



De olho no futuro  
Con vistas al futuro

Relatório de Atividades América do Sul  
Informe de Actividades América del Sur

2 0 0 6

**BASF**  
The Chemical Company

## Setores de Mercado

Sectores de Mercado

## Sumário

Sumario

### Agricultura e Nutrição

Agricultura y Nutrición



02 | Mensagem do Presidente / Mensaje del Presidente

06 | Desempenho 2006 / Desempeño 2006

### Construção Civil

Construcción Civil



14 | Ao lado dos clientes / Junto a los clientes

18 | Agricultura e Nutrição / Agricultura y Nutrición

### Automotivo

Automotriz



24 | Construção / Construcción

30 | Automotivo / Automotriz

### Energia, Químicos e Petroquímicos

Energía, Químicos y Petroquímicos



34 | Energia, Químicos e Petroquímicos / Energía, Químicos y Petroquímicos

38 | Couro, Têxtil, Papel e Tintas / Cuero, Textil, Papel y Pinturas

### Couro, Têxtil, Papel e Tintas

Cuero, Textil, Papel y Pinturas



42 | Farmacêutico e Cosmético / Farmacéutico y Cosmético

44 | Embalagens, Eletroeletrônicos (linha branca e eletrônicos) e Outros / Embalajes, Eletroelectrónicos (línea blanca y electrónicos) y Otros

### Farmacêutico e Cosmético

Farmacéutico y Cosmético



50 | Socioambiental / Socio-ambiental

### Embalagens, Eletroeletrônicos (linha branca e eletrônicos) e Outros

Embalajes, Eletroelectrónicos

(línea blanca y electrónicos) y Otros



70 | Investimentos nos colaboradores / Inversiones en los colaboradores



72 | Investimentos socioambientais / Inversiones socio-ambientales

# Estrutura Interna de Negócios

## Estructura Interna de Negocios



### Produtos para Agricultura e Nutrição / Productos para la Agricultura y Nutrición

Produtos para Agricultura / Productos para la Agricultura

#### Química Fina / Química Fina

nutrição animal e humana, cosmético, farmacêutico, aromas e fragrâncias /  
nutrición animal y humana, cosmético, farmacéutico, aromas y fragancias



#### Plásticos / Plásticos

##### Estirênicos / Estirênicos

commodities e especialidades, poliestireno, copolímeros de estireno, espumas plásticas /  
commodities y especialidades, poliestireno, copolímeros de estireno, espumas plásticas

##### Polímeros de Performance / Polímeros de Performance

plásticos de engenharia / plásticos de ingeniería

##### Poliuretanos / Poliuretanos

sistemas de poliuretano, elastômeros de poliuretano e matérias-primas para fabricação de poliuretano /  
sistemas de poliuretano, elastômeros de poliuretano y materias primas para fabricación de poliuretano



#### Produtos de Performance / Productos de Performance

##### Químicos de Performance / Químicos de Performance

pigmentos para tintas, plásticos e especialidades; têxtil; couros; detergentes, formuladores, automotivos  
e petroquímicos / pigmentos para pinturas, plásticos y especialidades, textil; cueros; detergentes, formuladores,  
automotrices y petroquímicos

##### Químicos para Construção / Químicos para Construcción

aditivos para concreto, produtos para túneis (antichamas, impermeabilizantes, aditivos, etc.), fibra de polipropileno  
(evita rachaduras no concreto), microcimento (injetado em superfícies para corrigir fissuras) /  
aditivos para hormigón, productos para túneles (antillamas, impermeabilizantes, aditivos, etc.), fibra de  
polipropileno (evita roturas en el hormigón), microcimento (inyectado en superficies para evitar fisuras)

##### Polímeros Funcionais / Polímeros Funcionales

monômeros acrílicos, polímeros, químicos para papel, superabsorventes / monómeros acrílicos,  
polímeros, químicos para papel, superabsorbentes

#### Tintas e Vernizes / Pinturas y Barnices

imobilizantes (Suvini®, Glasurit® e Casablanca®), automobilísticas, industriais, repintura automotiva  
(Glasurit® e Salcomix®) / decorativas (Suvini®, Glasurit® e Casablanca®), automotrices, industriales, repintura  
automotriz (Glasurit® y Salcomix®)



#### Químicos / Químicos

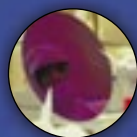
##### Inorgânicos / Inorgánicos

##### Petroquímicos / Petroquímicos

##### Intermediários / Intermediarios

##### Catalisadores / Catalizadores

catalisadores e filtros para veículos e motos / catalizadores y filtros para vehículos y motos



#### Petróleo e Gás / Petróleo y Gas

Óleo Cru e Gás Natural / Petróleo y Gas Natural



Ajudar nossos clientes a atingir ainda mais o sucesso

Obter um retorno financeiro acima do custo de capital

Assegurar o desenvolvimento sustentável

Formar a melhor equipe na indústria

# BASF

# 2015

Ayudar a nuestros clientes a tener aún más éxito

Obtener retornos financieros sobre el costo del capital

Garantizar el desarrollo sustentable

Formar el mejor equipo en la industria



## Oceano de oportunidades

A BASF tem uma história de tradição na América do Sul. Em 2006, completou 95 anos de atividades na região, 50 anos no Peru e 45 anos da marca Suvinil. Essa história começou em 1911, com a instalação de um escritório de representação comercial de produtos para as indústrias têxtil e de couros, no Rio de Janeiro, Brasil. Em 1956, a construção do Complexo Químico de Guaratinguetá, em São Paulo, Brasil, o maior centro produtivo da empresa na América do Sul, consolidou sua presença na região.

Líder nos setores em que atua, a BASF é conhecida como *The Chemical Company*. Está ao lado dos clientes oferecendo-lhes um amplo portfólio de produtos que contempla as necessidades dos mais variados setores: construção, automotivo, agricultura e nutrição, farmacêutico, cosmético, têxtil, couros, embalagens, eletroeletrônicos e energia e petroquímicos, entre outros. Muito mais do que produtos e soluções inovadoras, a BASF cultiva o relacionamento com os parceiros e semeia princípios de responsabilidade socioambiental, sempre atenta ao oceano de oportunidades para crescer ao lado dos clientes. Esta retrospectiva dos principais acontecimentos de 2006 traz exemplos significativos de uma atuação pautada pelo pioneirismo, profissionalismo e paixão dos cerca de 5 mil colaboradores na região. Esses valores da melhor equipe na indústria são colocados a serviço do sucesso de milhares de clientes na América do Sul.

95 anos de  
atividades na  
América do Sul

95 años de  
actividades en  
América del Sur



### ■ *Océano de oportunidades*

*BASF ya es tradición en América del Sur. En 2006 cumplió 95 años de actividad en la región, 50 años en Perú y 45 años de la marca Suvinil. Esta historia empezó en 1911, con la instalación de una oficina de representación comercial de productos para las industrias textil y del cuero, en Río de Janeiro, Brasil. En 1956, la construcción del Complejo Químico de Guaratinguetá, en San Pablo, Brasil, el más importante centro productivo de la empresa en América del Sur, consolidó su presencia en la región.*

*Líder en los sectores en los que actúa, BASF es conocida como The Chemical Company. Está junto a sus clientes ofreciéndoles una amplia gama de productos, que contempla las necesidades de los más variados mercados: construcción, automotriz, agricultura y nutrición, farmacéutico, cosmética, textil, cueros, embalajes, electrónica y energía y petroquímica, entre otros. Mucho más que productos y soluciones innovadoras, BASF cultiva la relación con sus socios, siembra principios de responsabilidad socio ambiental, y está siempre atenta al océano de oportunidades para crecer junto con los clientes.*

*Esta retrospectiva de los principales acontecimientos de 2006 contiene ejemplos significativos de una actuación enmarcada por la acción pionera, el profesionalismo y la pasión de nuestros casi 5 mil colaboradores en la región. Esos valores del mejor equipo en la industria se colocan al servicio del desarrollo de miles de clientes en América del Sur.*

# Juntos, desbravando novos mares

*Juntos, explorando nuevos mares*



# Construindo o futuro

Apesar dos nossos esforços em planejar e criar alternativas de sucesso mútuo, ao longo de 2006 nos deparamos com desafios importantes na América do Sul, que exigiram de nossas equipes esforço extraordinário em prol dos resultados. Nesse peculiar cenário, a aquisição mundial da Engelhard e dos negócios de químicos para construção da Degussa fortalece a nossa posição de fornecedores da indústria da construção e automobilística. Esses dois setores devem crescer significativamente nos próximos anos na América do Sul. Diante disso, compramos, sobretudo, um grande potencial na região. Precisamos aproveitá-lo, identificando as oportunidades de sinergias com as outras atividades existentes na organização e transformando-as em bons negócios. Existem iniciativas na empresa que buscam encontrar novas oportunidades no mercado. O *perspectives*, lançado mundialmente em 2006, é um programa que estimula as equipes de vendas e marketing a entender as demandas e expectativas dos clientes e ajudá-los a atingir ainda mais o sucesso.

Além disso, a melhor equipe na indústria também tem o desafio de identificar possibilidades de crescimento em cada país e tirar proveito de todas as chances significativas na região. Temos forte presença no Brasil e na Argentina e potencial nos demais países. É o caso da indústria da mineração, da relevância da aquacultura do Chile ou das flores para exportação do Equador e da Colômbia.

## ■ *Construyendo el futuro*

*A pesar de nuestros esfuerzos por planificar y crear alternativas de éxito mutuo, a lo largo de 2006 enfrentamos importantes desafíos en América del Sur, que exigieron de nuestros equipos un esfuerzo extraordinario para alcanzar los resultados. En ese escenario en particular, la adquisición mundial de Engelhard y de los negocios de químicos para la construcción de Degussa, fortalecen nuestra posición de proveedores de las industrias de la construcción y automotriz. Esos dos sectores deben crecer significativamente durante los próximos años en América del Sur. Frente a esto, compramos, sobretudo, un gran potencial en la región. Debemos aprovecharlo, identificando las oportunidades de sinergias con las otras actividades existentes en la organización y transformarlas en buenos negocios. Existen iniciativas en la empresa dirigidas a encontrar nuevas oportunidades en el mercado. El programa *perspectives*, lanzado mundialmente en 2006, estimula a los equipos de ventas y marketing a entender las demandas y expectativas de los clientes y ayudarlos a tener aún más éxito. Además, el mejor equipo en la industria tiene también el desafío de identificar las posibilidades de crecimiento en cada país y sacar provecho de todas las posibilidades significativas en la región. Tenemos fuerte presencia en Brasil y en la Argentina y en los demás países hay un gran potencial. Es el caso de la industria de la minería, de la relevancia de la acuicultura en Chile o de las flores para exportación en Ecuador y Colombia.*

*Da esquerda para a direita: Fernando Figueiredo, vice-presidente de Químicos, Comunicação Social e Jurídico para a América do Sul; Rui Goerck, vice-presidente de Tintas e Vernizes para a América do Sul, Fábrica de Guaratinguetá, Infra-estrutura Brasil e presidente do Conselho Curador da Fundação Espaço ECO; Walter Dissinger, vice-presidente de Produtos para Agricultura para a América Latina e Química Fina para a América do Sul; Thomas Franck, vice-presidente de Finanças, Administração e Business Centers para a América do Sul; e Rolf-Dieter Acker, presidente da BASF para a América do Sul*

*De izquierda para derecha: Fernando Figueiredo, vicepresidente de Químicos, Comunicación Social y Jurídico para América del Sur; Rui Goerck, vicepresidente de Pinturas y Barnices América del Sur, Fábrica de Guaratinguetá, Infraestructura Brasil y presidente del Consejo de Conversación de la Fundación Espaço ECO; Walter Dissinger, vicepresidente de Productos para la Agricultura para América Latina y Química Fina para América del Sur; Thomas Franck, vicepresidente de Finanzas, Administración y Business Centers para América del Sur; y Rolf-Dieter Acker, presidente de BASF para América del Sur*

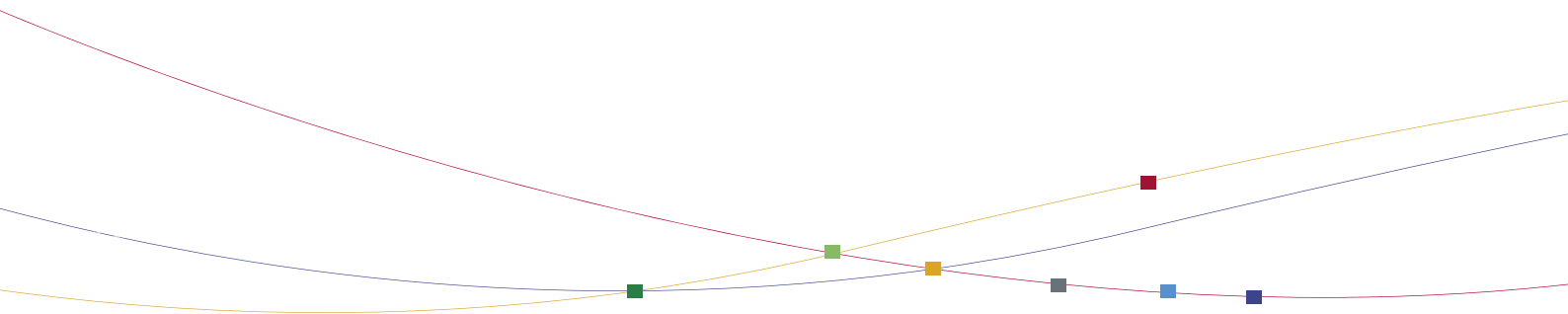
Outro aspecto que nos diferencia no mercado é a integração da sustentabilidade na estratégia de nossos negócios. Essa postura confere força e legitimidade às relações com os nossos públicos de interesse (clientes, comunidade, autoridades e colaboradores). Um dos marcos do ano foi o lançamento no Brasil da Matriz de Sustentabilidade, metodologia de gestão que nos auxiliou a colocar em prática o conceito de sustentabilidade nos negócios. O Brasil é o piloto na adoção da Matriz para o Grupo no mundo. O mapeamento das iniciativas sustentáveis em andamento na empresa resultou em 216 exemplos de ações e processos em diferentes negócios e corporativos, os quais partem de uma única estratégia e estão interligados com todas as atividades da BASF. A Matriz nos ajudou a ter uma fotografia das ações existentes e será uma ferramenta de gestão para as ações futuras, tornando a sustentabilidade uma competência organizacional. E esse é justamente o passo seguinte, no qual já estamos trabalhando: desenvolver a competência individual dos colaboradores para que as decisões sejam espontâneas e conscientes.

## 216 ações e processos sustentáveis nos negócios

*216 acciones y  
procesos sustentables  
en los negocios*

*Otro aspecto que nos diferencia en el mercado, es la integración de la sustentabilidad en la estrategia de nuestros negocios. Esa postura confiere fuerza y legitimidad a las relaciones con nuestros públicos de interés (clientes, comunidad, autoridades y colaboradores).*

*Uno de los hitos del año fue el lanzamiento en Brasil de la Matriz de Sustentabilidad, metodología de gestión que nos ayudó a poner en práctica el concepto de sustentabilidad en los negocios. Brasil es la sede para la prueba piloto de adopción de la Matriz para el Grupo en el mundo. El relevamiento de las iniciativas sustentables en marcha en la empresa arrojó 216 ejemplos de acciones y procesos corporativos y de negocios, que parten de una estrategia única y están interconectados con todas las actividades de BASF. La Matriz nos ayudó a tener una fotografía de las acciones existentes y será una herramienta de gestión para las acciones futuras, haciendo de la sustentabilidad una competencia organizacional. Y éste es justamente el paso siguiente, en el cual ya estamos trabajando: desarrollar la competencia individual de los colaboradores para que las decisiones sean espontáneas y conscientes.*



Estar perto do cliente é sempre importante para o desenvolvimento mútuo dos negócios. A cooperação enseja confiança, facilita as soluções e abre caminho para a construção de um futuro promissor. De maneira geral, as indústrias químicas têm muitos produtos comparáveis. O que as distingue é a tecnologia e a inovação, ou seja, a capacidade de ser mais forte e ágil. Acredito que para sermos fortes e ágeis devemos ter clara visão do presente e a perspicácia para esquadrihar o futuro.

Tenho a certeza de que o ano de 2007 será melhor. Pequenas adversidades serão superadas. Precisamos ser otimistas na dose certa, já que os pessimistas são em geral cegos para as oportunidades. Nossa meta é crescer em conjunto com nossos clientes, entregando-lhes modelos e soluções de negócios cada vez mais inovadores. Para isso, eles precisam confiar na BASF, no profissionalismo, na paixão e no pioneirismo da melhor equipe na indústria.

**Rolf-Dieter Acker**

**Presidente da BASF para a América do Sul**



*Jürgen Hambrecht, presidente da Junta Diretiva do Grupo BASF, Kurt Bock, membro da Junta Diretiva do Grupo BASF responsável pela América do Sul, e Rolf-Dieter Acker, presidente da BASF para a América do Sul*  
*Jürgen Hambrecht, presidente de la Junta Directiva del Grupo BASF;*  
*Kurt Bock, miembro de la Junta Directiva del Grupo BASF, responsable por América del Sur y Rolf-Dieter Acker, presidente de BASF para América del Sur*

*Estar cerca del cliente es siempre importante para el desarrollo mutuo de los negocios. La cooperación da lugar a la confianza, facilita las soluciones y abre camino a la construcción de un futuro promisorio. En términos generales, las industrias químicas tienen muchos productos que son comparables. Lo que las distingue es la tecnología y la innovación, es decir, la capacidad de ser más fuertes y ágiles. Considero que para ser fuertes y ágiles debemos tener clara visión del presente y perspicacia para examinar el futuro.*

*Estoy seguro que el año 2007 será mejor. Vamos a superar las pequeñas adversidades. Debemos ser optimistas en la dosis justa, ya que los pesimistas, en general, se ciegan a las oportunidades. Nuestra meta es crecer en conjunto con nuestros clientes, entregándoles modelos y soluciones de negocios cada vez más innovadores. Para lograrlo, ellos necesitan confiar en BASF, en el profesionalismo, en la pasión y en la acción pionera del mejor equipo en la industria.*

**Rolf-Dieter Acker**

**Presidente de BASF para América del Sur**

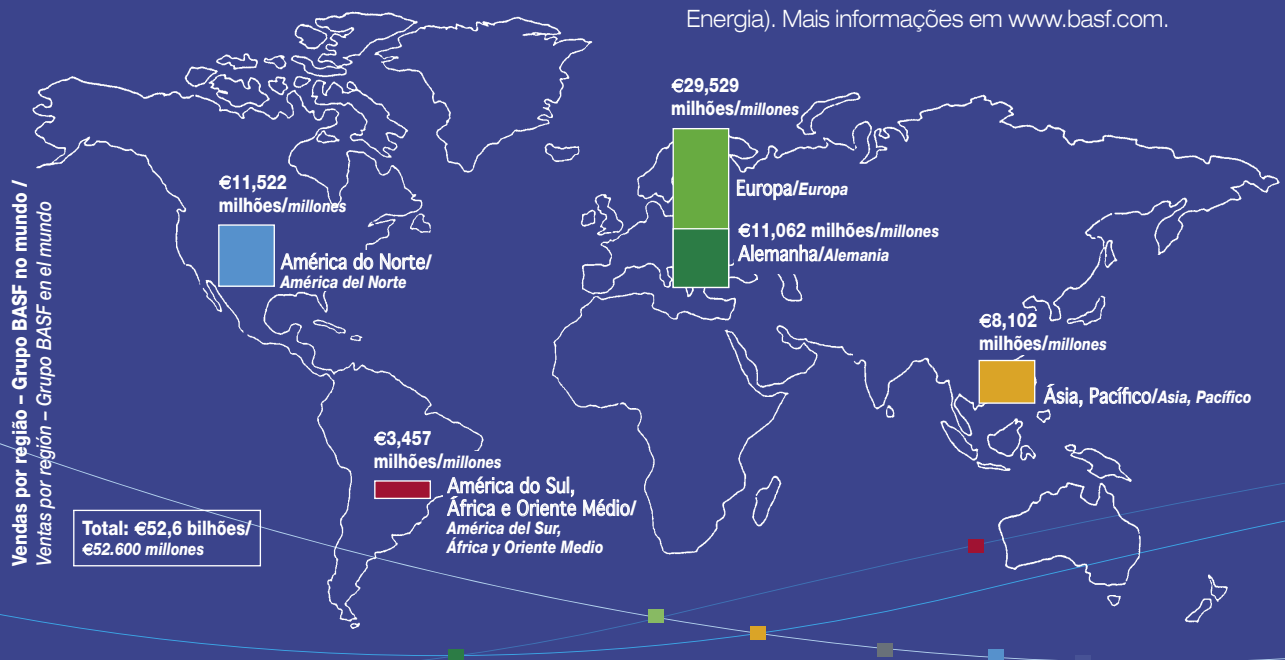
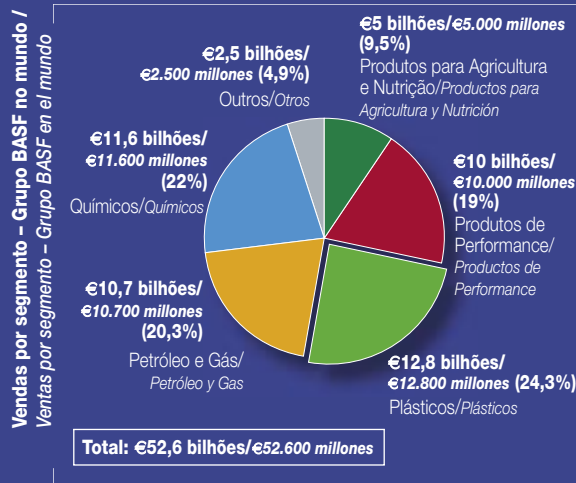
# desempenho

# desempeño 2006

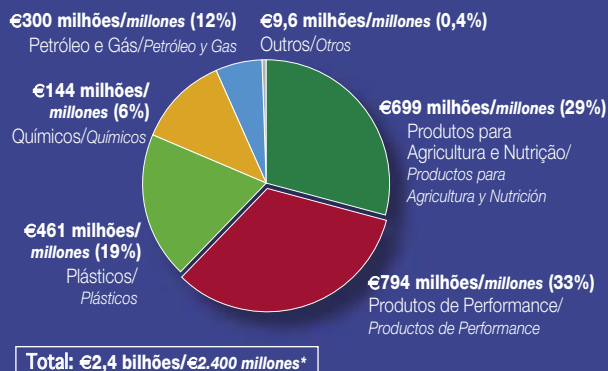
## Resultado mundial recorde

Em 2006, a BASF alcançou objetivos expressivos em âmbito mundial. Pela primeira vez em sua história, as vendas ultrapassaram a marca de €50 bilhões. Aumentaram em 23%, para €52,6 bilhões. O lucro das operações (EBIT) antes de itens especiais atingiu novo recorde de mais de €7,2 bilhões (crescimento de 18%). A empresa obteve novamente um rendimento superior no montante de €2,1 bilhões sobre seu custo de capital e cresceu mais rápido do que o mercado. Os novos negócios adquiridos em 2006 contribuíram com €4,2 bilhões para esse resultado.

Na América do Sul as vendas totalizaram aproximadamente €2,4 bilhões, abrangendo os negócios realizados pelas empresas do Grupo na região, incluindo a Wintershall Energia (na Argentina, voltada para a exploração e produção de petróleo e gás). Na região, a BASF contava com 4.948 colaboradores em 31 de dezembro de 2006 (também incluindo Wintershall Energia). Mais informações em [www.basf.com](http://www.basf.com).



Vendas por segmento – América do Sul /  
Ventas por segmento – América del Sur

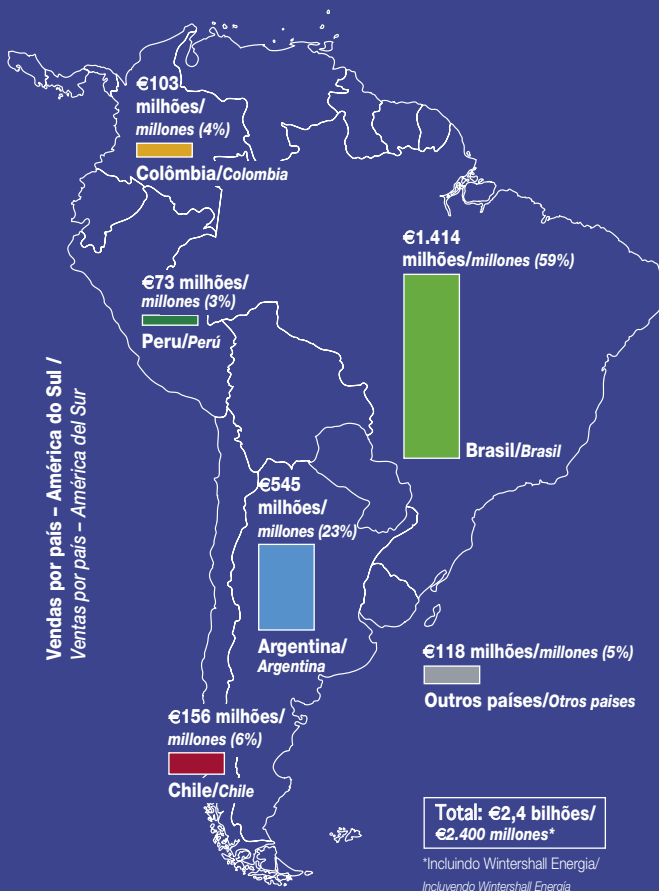


\*Incluindo Wintershall Energia/Incluyendo Wintershall Energia

### Resultado mundial record

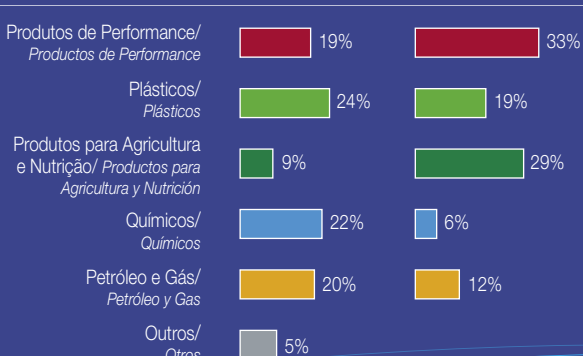
En 2006 BASF alcanzó objetivos notables a nivel mundial. Por primera vez en su historia, las ventas superaron la marca de €50.000 millones. Aumentaron un 23%, llegando a casi €52.600 millones. La ganancia de las operaciones (EBIT) antes de ítems especiales alcanzó un nuevo record, de más de €7.200 millones (un crecimiento del 18%). La empresa obtuvo nuevamente una prima mayor en el monto de €2.100 millones sobre el costo del capital y creció más rápido que el mercado. Los nuevos negocios adquiridos en 2006 contribuyeron con €4.200 millones a este resultado.

En América del Sur las ventas fueron de aproximadamente €2.400 millones. El resultado abarca los negocios realizados por las empresas del Grupo en la región, incluyendo a Wintershall Energía (en la Argentina, dedicada a la exploración y producción de petróleo y gas). En la región, BASF contaba con 4.948 colaboradores al 31 de diciembre de 2006 (incluyendo a Wintershall Energía). Más información en [www.basf.com](http://www.basf.com).



\*Incluindo Wintershall Energia/Incluyendo Wintershall Energia

Vendas por segmento – Quadro comparativo /  
Ventas por segmento – Cuadro comparativo



Portfólio na América do Sul focado em Produtos para Agricultura e Tintas/Portafolio en América del Sur enfocado en Productos para Agricultura y Pinturas

<b>Grupo BASF / Grupo BASF</b>	<b>BASF América do Sul / BASF América del Sur</b>
€52,6 bilhões / €52.600 millones	€2,4 bilhões / €2.400 millones*

\*Incluindo Wintershall Energia/Incluyendo Wintershall Energia



	2006	2005	Varição/Variación (%)
Vendas / Ventas	52,610	42,745	23.1
Resultado das operações antes dos impostos, depreciação e amortização (EBITDA) <i>Resultado de las operaciones antes de los impuestos, depreciación y amortización (EBITDA)</i>	9,723	8,233	18.1
Resultado das operações EBIT antes dos itens especiais <i>Resultado de las operaciones EBIT antes de los ítems especiales</i>	7,257	6,138	18.2
Resultado das operações EBIT <i>Resultado de las operaciones EBIT</i>	6,750	5,830	15.8
Resultado antes dos impostos e interesses dos acionistas minoritários <i>Resultado antes de los impuestos e intereses de los accionistas minoritarios</i>	6,527	5,926	10.1
Resultado líquido <i>Resultado líquido</i>	3,215	3,007	6.9
Rendimento por ação (em €) <i>Rendimiento por acción (en €)</i>	6,37	5,73	11.2
Resultado das operações (EBIT) em percentual de vendas <i>Resultado de las operaciones (EBIT) en porcentaje de ventas</i>	12.8	13.6	–
Rendimentos gerados por atividades operacionais <i>Rendimientos generados por actividades operacionales</i>	5,940	5,250	13.1
Adicionais aos ativos de longo prazo <sup>1</sup> <i>Adicionales a los activos de largo plazo<sup>1</sup></i>	10,039	2,523	297.9
Excluindo aquisições <i>Excluyendo adquisiciones</i>	2,425	1,937	25.2
Amortização e depreciação <sup>2</sup> <i>Amortización y depreciación<sup>2</sup></i>	2,973	2,403	23.7
Ativos por segmento (em 31 de dezembro) <sup>3</sup> <i>Activos por segmento (al 31 de diciembre)<sup>3</sup></i>	38,599	29,180	32.3
Despesas com pesquisa e desenvolvimento <i>Gastos en investigación y desarrollo</i>	1,277	1,064	20.0
Custos com pessoal <i>Costos de personal</i>	6,210	5,574	11.4
Número de colaboradores (em 31 de dezembro) <i>Número de colaboradores (al 31 de diciembre)</i>	95,247	80,945	17.7

<sup>1</sup> Bens e ativos, instalações e equipamentos intangíveis (inclusive aquisições)  
*<sup>1</sup> Bienes y activos, instalaciones y equipamientos intangibles (inclusive adquisiciones)*

<sup>2</sup> Bens e ativos intangíveis, instalações e equipamentos, inventários e contas a receber derivadas de transações normais de negócios  
*<sup>2</sup> Bienes y activos intangibles, instalaciones y equipamientos, inventarios y cuentas a recibir derivadas de transacciones normales de negocios*

<sup>3</sup> Antes do financiamento externo de obrigações com seguridade social  
*<sup>3</sup> Antes del financiamiento externo de obligaciones con seguridad social*

