eu gostaria de fazer nesse slide do meio é o crescimento dessa demanda de resina já no ano de 2020. Muito se perguntou, quando divulgamos um resultado extremamente forte agora do 3T, estamos vendo também, além do movimento de restocagem, um crescimento real de demanda esperado para 2020.

Por fim, para terminar essa seção sobre o Brasil, em relação à taxa de câmbio, a expectativa para a média desse ano é de 5,28. Para o ano que vem, com a expectativa do aumento da taxa de juros e, em função disso, o aumento dos investimentos estrangeiros no país, uma leve queda desse câmbio.

E aqui eu faço outra ponderação, até como Pedro comentou, hoje na nossa estrutura de custo, 80% do nosso custo é atrelado ao dólar, 100% da receita atrelada ao dólar, então temos esse benefício desse câmbio em um patamar elevado.

E mesmo com essa queda de 0,04, 5,24 ainda é um câmbio forte o suficiente para vermos esse benefício no resultado da Companhia.

Passando para o slide 37, eu vou falar um pouco do crescimento do PIB de regiões onde a Companhia tem a operação. Eu começo falando dos Estados Unidos e do México. Estimamos um crescimento, também baseado em consultorias externas, na ordem de 3,5%. Faço uma consideração aqui quando estou falando dos Estados Unidos e do México também.

A demanda nessas regiões, na medida em que hoje são duas regiões importadoras tanto de polipropileno quanto do polietileno, e na medida em que a Companhia é líder nessas duas regiões, ela não importa tanto. Claro que é importante vermos uma demanda crescendo para viabilizar projetos de crescimento da Companhia, mas o mercado

deficitário onde a Companhia é líder, facilmente conseguiríamos colocar mais produto nessas regiões.

E, por fim, falando do crescimento do PIB da União Europeia, esse ano a expectativa é de uma queda de 9% e uma melhora gradual, de forma que ano que vem devemos ver algo em torno de um crescimento de 4%, ou seja, uma melhora ainda bem gradual.

Nesse cenário, se vocês olharem na parte da demanda de PP e PE na parte de baixo dos gráficos, no mercado americano vemos um crescimento de 6%, esperamos um crescimento de 6% para o ano que vem. E isso é importante até porque, como Pedro comentou, acabamos de partir uma planta de polipropileno nos Estados Unidos, onde já atingimos a taxa de operação máxima.

Agora o foco, de fato, é especificar todos os *grades*, mas a Companhia, como líder e partindo essa nova planta, terá o benefício desse crescimento, dessa expectativa de crescimento do mercado para o ano que vem, de 6%.

Passando para o slide seguinte. Aqui vamos começar a falar um pouco de matéria-prima. (FALHA NO ÁUDIO 54:44) do petróleo. Com essa retomada gradual da atividade global, se imagina um crescimento de quase 15% no preço do petróleo para o ano que vem. Isso também é consultoria externa. Claro que ainda em um patamar, quando olhamos o histórico, desde 2017, um patamar menor do que vimos historicamente.

Nesse sentido, quando já olhamos aqui o gráfico do meio, do gás natural, vemos uma redução da produção de gás associado e um aumento desse preço Henry Hub, do gás natural americano e, acompanhando essa dinâmica tanto do petróleo quanto do Henry Hub, imaginamos um crescimento nas referências internacionais tanto de nafta quanto de etano.

A nafta tem uma forte correlação com petróleo. Basicamente, dos 351 de 2020 para 412 de 2021, também vemos um crescimento de quase 15%, em linha com o do petróleo. E do lado do etano, acompanhando o gás natural, com crescimento acima de 50%. E aqui eu faço uma consideração. Olhando a produção, a capacidade de produção de polietileno da Braskem, 60% dessa capacidade de produção é base nafta e 40% é base etano.

Então se olhamos essa relação entre o preço da nafta e do etano, histórica, até a expectativa da consultoria externa para o ano que vem, vemos uma redução desse *gap* de competitividade entre o produtor nafta e o produtor etano.

Claro que a Braskem, por ter um portfólio diversificado, consegue ter o benefício dos dois lados. Mas na medida em que a parte nafta, como eu comentei, ainda superior à parte de etano, ou seja, 60% contra 40%, vamos conseguir capturar ainda mais esse benefício para o ano que vem na medida (FALHA NO ÁUDIO 56:51).

E aqui não está sendo ainda considerada a produção dos coprodutos, que é possível somente na base nafta. Aqui a diferença é basicamente preço nafta menos preço etano, sem considerar ainda o benefício dessas margens dos coprodutos que produzimos base nafta.

Indo para o slide seguinte já vamos começar a falar de balanço de oferta e demanda das principais resinas, PE, PP e PVC. Quando olhamos primeiro o polietileno, vemos uma expectativa de novas capacidades entrando na China, como já vimos conversando há algum tempo.

Essa onda de novos investimentos na China, era para iniciar esse ano. Esse ano já foi menor do que se imaginava na projeção do início do ano. Muita coisa vimos sendo postergada em função principalmente da covid, mas ano que vem, quando olhamos essa barra azul escura, do crescimento da oferta e demanda de PE, ainda tem uma expectativa de 4 milhões de toneladas entrando, sendo que o crescimento da demanda é de 5 milhões de toneladas para o ano.

Vemos um descasamento entre oferta e demanda. Já olhando para o polipropileno, também uma dinâmica muito parecida e aí o que tem impactado mais também é de China, ou seja, 3,2 milhões de toneladas esse ano de China.

E a expectativa da consultoria externa é de 5 milhões de toneladas entrando no ano que vem e um crescimento de demanda não acompanhando esses valores. Por fim, o PVC, que talvez seja a resina que tenha uma tendência mais positiva (FALHA NO ÁUDIO 58:46), 1,6, 1,7 em 2020 e 1,7 em 2021.

Mesmo assim, o crescimento da demanda é superior para *offsetar* e até compensar essas novas capacidades de PVC.

Acho que uma consideração que é importante fazer, aqui são números de consultorias externas. Fizemos uma avaliação histórica dos últimos anos, o que foi projetado no início de cada ano vis a vis o que de fato vimos entrando de capacidade no fechamento de cada ano.

E o que vimos é que geralmente as consultorias externas projetam adições de capacidade acima do que realmente se efetivou. Para polietileno vemos um aumento do que de fato realizou, histórico, de 25%. O polipropileno, de 20% e o PVC, de 75%. Isso vem, primeiro que é difícil acompanhar as informações de China, segundo que naturalmente a consultoria externa tem uma premissa, até de *ramp-up*, e vemos que há projetos que levam mais tempo e até atrasos na partida.

Então vemos que historicamente o que se projeta de novas capacidades, quando fecha o ano, o que vemos de fato que entrou é menor. Dado o que eu comentei no slide anterior sobre o balanço de oferta e demanda, como isso se reflete na taxa de utilização?

O que eu comentei anteriormente é que no polietileno e no polipropileno, e aqui são todas informações globais, vemos uma entrada de capacidade maior, superior ao que de fato é o crescimento da demanda.

Naturalmente vemos uma queda na taxa de utilização global, no polietileno, de 84% vai para 81%, e vem basicamente desse *gap* de 3 milhões de toneladas entre adição de capacidade e crescimento de demanda. No polipropileno, uma queda de 84% para 82%, também em função desse *gap* de quase 3 milhões de toneladas de adição de capacidade quando comparada com a demanda.

Adicionalmente, até pelo que eu acabei de comentar, do que de fato é projetado, o que vemos realizado e, combinado a isso, dado que essas capacidades adicionais mais relevantes vêm da China, fizemos um exercício que estamos considerando, de adição de capacidade global de PE, estamos excluindo 50% do que seriam essas novas capacidades de China.

E vemos, tanto para o polietileno quanto para o polipropileno, até uma estabilidade nessa taxa de operação. Então o exercício que sempre fazemos, em função do que eu comentei, do que seriam as expectativas das consultorias externas.

Por fim, do lado do PVC, por outro lado, como eu comentei no slide anterior, o 39, o que entra de capacidade é basicamente absorvido, mais do que é absorvido, do que seria o crescimento da demanda, fazendo com que a taxa de operação esperada para o ano que vem seja positiva. Isso quer dizer, naturalmente, melhores *spreads*, que veremos na sessão seguinte.

Falando primeiro dos *spreads* de polietileno e PVC. E aqui é referência internacional, também baseado em consultoria externa. Primeiro falando do *spread* de polietileno menos a Nafta ARA, 2020 foi um ano que foi muito melhor do que imaginávamos. A expectativa inicial era até de queda desse *spread* quando comparado com 2019.

Mas vimos um aumento de mais de 100%. Vem naturalmente de postergações, de efeitos não esperados, até como o próprio Furacão. E de uma queda importante do preço do petróleo e do preço da Nafta. Quando olhamos 2021, em função desse aumento de capacidade maior que a demanda, reforçando o que acabei de comentar, vemos uma queda esperada pela consultoria externa na ordem de 10% no polietileno Estados Unidos menos a Nafta.

De toda forma, estamos em um ciclo de baixa, como já vimos falando há algum tempo, esse geralmente é um *spread* normalizado de um ciclo de baixa, na ordem de uns US\$450. Mas como eu comentei anteriormente, vemos o *gap* se reduzindo em relação ao produtor base etano, o que cria janelas de oportunidade para a Companhia.

Além disso, temos todo o benefício da produção dos químicos básicos.

Partindo para o PE Estados Unidos menos etano, temos esse *spread* tanto no Brasil, onde temos 540.000 toneladas de capacidade no Rio de Janeiro base etano, base etano e propano, e no México, como o Stefan acabou de comentar, temos uma planta 100% base etano.

Naturalmente, lembrem que eu comentei no slide anterior, o aumento do Henry Hub, que levaria a um aumento do preço do etano e é isso que a consultoria externa está esperando para o ano que vem, de forma que impactaria o *spread* de polietileno base etano também na ordem de 10.

Por fim, o *spread* de PVC Ásia. Algumas considerações aqui. Até 2020 estamos trazendo um *spread* assumindo um modelo de negócio onde a Companhia é importadora de matéria-prima. Lembrando que no ano passado, com o fechamento da exploração de sal, fechamos a planta de cloro/soda.

Desde então vimos importando EDC e soda para suprir o mercado brasileiro de soda, mas a expectativa da Companhia é que essa planta de cloro/soda retorne ainda esse ano, até o final do ano, de forma que meu *spread* para o ano que vem passa a ser novamente um *spread* de um produtor integrado.

Além do que eu comentei, todo o cenário global de PVC é positivo do ponto de vista de oferta/demanda, que define o preço do PVC. Com o retorno da planta de cloro/soda, passaremos a ter um benefício nesse *spread* para uma redução de custo.

Voltamos a produzir o EDC e voltamos a produzir soda. Só esse retorno da planta de cloro/soda tem um aumento no *spread* de quase US\$250 do que foi o *spread* ou do que é expectativa de média de *spread* para esse ano.

Para concluir, falando dos *spreads* de polipropileno, *spread* de polipropileno nos Estados Unidos, e aqui olhamos, bem em linha com o que é o modelo de negócios nos Estados Unidos, então é o polipropileno menos o propeno, que é a matéria-prima que compramos na região.

O mercado continua deficitário no polipropileno. Acabamos de partir uma planta, como o Pedro comentou. As plantas novas esperadas são somente a partir de 2022. E, como eu disse, há um crescimento esperado de 6% na demanda de polipropileno no mercado americano para o ano que vem, o que faz com que esse *spread*, estimativa do ano que vem quando comparada com a estimativa desse ano, suba.

Partindo pra Europa. O *spread* tem uma leve queda, que vem dessa retomada gradual da demanda na União Europeia, tem um crescimento de 4% sobre uma base de não crescimento de 9% para esse ano. E o *spread* vai de US\$330 para US\$242 para o ano que vem.

Por fim, no Brasil, seguimos a referência internacional Ásia. Aqui trazemos o *spread* PP Ásia – Nafta. Somos integrados aqui no Brasil e em função dessa demanda forte e essa diluição dessas novas capacidades, por mais que haja esses cinco milhões de toneladas entrando, se assumem postergações, o *ramp-up*. Vemos também um *spread* de polipropileno, no Brasil, nessa referência internacional, subindo para 2021.

É isso que eu tinha para falar para vocês sobre o cenário. Agora vou passar para o Jorge Soto, que vai falar do nosso desenvolvimento sustentável. Obrigada a todos.

#### **Jorge Soto:**

Obrigado, Rosana. Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês para falar um pouco, um breve histórico do que a Braskem tem feito em desenvolvimento sustentável e os nossos próximos passos.

Deixe-me começar com o slide 44, que mostra uma linha do tempo e coloca imediatamente a criação da Braskem, o nosso compromisso de atuar com os princípios do desenvolvimento sustentável.

Naquele início, nosso esforço estava voltado para dentro, para melhoria do nosso processo, nas questões de saúde, segurança e meio ambiente. Em 2007, demos um importante passo, avançando na questão dos produtos, com desenvolvimento tecnológico do polietileno de origem renovável, a partir da primeira planta em 2010. Esse histórico de avanço para fora da Braskem, podemos dizer assim, continuou em 2012 e 2013, no slide 45 vocês veem um pouco disso.

Projetos de investimento social-privado, voltados para educação para o consumo responsável ou inclusão social de catadores, são exemplos de como estávamos já no caminho de relacionamento externo com a sustentabilidade.

Em 2015, demos também um outro passo importante, o Pedro comentou, do nosso Braskem Labs, que foi uma forma que encontramos de iniciar uma mensagem clara para a sociedade de como os produtos químicos e plásticos podem ajudar a melhorar a vida das pessoas de forma inovadora.

É um programa de aceleração de startups que, com seus produtos, levam impactos sociais e ambientais positivos para a sociedade.

No slide seguinte, mais um pouco do histórico. A jornada continuou na lógica de ampliar a atuação da Braskem, indo mais um passo para o nosso compromisso de economia circular em 2018. Culminamos com a inclusão do portfólio de produtos com conteúdo reciclado na nossa linha *I'm green*. Este ano já devemos chegar a 10.000 toneladas com esse tipo de produto.

Sem contar uma série de outras iniciativas que mostram o nosso engajamento na busca pela solução dos resíduos plásticos. Este ano de 2020, no slide 47, eu acho que vale a pena destacar os nossos 10 anos do polietileno verde, nosso *I'm green*. Aposta positiva e de sucesso que fizemos em 2010, mais de 600.000 toneladas de gases de efeito estufa, CO2 e outros gases são capturadas, graças a essa iniciativa, por ano.

O polietileno verde hoje é exportado para mais de 50 países para os mais diversos tipos de aplicações, como vocês veem ali. Nossa estratégia em renováveis continua avançando e nos dando reconhecimentos importantes. Por exemplo, só esse ano, a CEPAL organização da ONU para o desenvolvimento da América Latina, reconheceu a iniciativa do PE Verde como uma das mais transformadoras da região em desenvolvimento sustentável.

Há poucos dias, o IHS e a *Chemical Week* premiaram nossa estratégia em renováveis como a melhor iniciativa em desenvolvimento sustentável do setor químico no mundo. Sem dúvida foi uma aposta muito positiva e que continuou reforçada, vocês veem no slide 48, como consolidação da nossa política de desenvolvimento sustentável, deixando clara a mensagem que para nós o desenvolvimento sustentável é uma forma de fazer negócios completamente integrada.

Vocês viram a série de citações durante as apresentações anteriores desta relação intrínseca ao nosso resultado econômico e aos benefícios socioambientais, em todas as nossas iniciativas, sejam de longo prazo, sejam de curto prazo, em todos os nossos relacionamentos.

Que bom que estou aqui com vocês para reforçar esses pontos. Essa política também estabelece uma governança clara e deixa também clara nossa ambição de ser uma empresa que traz soluções para o desenvolvimento sustentável.

Como essa política orienta, no slide 49 vocês veem que ela diz claramente que devemos buscar o nosso propósito de melhorar a vida das pessoas, desenvolvendo e criando soluções sustentáveis da química do plástico, trabalhando no nosso dever de casa, podemos dizer assim, no processo, nos recursos que utilizamos, nossos processos produtivos, nossos processos logísticos etc., entregando para nossos clientes produtos e serviços cada vez mais sustentáveis, melhorando nosso portfólio. E aí o crescimento do *I'm green* é um exemplo claro disso.

E trabalhando com a nossa cadeia de clientes para que a sociedade tenha uma vida mais sustentável através das soluções também da química e do plástico. É dessa forma que a política estabelece essa lógica. Isso tudo baseado em uma forte cultura e gestão, que depois se transforma em objetivos claros, no slide 50, com uma periodicidade.

Começamos em 2009, depois realizamos em 2013, para objetivos de longo prazo. Esse ano concluímos o primeiro ciclo dos nossos objetivos de longo prazo em desenvolvimento sustentável. Esses objetivos todos são acompanhados, têm indicadores e vocês podem ver detalhes sobre isso no nosso relatório anual. E tem relação completa com a Agenda 2030 da ONU, dos famosos objetivos do desenvolvimento sustentável da ONU.

No slide 51, vocês veem alguns exemplos desses resultados traduzidos para o linguajar da sociedade geral, como, por exemplo, redução de 36% dos nossos efluentes entre 2002 e a projeção que temos desse ano. Isso é equivalente à redução do esgoto gerado por 31 milhões de pessoas por mês.

Vocês veem alguns resultados, 36% nos efluentes, 63% nos resíduos, 17% em intensidade de carbono. Essa redução do carbono equivale a plantar mais de 200 milhões de árvores nesse período de 2008 a 2020.

Ou seja, é a contribuição concreta que a Braskem traz para o desenvolvimento sustentável na dimensão ambiental. Esses números, se transformássemos em recursos, no nosso relatório anual vocês podem ver, nos últimos três anos esses números equivalem a termos evitado um pouco mais de US\$830 milhões com custos anuais. Isso é o benefício da boa gestão ambiental, trazendo resultados econômicos também.

No lado social, trago alguns exemplos no slide 52. Como comentei anteriormente, um dos projetos que temos de mais relevância é a nossa ajuda à inclusão social de catadores de resíduos plásticos. Fazemos isso para fortalecer a inclusão social deles, mas também por relação com o nosso negócio.

Às vezes os plásticos são uma das questões que temos que dar atenção e através desse programa impactamos positivamente mais de 8.000 catadores, que são beneficiados com a ajuda à sua profissionalização e, em função disso, o aumento de sua renda.

No slide 53 vocês veem que outro pilar nosso de atuação é o voluntariado. O nosso trabalho de voluntariado, podemos dizer que está se consolidando ou consolidado. Um em cada quatro integrantes da Braskem já atua conosco do dentro do programa de voluntariado. Todas as ações dos voluntários são feitas nas cidades onde temos operações, nas comunidades próximas dali, 26 cidades.

Esses dados são do ano passado, os dados desse ano ainda não estão concluídos porque o programa ainda está avançando, mas de qualquer forma conseguimos, esse ano, mesmo na pandemia, adaptar o nosso programa de voluntariado, com grande participação de todas as pessoas, inclusive de algumas que estão aqui e estão participando ativamente desse programa.

Nesses dois pilares, seja de investimentos sociais privados mais voluntariado, no ano passado conseguimos impactar positivamente umas 500.00 pessoas. Isso tudo, poderíamos imaginar que poderíamos dormir em berço esplêndido, a resposta é não.

No slide 54 vocês veem uma série de reconhecimentos que a Braskem tem recebido, inclusive na área de mercado de capitais. A Braskem, como foi citado no início, está listada no ISE, mas o relevante disso é que estamos listados no índice desde a primeira versão, em 2005.

Desde lá, nunca deixamos de estar listados no ISE. Esse ano, dois novos índices foram lançados, o índice Standard & Poor's e B3 ESG Brasil. A Braskem está lá. E o índice do CDP Brasil, em clima, a Braskem está lá.

Para vocês noção, a Braskem está sempre buscando se relacionar adequadamente com o mercado de capitais nessa questão de sustentabilidade e levando, de uma forma transparente, as nossas contribuições e as dificuldades que temos, todas as empresas têm, de continuar a contribuir, fortalecendo a sua contribuição para o desenvolvimento sustentável.

Considerando essa continuidade de contribuição, este ano discutimos, durante o ano todo, no slide 55 vocês veem a conclusão dessa discussão, de como será o nosso próximo ciclo de melhoria de longo prazo.

Hoje temos 10 macro-objetivos, passamos a ter sete. De qualquer forma, mesmo com um número menor de macro-objetivos, conseguimos otimizar, digamos assim, a forma de comunicá-los porque a abrangência se manteve ou até melhorou.

Incluímos o macro-objetivo específico de inovação sustentável. Incluímos a explicitação dos direitos humanos, ou seja, de uma maneira geral, a Braskem, com esses sete macro-objetivos, tem uma contribuição clara para o desenvolvimento sustentável.

Em todos eles há metas, objetivos e indicadores. Todos eles serão sempre reportados no nosso site, no nosso relatório anual. Para dois deles definimos que iríamos ter uma visão mais audaciosa, de mais longo prazo ainda, são os dois mais relevantes, que entendemos, de contribuição, porque a Braskem pode se diferenciar através dos seus negócios.

O primeiro deles é mudanças climáticas, por toda a nossa estratégia em renováveis. E o segundo é de resíduos sólidos. Para esses dois, no slide 56 vocês podem ver que definimos e demos publicidade recente a esses dois compromissos de longo prazo. Talvez vocês tenham visto a nossa campanha.

A Braskem se comprometeu a alcançar a neutralidade de carbono até 2050 e já até 2030 uma redução absoluta de 15% nas suas emissões. Temos conseguido uma boa redução entre 2008 e 2019. Estamos buscando uma nova redução para 2030, e isso, para uma empresa que continua a crescer, é um grande desafio.

Por outro lado, entendemos que temos diferenciais comparativos a utilizar os renováveis e essa será uma das formas que iremos alcançar essa neutralidade.

No lado da eliminação dos resíduos plásticos, a Braskem está se comprometendo a ampliar seu portfólio de produtos com conteúdo reciclado. Nos comprometemos a vender 300.000 toneladas de resinas termoplásticas ou produtos químicos com conteúdo reciclado até 2025, e até 2030, 1 milhão de toneladas.

Confesso que isso é um grande desafio, uma grande mudança no nosso modelo de negócio, mas acreditamos ser necessário e a Braskem está decidindo fazer parte concreta da solução desde 2008, como comentei, nesse assunto.

Dessa forma, a nossa contribuição em desenvolvimento sustentável será cada vez mais mensurada e com a visão de longo prazo, deixando claro para todas as partes interessadas o que pretendemos fazer.

Como iremos fazer, no slide 57 vocês veem. Como comentei, a compensação das emissões através do investimento em produtos químicos e polímeros de origem renovável é uma peça importante. Essa semana anunciamos mais um passo no MEG verde, na nossa planta de demonstração, em parceria com Haldor Topsoe, da Dinamarca.

É dessa forma que a Braskem está entendendo que irá continuar a sua caminhada, investindo em tecnologia e em novos ativos que produzam esse tipo de produto, mas também nos nossos processos atuais, trabalhando na eficiência energética, no uso de

energias renováveis. O Pedro citou o Vesta, por exemplo, mas também tem um conjunto grande de novos projetos e inclusive tem sido anunciado o uso de energia solar, energia eólica nos nossos processos produtivos, com parcerias em contratos de longo prazo.

Também ventilamos a possibilidade de usar o carbono como uma matéria-prima, o CO2 como matéria-prima, isso caso necessário. Acompanhamos essa tendência do uso disso como matéria-prima na indústria química e já estamos prospectando tecnologias a respeito, mas isso seria uma terceira alternativa de mais longo prazo porque as primeiras são fazer o dever de casa na eficiência, no uso de energia renovável, a compensação de emissões com biopolímeros ou bioquímicos e a captura seria uma terceira alternativa.

Na economia circular, na reciclagem, o Pedro comentou, além de investir em parcerias, como a anunciada, da Tecipar, recentemente, aqui São Paulo, com 2.000 toneladas de produto com conteúdo reciclado em reciclagem mecânica, tirando do ambiente mais de 35 milhões de embalagens plásticas em resíduo.

Além da reciclagem mecânica, com parcerias com inovação, motivando o engajamento, como nos catadores, como no Edukatu, com programas voltados para a educação para consumo consciente. A reciclagem química é uma das alternativas que vemos como mais promissoras porque podemos transformar esses resíduos em produtos químicos que podem ser utilizados na própria cadeia de produção.

Estamos fazendo nossas apostas de desenvolvimento tecnológico. Temos parcerias com a COPPE, o SENAI, com a Fábrica Carioca de Catalisadores e, em breve, anunciaremos mais desenvolvimentos nesse sentido, apostando que esse desenvolvimento tecnológico nos trará benefícios econômicos, sociais e ambientais.

Portanto, não estou aqui para dizer cada um dos projetos que iremos construir até 2050 porque o portfólio de alternativas é muito grande. O que eu posso lhes garantir é que, para cada decisão, aproveitaremos a melhor alternativa possível tanto do ponto de vista ambiental-econômico quanto social. Essa é a caminhada que iremos construir para alcançar essas metas anunciadas.

Finalmente, no slide 58 eu convido vocês todos a trabalharmos juntos para construirmos o que chamamos de economia circular de carbono neutra, que entendemos ser o futuro, seja do nosso negócio, seja da sociedade, e nos colocamos como parte da solução, mas entendemos que não podemos fazer isso sozinhos.

Para essa economia, é necessário um grande engajamento, inclusive do mercado de capitais. Convidamos vocês para fazer parte, conosco, dessa caminhada. Obrigado pela atenção. E agora vamos ao próximo que é o Celso Procknor. Celso, por favor, é com você.

#### **Celso Procknor:**

Muito obrigado, Soto. Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês. Vou falar um pouco do *Transform for Value*, que é um programa que a Braskem lançou este ano nos moldes de um *Transformation Office*. Mas antes de falar do programa em si, eu vou contar um pouco do contexto que nos levou a lançar esse programa.

Eu começo no slide 60. Nos vimos, em 2020, com algumas exigências do cenário e também algumas oportunidades. O ciclo de baixa da petroquímica, que começou no ano passado, acho que a Rosana falou sobre isso, o Pedro e o Stefan também já cobriram

um pouco do ciclo. O tema da recuperação, quer dizer, a nossa vontade de recuperar o *investment grade*, o Pedro também falou mais cedo sobre esse assunto.

Essas duas eram as exigências que nos forçavam a tomar iniciativas. E por outro lado, a reestruturação organizacional que aconteceu no passado, no final de 2009. Nós passamos por uma reestruturação organizacional que nos levou de uma estrutura de negócios muito descentralizados para uma nova estrutura, agora muito mais integrada.

E quando nos deparamos com essa estrutura, percebemos que muitas sinergias poderiam ser capturadas internamente, na Braskem, mas que para isso, tínhamos que mudar um pouco nossos processos e lançar iniciativas para poder capturar um pouco dessas sinergias.

Com tudo isso, lançamos o *Transform for Value*, e vou para o slide 61, que fala um pouco dos moldes desse programa. Pensamos muito em um *transformation office* para lançar esse programa. *Transformation office* é aquela estrutura que tipicamente um *private equity* estabelece nas empresas em que ele compra, visando priorizar iniciativas que vão trazer resultado mais rapidamente para a Companhia, para que depois o *private equity* possa fazer a sua saída e realizar o *business case* que tinha sido planejado.

Estamos tentando fazer isso aqui, mas internamente na Braskem. E pensamos que esse programa tem que ter quatro objetivos. Eu vou falar um pouco deles. O primeiro é consolidar visões. Isso é o quê? Na Braskem sempre foi difícil respondermos à pergunta de quanto valor efetivamente estamos gerando com todas as iniciativas de melhoria que estão espalhadas pela Companhia.

Éramos muito descentralizados e era muito difícil responder a essa pergunta. Uma das tarefas do programa é conseguir juntar esses *pipelines* de iniciativas de melhoria e conseguir trazer essa visão, tanto interna quanto externamente.

Depois, o segundo objetivo é priorizar recursos. Uma vez que tenhamos essa visão das iniciativas, começaremos a entender onde faz mais sentido colocar mais recursos para tentar trazer mais valor em menos tempo.

O terceiro objetivo é impulsionar implementações. E isso está mais ligado ao meu time efetivamente. Eu tenho um time que tem pros *skills* de otimização de processos, planejamento estratégico e análises de negócios.

Esse pessoal está envolvido em algumas poucas iniciativas, mas aquelas que têm maior potencial de gerar valor e trabalha com os times para tentar acelerar a captura do valor dessas iniciativas.

Finalmente, comunicar os resultados. Imaginamos que faremos um trabalho muito forte, tanto interna quanto externamente, para mostrar para a Companhia um pouco dessa transformação que está acontecendo, as grandes iniciativas que estamos implementando na Companhia e todo o valor que estamos capturando isso.

Deixe-me dar um pouco de um duplo clique aqui desse primeiro ponto, de consolidar visões, porque acho que vai ser importante no nosso diálogo daqui em diante. Primeiro, temos que fazer um exercício de entender de onde viriam essas iniciativas. Mapeamos aqui, internamente, e entendemos que são cinco as grandes fontes de iniciativas transformacionais ou de melhoria na Companhia.

A primeira delas é o próprio *Transform for Value*, que são essas iniciativas que mencionei agora, nas quais meu time está envolvido. São algumas poucas, mas tipicamente com muito valor associado. A segunda área e o segundo grande *pipeline* de iniciativas é o *digital center*, também mencionado aqui anteriormente pelo Pedro.

É uma área que, na Braskem, olha muito para todos os nossos processos e tenta identificar especificamente oportunidades de desenvolver e implementar tecnologias digitais, sejam modelos de *advanced analytics*, seja *machine learning* ou inteligência artificial, para poder desde melhorar a nossa interação com o cliente, talvez na ponta, com um portal, ou até melhorar nossas operações, seja com qualidade preditiva, com manutenção preditiva, com gestão de processos operacionais mais automatizados digitalizados.

Depois tem o *pipeline* de melhoria contínua. Esses são os times que tipicamente estão espalhados pelos nossos ativos industriais e é um exército de gente que está buscando oportunidades para melhorar as nossas operações no dia a dia.

Também pensamos em adicionar aqui *pipeline* de CAPEX C&P, que quer dizer custo e produtividade. Na Braskem separamos CAPEX em três grandes blocos.

O primeiro, que é o *sustaining*, que são os investimentos que temos que fazer por segurança ou por integridade dos ativos industriais mesmo. Tem os CAPEX C&P, esses de custos de produtividade, que tipicamente têm um *business case* associado. E os CAPEX estratégicos, que são aqueles maiores, projetos um pouco mais transformacionais na Companhia.

Resolvemos incluir aqui os CAPEX C&P, que são iniciativas que trazem impacto para o nosso resultado no médio e longo prazos. Finalmente, o *pipeline* de energia. Também já mencionado aqui anteriormente, temos uma série de iniciativas para mudança na nossa matriz energética que, ao mesmo tempo, trazem melhoria no nosso custo de energia, mas também invariavelmente estão associadas a trazer energia mais sustentável para nossa matriz energética.

Fizemos esse trabalho de identificar esses cinco *pipelines*, começamos também a criar os de-paras entre diferentes *pipelines* porque a linguagem e os conceitos são um pouco diferentes, então somar iniciativas de diferentes *pipelines* não é necessariamente simples.

E passamos para uma lógica de estágios. Estamos sempre somando isso e transformando, categorizando essas iniciativas em estágios. E são esses cinco estágios que estão nesse gráfico da direita.

O estágio 1 é uma iniciativa identificada, ou seja, fizemos já um cálculo preliminar, entendemos qual é o ganho, mas ainda não temos de plano de implementação detalhado. O estágio 2 é quando essa iniciativa passa, e já começamos a detalhar quais são os marcos, quais são os recursos, o *business case* por trás dela já está um pouco mais refinado e o valor de captura já está muito mais consolidado.

Depois essa iniciativa passa para a execução, que é quando esse plano de trabalho está sendo efetivamente colocado em prática. À medida que começamos a medir os ganhos dessa iniciativa, ela passa para o estágio 4, de *ramp-up*, que é quando imaginamos que os ganhos começam a vir, mas que naturalmente não vêm de um mês para o outro.

Dependendo da iniciativa, isso pode demorar três, seis meses, às vezes um pouco mais, dependendo do que estamos falando. E depois de um período de estabilização com a iniciativa de melhoria, ela passa para a categoria de completa, que é quando efetivamente imaginamos que ela já está impactando nossos resultados integralmente.

Obviamente a nossa expectativa é fazer com que essa barra fique toda preta porque isso quer dizer que conseguimos fazer com que todas essas iniciativas efetivamente gerem os impactos que estamos imaginando.

Também estamos finalizando um trabalho de gerar essas metas para esse programa como um todo. É importante mencionar um corte que nós fizemos. Como temos iniciativas de médio e longo prazo na Companhia, é importante entender até quando iniciativas entram nesse nosso *pipeline*.

Fizemos um corte de mais ou menos três anos, que faz sentido com o ciclo da indústria, com a situação da Companhia, de fazer o seguinte: iniciativas que vão gerar impactos até 2023, entram no *pipeline* do *Transform for Value*. É assim que estamos olhando agora.

E o nosso primeiro exercício, por mais que eu não tenha trazido números, acho que já podemos falar. Nosso primeiro exercício mostra que teremos uma meta, muito provavelmente, ao redor dos US\$300 milhões por ano de ganhos que recorrentes.

Também vamos fazer uma medição e um acompanhamento dos ganhos *one-time*, mas aqui demos mais foco no ponto dos recorrentes.

Deixe-me dar agora um pouco de exemplo no tipo de iniciativa que estamos trabalhando, para que vocês entendam um pouco o tamanho dos programas. Esse aqui é o primeiro, é o redesenho dos processos de *forecast-to-stock* e *order-to-cash* nas operações na América do Sul.

O *forecast-to-stock* é aquele grande processo que começa com o planejamento da demanda, entendimento dos times comerciais com os clientes de qual será a nossa demanda nos próximos meses. Isso alimenta a nossa otimização interna dos ativos para poder gerar um plano de produção, que depois se transforma em um plano de vendas. E, finalmente, o produto, depois de produzido, chega até o estoque. O que chamamos de *forecast-to-stock* é esse grande processo.

E o *order-to-cash* começa com o recebimento da ordem do cliente, toda a gestão interna daquela ordem, a alocação do nosso estoque para um pedido especificamente, a expedição e, finalmente, o recebimento do pagamento do cliente.

Esses dois processos, talvez associados com nossos processos operacionais e industriais, são o coração da operação da Companhia. Vocês podem imaginar que mudar esses processos é uma mudança estrutural muito importante para a Companhia.

Vimos fazendo um trabalho nos últimos meses para poder entender, à luz dessa nossa reestruturação, como podemos ajustar esses processos para capturar as tais sinergias que eu tinha mencionado anteriormente.

Esse gráfico mostra um pouco todo tipo de sinergia que imaginamos capturar com esses ajustes dos processos. E aqui estamos falando de ganhos desde aumento de receitas por disponibilidade de produtos ou de redução de custos de servir o cliente, como custos logísticos, mas também com menor capital empregado, tanto em estoque quanto para temas que têm a ver com esses processos.

Essa é uma iniciativa que estamos entrando na fase de implementação. Esse gráfico aqui ainda está *disguised* porque os números ainda vão sendo trabalhados à medida que vamos chegando mais perto da implementação, mas estamos falando aqui de impactos de potencialmente centenas de milhões de reais por ano que imaginamos, parte disso, já começar a ver a partir de 2021.

Outro exemplo de iniciativas que também meu time está diretamente envolvido é o que chamamos de jornadas de confiabilidade dos ativos industriais. Ativos industriais, tipicamente o que fazemos é medir, comparar nossos ativos com *benchmarks* da indústria e percebemos que, tanto do ponto de vista de custo, quanto na efetividade da manutenção desses ativos industriais, temos uma parte significativa dos ativos que estão em terceiro e quarto quartis desses índices.

O que, claro, não é o melhor dos mundos. Faz sentido, até pela idade de alguns dos ativos, mas a nossa ideia é tentar fazer com que consigamos melhorar a confiabilidade dos ativos, ou seja, a disponibilidade mecânica, a capacidade de produzir mais material nesses ativos, ao mesmo tempo que abaxemos custo de manutenção desses ativos.

Estamos criando planos muito importantes que trazem investimento, mas também mexem muito na gestão de como trabalhamos a manutenção desses ativos. E os gráficos da direita mostram um pouco como fizemos essas análises, onde estão as principais oportunidades de ganho nesse trabalho.

Imaginamos ter tanto um aumento de confiabilidade com esse tipo de iniciativa, reduzindo perdas por falhas de equipamentos e, conseqüentemente, tendo mais disponibilidade de material para ser comercializado, mas também otimizar custos, seja em materiais, sobressalentes e mão de obra. Aqui, a nossa expectativa é ter ganhos potenciais nas casas das dezenas de milhões de dólares por ano.

Claro que aqui o *ramp-up* é um pouco mais longo, até porque ele inclui paradas que acontecem com uma frequência pequena na indústria petroquímica. Existem paradas de dois, quatro ou seis anos, alguma coisa assim. Então vai depender um pouco do ativo, da jornada específica de que estamos falando. Mas esses são dois exemplos de iniciativas que mostram um pouco a abrangência do programa *Transform for Value*.

Finalmente, trouxe aqui um pouco dos nossos marcos do programa. Partimos da reorganização, como eu falei, estabelecemos esse conceito de *transformation office*, anunciamos internamente, fizemos esse primeiro exercício de priorização de iniciativas e estamos aqui comunicando para o público externo o programa pela primeira vez.

A nossa expectativa é que durante o 1T do ano que vem, possamos trazer tanto metas com números um pouco mais firmes, quanto os primeiros resultados preliminares dessas iniciativas.

Acho que é isso que eu tinha para falar. Eu passo agora a palavra para o Roberto Simões que vai falar um pouco das prioridades para 2021. Fico à disposição para perguntas no final.

**Roberto Simões:**

Bom dia a todos, quase boa tarde. Um prazer estar com vocês hoje aqui. Indo para o slide 67, em termos de oportunidades de crescimento, é importante colocar para vocês que em 2021 o nosso foco é continuar buscando oportunidades de crescimento, seja

através de novos negócios, seja através de assuntos relativos à sustentabilidade e, principalmente, de inovação e novos negócios.

Vamos continuar trabalhando junto com as nossas *ventures*, para que elas consigam ainda aporte mais significativo, e analisando outras oportunidades de crescimento orgânico e inorgânico, similar ao que já estamos fazendo hoje em dia.

E sustentabilidade, como vocês estão vendo em várias das apresentações que foram feitas aqui, continua sendo um foco cada vez mais forte para nós. Hoje, já somos a maior produtora de biopolímeros do mundo. Estamos avaliando oportunidades de expansão de nossos *businesses* da área de renováveis.

Além de biopolímeros, a economia circular também é uma prioridade para a Braskem. Vamos acelerar vários projetos para o desenvolvimento da tecnologia de reciclagem química por meio de parcerias e com a colaboração de outras empresas que também tenham o mesmo foco e prioridade que nós temos.

Inovação para nós é o caminho para o crescimento e esse time nosso, de inovação e tecnologia, que já tem muitos anos trabalhando com muita força nesse assunto, tem um amplo *pipeline* de projetos com valor presente líquido, hoje em dia, ajustado, de aproximadamente US\$500 milhões.

A Braskem também vai continuar sua jornada de transformação digital, investindo cada vez mais em tecnologias digitais que vão transformar radicalmente o nosso *core business*, pois nossa ambição realmente é ser o líder da transformação digital na indústria mundial de química.

No slide 68, analisando a perspectiva para 2021, conforme já falamos em algumas outras ocasiões, a indústria petroquímica química de uma maneira cíclica, foi apresentada em algumas das falas de hoje, principalmente pela Rosana, e no ano que vem ainda vamos estar no ciclo de baixa. Os *spreads* vão estar mais ainda desafiadores em quase todas as regiões do mundo, principalmente no caso do polietileno, com todas as adições de capacidade previstas, caso realmente entrem em operação.

Estamos chegando no final do ano, algumas delas já estão quase que confirmadas, então esse é um cenário que pode ser que aconteça. Ainda vemos uma desarrumação muito grande da cadeia de *supply chain*, o que pode fazer com que, principalmente no início do ano até o 1T, ainda tenhamos *spreads* mais positivos do que aqueles que estão sendo apontados.

Em função desse cenário, o foco nosso é continuar buscando formas de trabalhar de maneira cada vez mais eficiente para que seja possível inclusive reduzir os custos fixos e aproveitar as oportunidades comerciais, a depender dos *grades* que atendam às necessidades dos nossos clientes.

Até isso foi uma mudança importante em 2020, que alguns dos *grades* que normalmente tínhamos um a demanda mais forte, essa demanda caiu e vice-versa ao contrário. Um exemplo é o caso de todas as resinas utilizadas em equipamentos de proteção individual, em função da covid.

Na parte industrial, nosso objetivo vai ser, como sempre, rodar os nossos ativos com altas taxas de utilização em todas as regiões, inclusive no México. O Stefan falou com vocês sobre a conclusão do *Fast Track*, que é um projeto que pretendemos aprovar nas próximas semanas.

Na parte comercial, maiores volumes de venda tanto no Brasil e Estados Unidos quanto no México, sendo que, no Brasil, em linha com a estratégia nossa de priorizar atendimento ao mercado brasileiro.

Esse ano, inclusive, nós terminamos aumentando o nosso *market share* no Brasil, atendendo o máximo possível, principalmente a partir dos meses de agosto, setembro e outubro, quando batemos recordes históricos de produção no Brasil. E o crescimento no mercado de resinas deve oferecer oportunidade para deslocarmos também produtos das exportações para o mercado doméstico.

Nos Estados Unidos, em torno de 50% da capacidade da nossa nova planta deve ser destinada para atender o mercado norte-americano e, no caso do México, a maior disponibilidade de produto pode possibilitar um aumento no volume de vendas.

Analisando o próximo slide, os nossos pilares estratégicos em 2021: sustentabilidade, como já falamos, vocês veem que sustentabilidade está praticamente em todas as apresentações, de todos que me antecederam. Vai ter um destaque ainda maior na nossa estratégia corporativa.

Em alinhamento com os acionistas e o Conselho de Administração, tomamos a decisão de assumir as metas de sustentabilidade que foram aqui colocadas em detalhes pelo Jorge Soto. Nós estamos realmente focados no desenvolvimento sustentável desde a nossa criação, em 2002.

Além disso, possuímos um amplo portfólio de investimentos em sustentabilidade, com projetos relacionados tanto a biopolímeros quanto a economia circular e aqueles de eficiência energética, que o Jorge chegou a fazer uma apresentação para vocês.

Promoveremos também o acompanhamento da implementação das nossas novas metas relacionadas a esse combate de mudança climática e à eliminação de resíduos plásticos, que é um desafio enorme de toda a Companhia. O mais importante é que essa meta foi construída, eu diria que por todos os técnicos da Companhia, que acreditam que efetivamente ela é factível e possível de ser alcançada pela Companhia nos anos que temos pela frente.

Todos sabemos que sustentabilidade está em linha com os desafios do planeta, da sociedade, e acreditamos que nós, como líderes no setor onde atuamos, temos um papel importantíssimo de levar, para a cadeia como um todo, a solução desse desafio do planeta.

Fechando nossa apresentação no slide 21, vou falar um pouco das prioridades da empresa para 2021 e dos nossos pilares estratégicos.

Em relação a produtividade e competitividade, vamos trabalhar para melhorar ainda mais o desempenho em segurança. Segurança é o nosso principal valor.

Vocês viram que conseguimos esse ano reduzir de uma maneira importante, quase 30% nos acidentes pessoais e, de uma maneira mais importante ainda, nos acidentes de processo, quebrando a tendência que vínhamos tendo nos últimos quatro anos, de que esses números vinham subindo, embora já fossem indicadores positivos, que eram já *Best in Class* na indústria nacional, mas esse número que atingimos hoje efetivamente coloca nos dentro dos melhores em termos do *Best in Class*.

Em termos dessas melhorias de desempenho industrial, o programa Transform for Value, apresentado por Celso, acreditamos que tem um potencial enorme de agregar valor e acrescentar um número significativo ao nosso EBITDA nos próximos anos. Nos próximos anos já a partir de 2021.

A diversificação em matéria-prima e de fornecedores, os esforços continuam concentrados, principalmente em encontrar formas construtivas de solucionar a situação de falta de etano no México. Esse é um assunto, realmente, que é prioridade máxima na Companhia, para mim e para os meus diretos, que estão envolvidos nisso, além de continuar o *ramp-up* da solução complementar de importar etano dos Estados Unidos.

Ainda em diversificação geográfica, vamos implementar a estratégia comercial da nova planta de PP nos Estados Unidos, maximizando a sinergia entre as regiões onde a Braskem tem presença industrial.

Em pessoas, inovação, governança e reputação, continuamos empenhados em continuar os avanços do programa de compensação financeira e apoio à realocação em Alagoas-Maceió, e resolver as questões de Maceió é outra grande prioridade, é uma das cinco prioridades minhas para o ano que vem, e principalmente também fortalecer as práticas de ESG da Companhia.

Em muitas das práticas de ESG entendo que a Braskem é, realmente, referência de mercado e um *Best in Class*.

No novo pilar de sustentabilidade, a prioridade vai ser em aumentar volume de produção e comercialização global de resinas recicladas, redução da emissão de CO2 através da implementação das iniciativas de eficiência energética e uso de energia renovável.

Por fim, manter a disciplina na alocação de capital e higiene financeira durante o ciclo de baixa da indústria petroquímica. Com isso, encerro minha apresentação e agradeço a todos pela participação. Podemos iniciar a sessão de perguntas e respostas. Obrigado a vocês.

**Lucy:**

Roberto, eu queria agradecer muito pela excelência da apresentação de vocês. Destacar também que a APIMEC tem grande apreço pelas empresas que levam a sério e profundamente os aspectos ASG e ESG. Nesse sentido, quero parabenizar também pela apresentação e dizer que esta é a 22ª reunião consecutiva com a nossa Associação, é uma das mais longevas. Pelo que agradecemos e parabenizamos. Agora vamos passar à sessão de perguntas.

**Rodrigo Almeida, Santander:**

Bom dia, pessoal, obrigado pela apresentação. Tenho três perguntas. A primeira é sobre Alagoas, queria entender um pouco melhor esse aumento de R\$3 bilhões na previsão. Queria só esclarecer se houve algum aumento na área mapeada ou se foram somente as diretrizes de fechamento dos postos que levou a esse aumento. Só para poder entender um pouco melhor aqui.

A segunda pergunta que eu tenho aqui é em relação ao *Fast Track* e o terminal de importação no México. Queria entender um pouco melhor quais seriam os custos adicionais porque temos aquele *cash cost*, mas queria entender como é que ficaria o *cash cost* depois da conclusão desse projeto do terminal de importação no México.

Acho que seria interessante para termos uma ideia preliminar do que seria caso assumamos 100% de importação. E se pudéssemos ter uma cor de CAPEX também para o terminal de importação, acho que seria bem interessante.

O terceiro ponto aqui é que queria entender um pouco melhor como está a cabeça de vocês para desinvestimentos, se vocês estão avançando na análise dos potenciais ativos a serem desinvestidos. Acho que outro ponto interessante. Obrigado

**Pedro Freitas:**

Rodrigo, obrigado pela sua pergunta. Eu vou responder aqui e pedir depois também para a Rosana e o Stefan complementarem se eu deixar algum ponto importante de fora. Começando com Alagoas, o fato relevante que publicamos hoje de manhã, de aumento de R\$3 bilhões na previsão, é exclusivamente ligado à questão do fechamento dos poços.

Não tem aumento na área, aquele anúncio que fizemos setembro, sim, estava ligado ao aumento da área e, ali, inclusive, como já falamos em outras ocasiões, buscando uma abrangência mais ampla, de forma a tentar incluir todas as áreas que futuramente poderiam inclusive vir a entrar, mesmo que elas não venham a entrar.

Hoje a nossa provisão está mais abrangente, do ponto de vista de área, porque em setembro recebemos estudos de instituições internacionais que tínhamos contratado e eles fizeram uma análise prospectiva, olhando para os próximos anos, buscando um entendimento do que poderia ser uma área ampliada, caso as ações de estabilização dos poços, fechamento dos poços não surta resultado.

Se elas surtirem resultado, aquela área vai ser menor, mas isso estamos falando do que provisionamos em setembro. Esse anúncio de hoje vem, como eu comentei, em função de um ofício da ANM da qual tomamos conhecimento.

Nesse ofício a ANM estabelece algumas premissas para fechamento dos poços. Ela não chega a dizer nada de custo, não chega nem a falar especificamente quais são os poços etc., mas, ao tomar conhecimento desse ofício, nos debruçamos sobre ele e fizemos aqui uma inferência do que poderia ser um custo de atendimento às medidas que eles colocaram naquele ofício.

Como eu falei, ainda sem ter tido nenhum tipo de discussão com a ANM sobre a execução dessas medidas. São medidas de alta complexidade técnica e de execução, então vemos esse dispêndio, se ele de fato for confirmado, depois de todas as interações e avaliações, vemos que é uma questão de longo prazo.

Só para você ter uma ideia, já tínhamos anunciado uma provisão de cerca de R\$1,2 bilhão para o fechamento da mina. Ali, tinha incluído uma série de temas, mas tinha uma questão de *backfeeding*, de preenchimento, de quatro poços. Para preencher quatro poços, a estimativa de tempo que temos é de três anos. Se aqui estamos falando de uma abordagem de fechamento de poços adicionais, estamos falando de impacto de longo prazo nesse valor.

E, de novo, precisamos entender melhor com a ANM exatamente o que eles quiseram dizer, o que (FALHA NO ÁUDIO 113:16) da recomendação deles para, aí sim, vemos exatamente o que vai ser provisionado.

Colocamos os R\$3 bilhões que é nossa estimativa inicial e acho que com um grau de abrangência grande. Tentamos fazer um número amplo dentro daquilo que entendemos do ofício, mas precisamos de fato conversar com a ANM porque o que vimos fazendo, e a provisão que tínhamos, era baseada em técnicos especialistas internacionais.

Não é que a Braskem chegou e falou, vou fazer isso. Tínhamos estudos técnicos, compartilhados com a própria ANM desde o ano passado, com uma avaliação daquilo que era necessário fazer e o que tínhamos provisionado era baseado nisso. Agora vêm medidas adicionais.

De novo, tentamos, de uma maneira rápida, fazer uma estimativa. Ainda que rápida, tentamos ser abrangentes, mas de fato precisamos aprofundar esse diálogo com a ANM para ver o que cabe e o que não cabe como provisão e como a obrigação da Companhia.

Partindo para a segunda questão, que é do *Fast Track*, a importação de etano para o México no *Fast Track* custa cerca de US\$200 por tonelada a mais pelo etano. Esse é um custo que, com a implantação definitiva, pode ser reduzido em cerca de 30% a 50%.

Esse custo adicional seria de cerca de US\$100 a US\$150 por tonelada, adicional, em um caso da solução definitiva.

E o CAPEX nessa solução definitiva é na faixa de US\$100 milhões a US\$150 milhões. Ainda em avaliação e discussão, em análise de engenharia. Tem uma solução que é um pouco mais, pode chegar a US\$200 milhões, mas é nessa faixa. Só que é importante mencionar que esse CAPEX não é um CAPEX necessariamente da Braskem ou da Braskem Idesa.

Ele pode ser feito por parceiros, ou seja, enquadra muitas empresas que fazem logística de líquidos, de gases, produtos químicos, petroquímicos. Esse CAPEX pode ser feito por (FALHA NO ÁUDIO 115:56) e aí vira um custo de operação para a Braskem Idesa. Stefan, tem algum ponto que você queira complementar antes de eu partir para a próxima?

**Stefan Lepecki:**

Na verdade, tanto a solução *Fast Track* quanto o terminal têm um componente de custo fixo e um componente variável. À medida que temos um maior volume de importação, o custo por tonelada cai, podendo chegar a esses valores que o Pedro mencionou. Mesmo no *Fast Track* atual, à medida que vamos aumentando a quantidade de importação, esses 200, 200 e poucos podem cair para um valor de menos cerca de US\$50 por tonelada, mais ou menos.

**Pedro Freitas:**

Obrigado. E no terceiro ponto do Rodrigo, a questão de desinvestimentos, fizemos uma avaliação ampla de ativos na Braskem, oportunidades de desinvestimento. Não temos muitos ativos que não sejam parte do negócio principal da Companhia.

Alguns que avaliamos, até seguimos adiante com alguns processos de sondagem de mercado, outros não avançamos porque são ativos que já estão depreciados no balanço da Braskem, então o ganho de capital que teríamos e o imposto sobre o ganho de capital seria proibitivo como tese de desinvestimento, mas nos que avançamos, eu diria que, hoje, a situação, comparada com um ano atrás, é bastante diferente.

Estamos reavaliando agora esses desinvestimentos. Lembrando que o desinvestimento fazia parte no planejamento para redução de alavancagem. E no ano passado tínhamos uma perspectiva de EBITDA em um patamar bem mais baixo do que vimos tendo e com um câmbio que estava rodando ao redor de R\$4/US\$. Então se eu tenho um ativo em reais que eu poderia vender nesse câmbio de R\$4, ele vai um certo número de dólares e, esses dólares, com um EBITDA mais baixo, têm uma contribuição mais alta em relação à redução da alavancagem.

Passado um ano, na situação atual, vemos um câmbio rodando ao redor de R\$5,50. Então esse ativo, que valia x reais, hoje vale muito menos dólares, com um EBITDA. A contribuição desses menos dólares para a redução de alavancagem é ainda menor, como indicador de dívida líquida sobre EBITDA, porque estou dividindo por um EBITDA mais alto.

Por isso, a nossa decisão, nesse momento, foi de suspender esses processos de desinvestimento. Continuamos olhando, continuamos avaliando o mercado. Se mudarem essas condições que eu mencionei, voltamos a esses projetos. Mas, neste momento, colocamos os processos que estavam em andamento *on hold* porque, neste momento, a contribuição desses desinvestimentos é muito baixa como contribuição para desalavancagem, sendo que já reduzimos, como eu mostrei ali, para baixo de cinco no 3T.

Vale recordar que, em meados do ano, tínhamos uma perspectiva de redução de alavancagem para baixo de cinco só no final do ano. Já chegamos nesse patamar no 3T e para o final do ano estamos, como eu falei agora, olhando para um número abaixo de 4.

A desalavancagem vem sendo muito forte em função da recuperação de EBITDA e avaliamos não fazia sentido seguir nesses desinvestimentos. Eu acho que também, só um outro ponto relevante em relação a esse tema, é que as agências de *rating* acompanham esse assunto diretamente e constantemente conosco e todo esse processo está em alinhamento com as expectativas deles.

As agências, no final do dia, têm uma expectativa de redução da alavancagem, e não necessariamente de vender um outro ativo. Então tudo isso está também comunicado e alinhado com as agências de *rating*.

**Rodrigo Almeida:**

Está claro, Pedro, muito obrigado pelas respostas.

**Andre Hachem, Itaú:**

Obrigado pelas perguntas. Minha primeira pergunta é em relação ao México. Ficou extremamente clara a resposta quanto ao programa de importação mais definitivo. Eu queria entender um pouco melhor a situação com a PEMEX, como estão sendo as negociações, como poderia se dar eventualmente, a PEMEX, o contrato todo é baseado em cima do fornecimento com ela?

Qualquer alteração, como isso se daria com o contrato? S já tem em curso qualquer tipo de negociação com os bancos do Project Finance e como tem sido a resposta deles. E entender um pouco melhor a dinâmica de como estão todas as tratativas em volta dessa resposta, dessa solução de importação.

A segunda pergunta é um pouco em relação à estratégia da Braskem. Ao longo dos últimos anos a Braskem sempre teve grandes projetos. Teve recentemente o Delta, esse projeto da Braskem Idesa, queria um pouco como vocês estão vendo o posicionamento da Braskem indo para frente.

Vocês acreditam que agora o momento seria muito mais cuidar dos projetos internos? Vocês têm um desafio agora com o México, têm também em relação a Alagoas, um desafio grande. Seria focar mais *in-house* ou se vocês já imaginam, nos próximos dois, três anos, voltar a pensar em novos projetos, novas expansões?

**Stefan Lepecki:**

Claro, com prazer. Com relação ao nosso contrato, como eu comentei, ele é um contrato muito forte, um contrato internacional e foi, desde a época do início do *Project Finance*, muito comentado e aprovado pelos bancos que financiaram o projeto.

Estamos, sim, como eu comentei na minha apresentação, dialogando com a PEMEX e com outras autoridades do governo a relevância do tema, não somente para a PEMEX, mas para o país.

É um diálogo complexo, temos suas características políticas também, nesse diálogo, mas vimos avançando. Como eu disse, a nossa grande intenção é, através desse diálogo, como indústria, conseguir maneiras, projetos, iniciativas em que possamos participar e outras indústrias, no sentido de recuperar a produção de matérias-primas para a indústria química e petroquímica e, em especial, o etano.

Naturalmente estamos dialogando com esses eventuais ajustes que possamos fazer, do ponto de vista de alguns tópicos comerciais. O que esperamos, e também a PEMEX, é uma negociação benéfica para os dois lados. Essa é a nossa expectativa. Onde consigamos ter uma relação concretizada e uma solução, eu diria, definitiva, para o tema de etano no país.

Os bancos, sim, estão acompanhando esse processo com muita proximidade. Inclusive já tivemos algumas reuniões com participação dos bancos internacionais e autoridades. E eu vejo que existe, do ponto de vista do governo, da PEMEX, da Braskem Idesa e dos bancos, uma vontade forte de chegar a uma solução comum para todas as partes.

Essa é a nossa expectativa. Não é um processo fácil, é um processo de longo prazo e vamos tendo alguns ruídos, às vezes, de mídia, políticos, nesse processo, mas, como eu disse, essa mesma semana eu tive uma reunião muito positiva com um representante do governo, e entendemos que esse processo vai chegar a um bom tom. Essa é a nossa expectativa para todas as partes.

**Andre Hachem:**

Perfeito, muito claro.

**Roberto Simões:**

Sobre s projetos de crescimento, o que eu posso dizer para vocês é que para 2021 nós não temos nenhuma expectativa de fazer algum anúncio de um projeto grande como foi o projeto de polipropileno nos Estados Unidos ou um projeto dessa natureza.

Existem vários estudos, inclusive um que estamos fazendo é das oportunidades do pré-sal, do gás do pré-sal principalmente, do quanto ele é competitivo, mas sabemos que isso não é algo que seja de curto prazo.

Um trabalho importante que nós continuamos fazendo é principalmente nas oportunidades relativas aos biopolímeros. A ampliação de capacidade da nossa planta de polietileno verde, a construção da nova planta, inclusive, no Brasil ou fora do Brasil.

E, além disso, os outros projetos que temos, relativos também aos biopolímeros porque nós efetivamente acreditamos que esse é um foco que a empresa deve ter e que ela deve fazer os maiores esforços possíveis para continuar na posição que nós temos hoje, de líder mundial, principalmente pelo crescimento que estamos enxergando desse mercado e pelo quanto nós estamos sendo demandados pelos clientes.

Eu diria para você que o foco principalmente, mais de curto prazo, é realmente em termos de energia renovável, e os outros grandes projetos tradicionais, somente se forem em termos de alguma oportunidade muito específica e muito competitiva.

**Andre Hachem:**

Perfeito, muito claro. Obrigado pelas respostas.

**Fernanda Cunha, Citibank:**

Obrigada por pegarem minha pergunta. Tenho alguns *follow-ups* aqui. Sobre a primeiro, eu só queria entender, essa queda do México, o projeto do terminal com o etanoduto que você comentou, que deveria cair 50% o custo de US\$200 a tonelada. Queria entender se isso já contempla algum tipo de *leasing* que você tenha que pagar caso você não faça o CAPEX, ou não, se você vier a terceirizar esse CAPEX, você teria que pagar um take-or-pay por estar usando essa capacidade.

A segunda é com relação às iniciativas de *Transform for Value*. Parece que um grande ganho está em retorno de vendas. Eu só queria entender exatamente o que foi apontado, como você vê essas iniciativas e como deveríamos acompanhar essas iniciativas e as melhorias com aumento de receita para evitar perda de vendas. Queria entender melhor esse ponto.

E, por último, quando olhamos lá os gastos com modernização energética, vocês já gastaram mais ou menos R\$400 milhões, principalmente no Projeto Verde e Projeto Neal. Eu queria entender isso já faz parte de energia competitiva e sustentável e se esse ganho já também está contemplado aqui nesse gráfico, quando você mostra os ganhos projetados com redesenho de (128:50).

Você coloca aqui revisão da matriz de transição, eu queria saber se esse ganho com esses projetos já está aqui contemplado e se você puder também comentar um pouco como deveríamos ver melhoria de eficiência com esses projetos. Obrigada.

**Stefan Lepecki:**

Eu começo aqui respondendo a parte do terminal. Como o Pedro explicou, nós estamos numa fase final aqui de estudos de viabilidade. Uma possibilidade que estamos avaliando e eu diria que é nossa alternativa A é ter um parceiro financeiro e, talvez, um parceiro operacional para ser sócio nesse terminal e nos ajudar a suportar o investimento.

Naturalmente o modelo de negócio vai ser definido, não o temos ainda determinado. Possivelmente sim, deve ter algum tipo de parcela de *take-or-pay* e alguma parcela de gasto fixo.

Esses componentes é que nos levam (FALHA NO ÁUDIO 130:07), como eu falei, e nos levam a uma avaliação de possível estimativa de custo por tonelada. Os US\$200, US\$220, mais ou menos, que temos hoje no *Fast Track*, que é uma solução menos eficiente, vamos passar a ter uma solução de terminal, que será uma solução bem mais eficiente, mas, sem dúvida, terá um CAPEX para ser depreciado.

O resultado do efeito da depreciação do CAPEX mais uma melhor eficiência, a depender do volume que importaremos, devem nos levar a uma redução ao redor de US\$50 por tonelada, não necessariamente 50%, é mais ou menos os US\$50 por tonelada que estamos estimando. Não sei se respondi à sua pergunta.

**Fernanda Cunha:**

Respondeu, mas esses US\$50 ainda não estão contemplado qualquer tipo de *take-or-pay* que você tenha que pagar para utilizar a capacidade.

**Stefan Lepecki:**

Estará contemplado, sim.

**Celso Procknor:**

Vou falar um pouco da segunda e terceira perguntas. Quando falamos de aumento de receitas, aumento de receitas imaginamos que venha de duas alavancas nesse projeto especificamente.

A primeira é que com uma das ferramentas que imaginamos usar nessa iniciativa vai aumentar nossa granularidade, nossa capacidade de conseguir otimizar nossos ativos e, com isso, mover *grades* específicos para plantas que têm maior produtividade. Com isso, imaginamos que teremos um momento de produto disponível para ser vendido. Esse é o primeiro ponto, a primeira alavanca para aumento de receitas.

E isso vem basicamente com algoritmo, vamos conseguir fazer uma otimização um pouco mais precisa.

E o segundo, que tem a ver especificamente com as vendas perdidas, essas são as vendas que, mapeando aqui o nosso histórico de acompanhamentos mensais, percebemos que, devido a erros de *forecast* de demanda, é natural que quando você faz uma previsão de demanda, você tenha erros, especialmente quando você vai na granularidade do *grade* específico, para aquele cliente especificamente.

As nossas resinas, por mais que sejam commodities, temos uma série de *grades*, o desenho de *grades* para PE e para PP. E quando temos algum erro desse *forecast*, acabamos produzindo um certo produto ao invés de um outro, você pode acabar perdendo uma venda porque entrou uma venda de um *grade* específico e não de outro.

Melhorando tanto a nossa previsão de demanda, e vamos começar também, nesse caso, a usar alguns algoritmos de inteligência artificial para reduzir o nosso erro de *forecast*, imaginamos que vamos conseguir atender mais vendas e aumentar as nossas receitas. É dessa maneira quem estamos imaginando acompanhar.

Temos uma série de KPIs internos do projeto e, à medida que formos implementando e começando a usar esses algoritmos, já poderemos trazer resultados de quanto disso imaginamos que estamos capturando.

No outro ponto que você falou, de matriz, o ponto aqui, matriz de transição, é um outro elemento, mas que também tem a ver muito mais com o nosso industrial, não é a matriz energética. Essa é a matriz de transição quando passo de fazer um *grade* para fazer um outro *grade*. Você tem transições ótimas ou subótimas nas nossas plantas.

Esse é um tema bem específico do industrial e imaginamos que podemos revisar um pouco as matrizes que também alimentam otimizadores nossos, algoritmos nossos que dizem qual é a melhor sequência de produção de um *grade* versus outro.

À medida que você revisa isso, você consegue diminuir a produção de *off-grades* e você vai acabar tendo um pouco mais de produto disponível.

O ponto dos projetos de energia que você mencionou antes, também vão estar englobados naquele gráfico geral do programa porque o Vesta, que você falou, no final das contas é um projeto de energia que vai trazer também ganhos econômicos para nós.

E vamos conseguir capturar isso mostrar o quanto estamos capturando desses ganhos. Não aqui no redesenho, especificamente, mas como um outro projeto, uma outra iniciativa do *pipeline* geral.

**Fernanda Cunha:**

Entendi. E vocês têm como dividir conosco pelo menos um *range* de ROIC desses projetos de modernização energética?

**Celso Procknor:**

Eu não tenho esse número fechado agora, mas acho que esse não é um número necessariamente difícil de se levantar.

**Fernanda Cunha:**

Está bem, é só porque é um valor alto, foram quase 400 milhões em 2020 para 2021, então queria entender um pouco como estava a alocação de capital para esse projeto. Obrigada.

**Pedro Freitas:**

Só um comentário, Fernanda, boa parte do investimento no Vesta não está sendo feito pela Braskem, está sendo feito por um parceiro com o qual teremos um contrato de compra de apoio à energia, nessa linha de *take-or-pay* que você mencionou.

**Roberto Simões:**

Outro ponto importante também que eu gostaria de adicionar, Fernanda, é que no *Transform for Value* nós vamos fazer um acompanhamento e divulgar os resultados que estamos conseguindo com o projeto. Nós não só vamos traçar as metas, mas vamos fazer um controle rígido e um *disclaimer* disso também para vocês.

**Fernanda Cunha:**

Está ótimo, perfeito. Obrigada.

**Gabriel Barra, Banco UBS:**

Obrigada a todas, ótima apresentação. Só fazendo alguns *follow-ups* aqui. Desculpa ser repetitivo, mas acho que vale a pena entrar um pouco mais a fundo. Com relação a Alagoas, acho que uma das grandes preocupações quando falamos com os investidores é em relação a esses eventos de previsões que acontecem e não tem muito como fugir disso.

Mas a minha pergunta é, primeiro, em relação ao ponto do Pedro, em relação ao 1 bilhão que já foi provisionado naquela primeira, em janeiro de 2020, só para ficar bem claro, existe a possibilidade de usar o R\$1 bilhão para diminuir essa nova provisão de R\$3 bilhões?

Um segundo ponto com relação às previsões é que, no meu entendimento, eu não sei se estou correto, mas não me parece haver nada vinculado a alguma multa ambiental. Se vocês pudessem dar um pouco mais de clareza se realmente esse ponto está certo e se vocês têm alguma estimativa de valor.

E se pudessem, também, falar um pouco mais sobre os próprios estudos da Braskem, como vocês veem possíveis provisões para frente ou se realmente acham que esses R\$3 bilhões cobririam quase 100% dos danos para frente. Esse é o ponto de Alagoas.

Segundo, entrando um pouco mais no México, até pegando o resultado do 3T, existe um pagamento por dano acumulado que não foi ainda realizado pela PEMEX, de quase US\$65 milhões.

Como o Stefan falou, tem uma conversa em curso com a PEMEX. Na nossa cabeça, não tem uma saída muito fácil. Realmente a produção do México vem caindo nos últimos anos, a situação do mercado modificou, só que é um contrato que realmente é bastante benéfico para a Companhia.

Só queria entender o que poderia ser a saída desse contrato melhor para os dois lados porque eu só vejo um lado ruim para a Braskem, ela tendo que importar e suprir esse etano a um custo maior do que ela tem hoje.

Claro que aumento de capacidade melhoraria a operação, mas realmente com um custo bem maior do que tem hoje. Se puder dar um pouco mais de clareza em relação a isso, seria ótimo.

Duas muito rápidas, até entrando no caso, olhando para a Petrobras e a atual situação da Companhia. Primeiro, saíram algumas notícias sobre a questão de governança e mudança, não vou dizer pressão, mas essa cabeça da Petrobras para fazer a Companhia migrar para o Novo Mercado e as dificuldades que existem com a Odebrecht, uma visão um pouco diferente da Odebrecht.

Eu sei que fica em um nível acima do nível da Companhia, é decisão do controlador, se pudessem falar um pouco sobre essa migração do Novo Mercado, como vocês veem como impactos para a Companhia e possibilidades.

E com relação ao contrato de nafta, como vocês falaram, já teve dois contratos fechados, no polo do Rio Grande do Sul e na Bahia. A minha questão é, existe alguma possibilidade de revisão desses contratos pós desinvestimento, pós venda das refinarias ou alguma coisa desse tipo? Só para ficar um pouco mais claro. São esses os meus pontos. Obrigado.

**Pedro Freitas:**

Oi, Gabriel, boa tarde, obrigado pelas perguntas. Sobre a questão da ANM, os R\$3 bilhões seriam adicionais ao R\$1,2 bilhão. É uma estimativa inicial, mas o número que anunciamos seria adicional àquela provisão de R\$1,2 bilhão. Eu vou lembrar, só para dar um pouco mais de clareza sobre essa questão. A Braskem, ao receber, em novembro do ano passado, o relatório de um instituto internacional, avaliou e decidiu proceder com aquele provisionamento do fechamento da mina.

A decisão de fechar a mina e não voltar a operá-la foi até antes. Mas não tínhamos nenhuma base para estimar um custo de fechamento, como seria. Com base nesse estudo desse instituto, decidimos e traçamos um plano de fechamento da mina. Tudo isso sempre compartilhado com a ANM.

Naquele momento, a estimativa ficava ao redor desse 1 bilhão e um pouco mais que eu mencionei. E, naquele momento, o que tínhamos como recomendação era preenchimento de quatro cavidades, quatro poços, e pressurização, monitoramento, dos outros 31, no total de 35.

A nossa postura naquele momento foi aquela. De lá para cá, esse é o plano que vem sendo implementado. Já temos o contrato de suprimento de areia porque preenchimento com material sólido é areia. Já temos a logística estruturada. Já temos o monitoramento colocado, temos todo um início de operação para fazer esse *backfeeding* das quatro cavidades que mencionei mais cedo.

Nossa estimativa é que demora três anos para preencher essas quatro. O ofício da ANM não fala em quantidade de poços, mas quando ele faz uma ponderação sobre os poços, chegamos a uma conclusão de que é uma outra quantidade maior de poços a ser preenchida. Adicional. A maioria dos poços teria que ser preenchida se seguirmos exatamente à letra do que está escrito no ofício. Por isso que esse esclarecimento com a ANM também é importante.

Porque a ANM coloca outra coisa, fala o seguinte: no futuro, se houver uma estabilização do solo comprovada, você pode parar o enchimento dos poços, sempre sujeito à aprovação da ANM. Quer dizer, esse valor não necessariamente vai acontecer, porque se você começa a fazer o preenchimento e o solo fica estabilizado, poderíamos voltar para ANM e discutir a paralisação desse processo de *backfeeding*.

É uma situação muito nova, é muito recente esse ofício. Tomamos conhecimento dele agora, foi um dia intenso de trabalho ontem para entendê-lo, definir e fazer uma primeira estimativa de número. Portanto, vemos que o estudo técnico da Braskem, depois já apoiado por outros técnicos internacionais também, olhando para o todo, a provisão que deveríamos ter é de R\$1,2 bilhão.

A ANM vem com medidas adicionais e não como recomendações dos técnicos que tínhamos. Precisamos entender essas medidas adicionais, mas estamos cobrindo, quando somamos R\$1,2 bilhão que tínhamos, mais R\$3 bilhões, estamos cobrindo todas

as recomendações dos técnicos internacionais que a Braskem contratou, que vem desde o ano passado, com um primeiro entendimento do que a ANM quis dizer nesse ofício.

E, como eu falei, tentamos fazer um número que cobrisse essa perspectiva, ainda sem ter um total entendimento de exatamente tudo o que está no ofício.

Você também perguntou sobre multa. Temos em curso, lá em Alagoas, uma discussão de uma ação civil pública socioambiental. Nessa ação civil pública socioambiental, você tem uma questão de compensação por eventuais impactos socioambientais.

Esse é um tema que está em discussão com as autoridades. Eu acho que a Braskem tem tido uma atitude muito proativa, como eu falei, de segurança das pessoas, é muito próxima ao Ministério Público, de muito diálogo e estamos tendo essas tratativas e a Companhia já colocou cerca de R\$6 bilhões na provisão para tratar da segurança das pessoas.

Temos também o fechamento da mina, temos também uma provisão colocada para o tratamento da área. É possível que venha uma multa? Não dá para descartar, mas eu acho que não seria razoável ter uma multa, digamos, bilionária, para um caso como esse. Mas tudo vai depender desse diálogo e das tratativas com as autoridades.

Com relação aos *liquidated damages*, os US\$65 milhões, eu vou dar a minha perspectiva e peço para o Stefan complementar. Existe um diálogo em curso, com a PEMEX. Como o Stefan falou, temos, já há meses, esse diálogo em curso com o governo mexicano e com PEMEX, buscando uma solução.

Esse diálogo passa também por uma discussão sobre os *liquidated damages* e como endereçar essa pendência que é devida. O contrato é um contrato forte, é um contrato que tem essa obrigação por parte da PEMEX, que não está sendo cumprida. Eles devem isso e eu acho que a nossa atitude, em geral, é uma atitude construtiva, de buscar uma saída que seja boa, dado um cenário de falta de etano no México.

Acho que a base continua sendo essa, não tem etano para todo o mundo. Dado este cenário, buscamos ainda uma saída construtiva e que seja benéfica para ambas as partes, entendendo que é um diálogo complexo.

É difícil de prever uma saída cravada. Vai ser essa, vai ser aquela. Stefan, não sei se você tem algum comentário.

#### **Stefan Lepecki:**

Só complementando rápido, o tema de dívida da PEMEX com (FALHA NO ÁUDIO 147:22) alguns clientes com contratos semelhantes ao nosso é um fato. Não é um tema exclusivo da Braskem Idesa. Vimos buscando tratar isso através desses diálogos individuais que estamos tendo com a PEMEX e associações da indústria, que estão também com um tema similar.

Como disse o Pedro, é um direito, é um contrato claro. A nossa expectativa é rever isso e receber uma compensação por danos, como chamamos. Com relação ao futuro e o *upside*, um tema importante: nosso diálogo com a PEMEX, além de eventuais ajustes e o tema do terminal, o que estamos propondo, como eu disse já na minha apresentação, são potenciais melhorias em alguns ativos da própria PEMEX, com a contribuição da iniciativa privada e, nesse caso, estamos interessados.

Isso é uma conversa individual de Braskem Idesa e uma conversa, digamos assim, da associação da indústria química do México junto com a PEMEX. Iniciativas conjuntas da iniciativa privada e da empresa do Estado, no sentido de melhorar a situação do etano entre outras matérias-primas.

Sendo um pouco mais específico, além da caída da produção de petróleo, que impacta diretamente na exploração do gás, eu tenho, nessa cadeia de produção do etano, outros ativos, outras plantas, que fazem processamento. E (FALHA NO ÁUDIO 149:04) atuando de maneira muito mais eficaz nesse processamento da conversão do gás natural para o etano.

Isso é parte também do nosso diálogo com a PEMEX, no sentido de recuperarmos a produção local do etano em benefício da PEMEX e da indústria como um todo. O tema do terminal é um adicional, sem dúvida nenhuma, importante para nos dar, para a Braskem Idesa, uma flexibilidade, uma diversificação, sim, com um custo maior, mas quase como um seguro importante para nos garantir uma operação futura com essa diversificação estabelecida.

Sem dúvida nenhuma é importante buscarmos juntos uma recuperação da produção local da PEMEX. O que eu chamo de *win-win* ou de vencedora para os dois lados é recuperar disponibilidade, de modo que a PEMEX não tenha que pagar *liquidated damages* para a Braskem Idesa e a Braskem Idesa vai operar 100%.

Esse é o objetivo que queremos no futuro, tendo (FALHA NO ÁUDIO 150:12) de importação para qualquer momento fundamental, importante, nessa diversificação de *feedstock* para o México. Essa é um pouco a visão que temos de *upside* para os dois lados.

#### **Pedro Freitas:**

Obrigado, Stefan. Seguindo em frente com a questão de governança, os dois pontos mais rápidos do Gabriel, a discussão de Novo Mercado, que é um posicionamento público da Petrobras em relação à Braskem, não recebemos nenhuma orientação no sentido de começar as tratativas.

Já avaliamos no passado qual é o processo para fazer isso, mas não temos nenhuma ordem, nenhuma orientação dos acionistas controladores com relação a nos movermos nesse sentido. Essa é uma decisão que depende dessa discussão e acordo entre Odebrecht e Petrobrás e, até onde sabemos, eles ainda estão conversando.

O impacto, na Companhia, de uma ida para o Novo Mercado, acho que é mais hipotético, mas acho que, do ponto de vista dos investidores, teria provavelmente uma percepção de (FALHA NO ÁUDIO 151:33) que eu acho que, na prática, hoje, já cumprimos todos os principais elementos de Novo Mercado, então do ponto de vista factual talvez nem mude muita coisa, mas do ponto de vista de percepção, talvez venha com uma mudança de percepção.

Apesar daquilo que eu já falei, melhoria de governança com monitoria, tudo o que mudamos nos últimos três, quatro anos, acho que os principais elementos de valor, já temos vários membros independentes no Conselho, já temos 100% de *tag along* para acionistas minoritários.

De fato, eu não vejo muita base para uma mudança de (FALHA NO ÁUDIO 152:13) percepção pode ter um impacto.

Nos processos internos da Companhia, acho que não muda muita coisa. Não vejo grandes alterações. Com relação à nafta do Rio Grande do Sul e da Bahia, são contratos de cinco anos. Acho que ao seguir adiante a venda das refinarias pela Petrobras, vamos entrar em contato com os compradores para avaliar oportunidades em conjunto.

Mas o que está contratado, está contratado e o contrato é cedido para os compradores no momento da venda.

**Gabriel Barra:**

Ótimo. Obrigado, Stefan, Pedro.

**Guilherme Levy, Morgan Stanley:**

Oi, pessoal, boa tarde, obrigado por pegar as perguntas. Eu queria entender mais, na parte de biopolímeros que vocês estavam comentando, o projeto de produzir MEG a partir de cana de açúcar. Também queria entender se a ideia seria potencialmente só trabalhar nesse nicho de mercado mais sustentável ou se o mercado de MEG, independentemente de ser renovável ou não é uma potencial oportunidade para a empresa.

E uma segunda pergunta, se vocês puderem lembrar para nós quando o tanque para importar sal em Alagoas entra e se, depois da entrada dele, tem algum tempo de *ramp-up* dessa planta. Só para ter uma ideia melhor de quanto deveria rodar a utilização de capacidade desse segmento no ano que vem. Obrigado.

**Pedro Freitas:**

Guilherme, obrigado pelas perguntas. Eu vou dar a minha perspectiva sobre o MEG verde, mas peço para o Soto ou a Rosana contribuírem.

Eu acho que é um passo, é um novo produto, hoje não produzimos MEG, é fruto de um desenvolvimento tecnológico em parceria com a Haldor Topsoe, uma empresa com quem a Braskem já tem outros relacionamentos de fornecimento. É um projeto bastante inovador.

Essa cooperação tecnológica já tem mais de três anos que começou. A planta de demonstração, que começou a produção agora em setembro, é uma planta pequena ainda, de demonstração da tecnologia em uma escala industrial. Ela busca confirmar o potencial dessa nova tecnologia, quer dizer, não é 100% de certeza que tem uma viabilidade econômica esse produto.

Mas o processo que temos é um processo que chamamos de *stage-gate*, você vai passando por várias etapas de desenvolvimento, vários marcos e, à medida que eles vão tendo sucesso e cumprem alguns parâmetros que indicam que ele pode ter sucesso no futuro, você vai para o próximo.

Esse projeto e esse desenvolvimento vêm tendo esse desempenho favorável e agora entrou na etapa de entrar em uma escala maior. É o que chamamos de planta de demonstração, para demonstrar o potencial em escala dessa tecnologia.

Se ele comprovar aquilo que acreditamos que ele pode ter, teremos na mão uma tecnologia que, de um lado, abre um mercado novo para a Braskem, com um viés

renovável, o que é muito importante para nós, como parte da nossa estratégia, como o Roberto falou e como o Soto também pontuou.

Ele gera uma captura de carbono até a base de matéria-prima renovável e está alinhado com nosso propósito de trazer uma solução sustentável para a sociedade.

Então a minha perspectiva é que hoje nós não estamos no mercado de MEG, mas esse projeto dando certo, pode ser um negócio para a Braskem entrar no futuro ou fazer uma parceria com alguém que já está nesse mercado.

Por enquanto ainda estamos nesse foco de demonstrar a tecnologia, mas existe muita aderência desse produto com a nossa estratégia futura e com o nosso posicionamento ligado ao desenvolvimento sustentável e à mudança climática. Soto, você quer fazer algum comentário adicional? Rosana?

**Jorge Soto:**

Não, Pedro, acho que você foi bem completo. Temos certeza de que é uma caminhada que tem investimento tecnológico, portanto, demorar um pouco. No curto prazo, acho que o principal é que está alinhado com a estratégia e isso, como o Roberto comentou também, temos investimentos mais de curto prazo, como a possível ampliação de capacidade de eteno verde e polietileno verde, que também estão alinhados nessa lógica da sustentabilidade.

**Pedro Freitas:**

Obrigado. Com relação à importação de sal em Alagoas, o projeto está concluído. O projeto do tanque, essa parte de trazer o sal. A logística do sal está concluída e agora a planta está em estágio de comissionamento pré-partida, para partir agora nas próximas semanas.

A nossa expectativa é que ainda em dezembro a planta volte a operar, mas sempre com muita cautela, respeitando os protocolos de segurança e, com isso, não esperamos que a planta volte a operar com 100% de produção logo no início.

Vai ter um *ramp-up*, um aumento de produção ao longo do ano, lembrando que aquela planta tem cloro, que é um produto perigoso, e ficou um ano parada. Até antecipamos muitas ações de parada de manutenção.

O projeto todo e a retomada da planta acabaram até atrasando em função do coronavírus porque entre fazer a logística de importação do sal e essa revitalização, essa antecipação da parada de manutenção, acabamos tendo que colocar mais gente na planta para fazer esses projetos todos, esse trabalho todo.

E com coronavírus, tivemos que tirar as pessoas da planta. Isso acabou alongando o prazo que estava lá para o 1S desse ano, mas agora a perspectiva é de partir ao longo das próximas semanas e, ao longo do ano, retomar os 100% de operação, mas não será no início do ano.

Dado que temos uma expectativa bastante positiva para o *spread* de PVC para ano que vem, essa repartida acho que trará um ganho considerável para a Companhia numa base anual.

**Guilherme Levy:**

Está certo, obrigado.

**Pedro Freitas:**

Queria agradecer a participação de todos na nossa reunião. É um prazer estarmos de novo aqui com a APIMEC mais um ano na nossa reunião anual. Gostaria de desejar a todos também boas festas, um feliz natal, um feliz ano novo e que 2021 venha com muito mais realizações para todos nós. Obrigado.

**Operador:**

Obrigado. A APIMEC 2020 da Braskem está encerrada. Desconectem suas linhas e tenham uma boa tarde.

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