

Relações com Investidores

Braskem surfa o ciclo petroquímico de alta

Rodolfo Zabisky*

O artigo de hoje da série “por que eu deveria investir na sua empresa?”, retrata a conversa com José Carlos Grubisich, Presidente da Braskem (Bovespa: BRKM5), uma das cinco maiores indústrias brasileiras de capital privado, que deve fechar 2004 com uma receita líquida da ordem de R\$ 11 bilhões (14% derivada de exportações).




A Braskem foi constituída em agosto de 2002, posteriormente à aquisição, em leilão, dos ativos petroquímicos do Econômico Empreendimentos pelos Grupos Odebrecht e Mariani. Operações subsequentes de integração de empresas petroquímicas de segunda geração, ocorridas entre 2002 e 2003, propiciaram ao Grupo Odebrecht assumir a posição de principal acionista com 48% do capital votante (33% do capital total). O resultado dessa reestruturação foi a criação da empresa líder no mercado de resinas termoplásticas na América Latina, integrando a primeira e a segunda gerações da cadeia petroquímica.

A Braskem registrou EBITDA (lucro antes de impostos, depreciação, amortização e resultados com participação em sociedades ligadas) de R\$1,9 bilhão nos primeiros nove meses de 2004, um crescimento de 44% relativamente ao mesmo período em 2003. A margem EBITDA ficou em 23%, maior em 3 pontos percentuais relativamente aos nove primeiros meses de 2003. Nesse período, o lucro líquido atingiu R\$204 milhões. Os preços no mercado doméstico são fortemente correlacionados ao preço internacional.

Em 22/9/04 a Braskem concretizou uma oferta primária de ações e levantou mais de US\$420 milhões, a maior emissão realizada no ano passado. Em 30/9/04, a dívida líquida consolidada da Companhia era de R\$4,8 bilhões, equivalendo a 2 vezes o EBITDA dos últimos doze meses.

Para Grubisich, “o segredo da rentabilidade da Braskem está, primeiramente, no seu modelo de negócios focado em resinas termoplásticas - polietileno, polipropileno e PVC - com integração competitiva em suas principais matérias primas (eteno, propeno e cloro), apoiado na liderança de mercado, na competitividade de custos e na autonomia tecnológica. Além disso, em linha com o compromisso da empresa de criar valor para os seus acionistas, adotamos uma firme disciplina financeira, pautada pelo retorno sobre o capital engajado e na tesouraria disponível, o que também traz efeitos

Agenda do Investidor

			
AmBev	03/03	05/03	-
Braskem	16/02	18/02	23/02
CBD	24/02	28/02	-
Copel	24/03	28/03	-
Embratel	31/01	01/02	-
GOL	08/03	08/03	-
Marcopolo	22/02	25/02	-
Natura	24/02	28/02	-
Net Serviços	04/03	n.d.	-
Petrobras	25/02	n.d.	-
Porto Seguro	25/02	n.d.	-
Suzano Papel Cel.	17/02	18/02	-
Ultrapar	16/02	18/02	-

Fonte: www.divulgacaoexemplar.com.br

Por que Braskem?

Excelentes Perspectivas Mercadológicas

- Preços de termoplásticos crescentes no mercado internacional (“fly-up”).
- Participação de mercado média de 38% em polipropileno, polietileno e PVC, mercados que cresceram a uma taxa composta de 7% ao ano nos últimos 11 anos – elasticidade de 2,8 vezes o PIB.
- Baixo consumo de plásticos per capita no mercado doméstico, como forte indutor de demanda: rápido crescimento.

Forte Geração de Caixa

- Liderança na petroquímica latino-americana.
- EBITDA crescendo trimestralmente a uma taxa composta de 17%.



Margens Superiores

- Operações integradas (primeira e segunda gerações), propiciando custos menores e nova dinâmica na cadeia de valor.
- Logística racional e melhores taxas de utilização das plantas industriais.
- Grande escala e autonomia tecnológica (serviços, novas aplicações e produtos diferenciados) propiciam preços premium e fidelização.
- Maiores margens EBITDA comparativamente aos pares nacionais e internacionais: Westlake (16%); Dow (13%), PQU (13%), Nova Chemicals (12%), Eastman (11%) e Lyondell (8%).

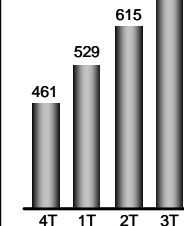
Sólido Modelo de Negócios

- Governança corporativa: 100% de “tag along” a todos os acionistas e “free float” de aproximadamente 45%; a liquidez da BRKM5 triplicou após a oferta de 22/9, passando de US\$4 milhões/dia para US\$12 milhões/dia.
- Administradores profissionais e comprometidos com a geração de valor a todos os acionistas.
- Responsabilidade social e comprometimento com o desenvolvimento sustentável.
- Novo patamar de criação de valor: (“Braskem+”): **CRESCIMENTO e COMPETITIVIDADE**

Evolução do EBITDA

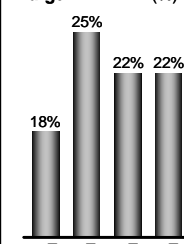
(CQGR* = 17%)

R\$ milhões



* CQGR = taxa trimestral composta de crescimento

Margem EBITDA (%)



positivos sobre nossa rentabilidade”.

A competitividade diferenciada da Braskem decorre, assim, do modelo de negócios adotado, da qualidade das equipes e de uma cultura empresarial muito rica, baseada na delegação planejada, na autonomia dos líderes e na partilha de resultados. A prioridade estratégica dada à questão da tecnologia e da inovação é outro diferencial importante, resultando no desenvolvimento de produtos, aplicações e novos mercados para os clientes, além de contribuir para aumentar a competitividade da cadeia produtiva do setor.

A Companhia também tem compromisso com a moderna governança corporativa, com clara definição de responsabilidades entre a gestão executiva e o Conselho de Administração, com representação de acionistas minoritários, além de comitês de auditoria atuantes. A Braskem participa do Nível 1 da Bovespa e prepara-se para migrar ao Nível 2. Tudo isso vem sedimentando uma relação de confiança com o mercado e contribuiu para que a empresa recebesse em 2004 o Prêmio Destaque da Apimec. Adicionalmente, a Companhia acaba de voltar a pagar juros sobre capital próprio e trabalha para se tornar uma referência entre as empresas brasileiras em termos de pagamento de dividendos.

Para o futuro “a Braskem quer se consolidar como a petroquímica brasileira de classe mundial, líder de mercado dentro da sua área de atuação, reconhecida como a opção preferencial de seus clientes e outros stakeholders. Demos início em 2004 à implementação do Braskem+, um programa voltado à excelência empresarial e operacional que visa posicionar nossa empresa entre as petroquímicas mais competitivas do mundo. Os ganhos proporcionados por esse programa chegarão em 2007 a R\$420 milhões em bases anualizadas e recorrentes. Também vamos investir em novas unidades industriais, começando por uma planta de

polipropileno com capacidade para 300 mil t/ano em Paulínia (SP). Tendo consolidado nossa posição na região, poderemos começar a planejar o processo de internacionalização da Braskem”, finaliza José Carlos Grubisich.

Opinião

A Braskem alcançou um valor de mercado próximo de US\$4,5 bilhões ao final de 2004, significativamente superior aos cerca de R\$300 milhões à época da criação da empresa (meados de 2002). Essa valorização foi, principalmente, função do reconhecimento, pelo mercado, de: vantagens do modelo de negócios da Companhia; adoção de boas práticas de governança corporativa (100% de “tag along” aos acionistas detentores de ações preferenciais, ou seja, não há prêmio de controle ao grupo acionista majoritário); bem sucedido aumento de capital e liquidez, com consequente desalavancagem; e competência e determinação de seus administradores.

Podemos destacar as sinergias proporcionadas pela integração de ativos da primeira e da segunda geração na Braskem, que trouxeram ganhos de R\$330 milhões em bases anualizadas e recorrentes, e a sua forte capacidade de geração de caixa, que tem contribuído para a redução de sua dívida líquida. Adicionalmente, há ainda uma combinação muito positiva para o setor onde a Braskem atua: a retomada do crescimento econômico brasileiro impacta favoravelmente a demanda de termoplásticos, que historicamente cresce a uma taxa de três a quatro vezes a evolução do PIB; e o período atual de ciclo de alta da petroquímica internacional, com aumento de preços e da rentabilidade da indústria.

Esse cenário, aliado ao novo programa de aumento de competitividade recentemente anunciado (“Braskem+”), aponta para perspectivas positivas para a Companhia.

* Consultor, especial para Gazeta Mercantil
E-mail: rzabisky@gazetamercantil.com.br