

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 3T07. Estão presentes os senhores Sr. José Antônio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores, e o Sr. Sérgio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Informamos que a apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio está sendo apresentado, simultaneamente, na Internet, no endereço www.eucatex.com.br/ri.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Eucatex, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Eucatex e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. José Antônio Goulart de Carvalho, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. José Antônio, pode prosseguir.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia, senhoras e senhores. Obrigado por estar participando dessa teleconferência, onde pretendemos apresentar os resultados Eucatex S/A relativos ao 3T.

Antes, porem, gostaria de destacar que essa é a primeira teleconferência da Companhia após a conclusão, com sucesso, do nosso plano de recuperação. A empresa pretende, com isso, a partir desse ponto, aumentar a sua visibilidade e a sua comunicação com o mercado.

Começando a apresentação propriamente dita, no slide número quatro. Nós queremos trazer à atenção dos senhores para alguns pontos que consideramos relevantes no desempenho desse 3T.

Primeiro ponto: chamamos atenção para a questão do aumento de vendas. A Eucatex aumentou as vendas em todas as suas linhas de produtos, notadamente no segmento de Tintas, onde tivemos um crescimento bastante expressivo, de 52%, em relação a igual período do ano anterior, isso depois de ter registrado um crescimento da ordem de 30%, em 2006 com relação a 2005.

Além disso, crescemos também no segmento de venda de painéis de MDP, crescemos 20%; segmento de chapas de fibra crescemos 9%, e o segmento de pisos laminados crescemos 8%.

A gente pode atribuir esse crescimento, basicamente, a dois conjuntos de aspectos. O primeiro deles mais ligado à parte de gestão da empresa, onde nós destacaríamos o realinhamento promovido no negócio de tintas, com a contratação de uma equipe comercial própria para o estado de São Paulo, reposicionamento das nossas marcas, mudanças de embalagem, desenvolvimento de produtos.

Na questão do MDP, nós destacamos o importante crescimento do volume de produção, crescemos 14% com relação a igual período do ano passado, e atingimos um índice de qualidade da ordem de 98% de produtos de primeira qualidade.

Alem desses aspectos ligados à questão gerencial da empresa, não há como deixar de destacar também a influência do bom ambiente econômico sobre os resultados, sobre as nossas vendas, ambiente esse onde a gente destaca a queda das taxas de juros, expansão do crédito e o aumento da renda disponível.

O resultado desses fatores trouxe um importante crescimento na receita bruta da empresa. Nós atingimos nesse trimestre R\$193 milhões, que representou 15% da nossa receita bruta.

Nosso EBITDA registrou um aumento bastante significativo, da ordem de 166%, registrando R\$25 milhões no trimestre, uma margem EBITDA de 16,4%, ou 6,9 p.p. de igual período do ano passado.

Revertemos um prejuízo; ano passado, tínhamos registrado um prejuízo de R\$32 milhões, estamos registrando um lucro de R\$21 milhões. Mais para frente, vamos mostrar para os senhores que essa reversão é fruto não só de melhorias operacionais na empresa, como também de uma sensível redução em nossas despesas financeiras.

Com relação a esse aspecto, vale ressaltar, como dissemos no início, a conclusão com sucesso do nosso plano de reestruturação de capital. Nós realizamos uma Assembléia em 19 de setembro, onde tivemos a adesão de 100% dos credores presentes, e aprovamos o nosso plano de recuperação.

Seguindo adiante, vamos ao slide número cinco. Esse slide tem dois conjuntos de informações.

Começando com a parte superior, ele nos dá conta do desempenho dos painéis de madeira no mercado brasileiro. Ambos têm registrado, tanto MDP como MDF, um crescimento vigoroso, 20% 2007 comparado com 2005, pra o MDP, e 43% para o MDF, quando comparado 2007 com 2005.

É interessante notar que o crescimento desse ano do MDP está sendo maior que o crescimento d MDF.

Esses produtos tem se beneficiado muito dos segmentos que eles estão ligados. Tanto o MDP quanto o MDF tem suas vendas bastante dependentes da indústria moveleira, principalmente a indústria moveleira de caráter mais popular, cujos aspectos econômicos, tais como confiança, nível de emprego, massa salarial, disponibilidade de crédito, têm uma influência muito grande, e todos esses fatores têm se mostrado bastante positivos e estão com uma projeção bastante otimista para o período que está por vir.

Alem disso, as vendas também dependem bastante do setor de construção civil, que tem tido um registro de resultados muito positivos recentemente. Nós temos o registro de mais de 20 IPOs na Bolsa de Valores com expressiva captação de recursos, que devem ser aplicados no setor de construção civil, trazendo um crescimento expressivo para esse segmento.

Passando ao slide de número seis, esse traz informações relativas às vendas físicas da Eucatex. A base de comparação é base 100, 2005, e os números aí registrados são relativos tanto à venda de chapas de fibra quanto às de MDP – elas estão apresentadas em conjunto.

O CAPEX cresceu 28% no trimestre e 16% quando comparado ano contra ano, os 9M07 com 9M06.

No slide sete, nós temos duas informações: no lado esquerdo, nós apresentamos o consumo aparente de tintas do mercado brasileiro. Esses dados são oriundos da Abrafati. Eles mostram um crescimento no segmento de tintas de 10% quando comparado 2005 a 2007.

Esse ano, especificamente, nós devemos registrar, segundo a associação, um crescimento de 6,6%, o que resulta em algo da ordem de 14 milhões de galões.

Já a Eucatex, no mesmo período, como nós dissemos anteriormente, tem registrado crescimento significativo, tendo crescido 49% nesse 3T comparado com o ano anterior, e 52% nos 9M07 comparado com os 9M06.

Mais uma vez, isso é fruto do realinhamento promovido no negócio de tintas há mais de dois anos, onde contratamos, como dissemos, uma equipe comercial para o estado de São Paulo todo, reposicionamos marca, redefinimos a estratégia de marketing, e os frutos estão mostrados aí nesse bom desempenho de vendas.

Seguindo adiante, temos o slide referente a pisos laminados, também com dois conjuntos de informação: do lado esquerdo, o desempenho do mercado como um todo segundo a Abiplar, registrando um crescimento de 20% quando comparado 2005 a 2007.

O crescimento da Eucatex, nesse mesmo período de 2005 a 2007, apesar de não estar demonstrado nos gráficos, foi de 24%, portanto, acima do próprio crescimento do mercado.

Esses produtos estão intimamente ligados ao setor de construção civil, e o que se espera é a continuidade de um crescimento bastante vigoroso.

Passando ao slide número nove, destacamos alguns aspectos financeiros, o conjunto de informações é bastante grande. Vou ler algumas delas para os senhores.

A primeira diz respeito à receita líquida. Nós registramos uma receita líquida de R\$154 milhões no 3T07, com aumento de 10,7% em relação ao 3T06. O lucro bruto da Companhia atingiu R\$48 milhões no trimestre, um aumento de 20% em relação ao trimestre anterior. Já a margem bruta, registramos 31,1%, com crescimento de 2,4 p.p em relação a igual período do ano anterior.

Tivemos uma sensível redução nas despesas operacionais da empresa. Nós podemos ver aqui, nessa tabela, uma redução de 26% nas despesas operacionais trimestre contra trimestre, e praticamente 15% nos 9M07 com relação aos 9M06.

O resultado desse crescimento de vendas, melhoria de margem e redução de despesas, obviamente, é uma melhora sensível na questão do EBITDA, onde nós registramos um crescimento de 166% no trimestre, e também no lucro líquido, onde houve uma reversão de um prejuízo nos 9M06, de R\$59 milhões, para R\$42 milhões de resultado positivo neste ano.

É importante também destacar que essas despesas da receitas operacionais têm registrado algumas despesas que nós podemos considerar não-recorrentes e algumas outras relativas ao nosso processo de recuperação. Essas despesas são da ordem de R\$9 milhões. Então, se quiséssemos fazer uma conta de ajuste do nosso EBITDA, nós estaríamos registrando um número da ordem de R\$85 milhões como EBITDA para estes 9M07 em relação aos R\$75 milhões que estão aí demonstrados.

Seguindo adiante, vou falar um pouco da parte de investimentos. Nossos investimentos nesse 3T somaram R\$35,6 milhões, e nos 9M07, R\$85 milhões.

Basicamente, esses investimentos estão ligados à parte de sustentação florestal e implantação de floresta, mas nós gostaríamos de registrar alguns de forma específica: primeiro, a Eucatex investiu em duas novas linhas de revestimento: uma para painéis MDP, para revestimentos de baixa pressão, e outra para revestimento de papel Finish Foil, onde a Eucatex desenvolveu um produto de alto brilho, que é uma exclusividade da empresa no mercado.

Além disso, concluímos um projeto pioneiro, que é um projeto de reciclagem de resíduos de madeira. Nós desenvolvemos esse projeto em Salto, captamos resíduos de madeira em um raio de 100 km a partir da cidade de Salto, no estado de São Paulo; nós pudemos processar até 20.000 toneladas de produtos por mês. Esses produtos estão separados – são *pallets*, são restos de painéis, de caixas, essa madeira é processada, é picada; ela tem a sujeira, como pregos, fitas plásticas, etc., separada, e essa madeira vai tanto para as caldeiras da empresa para geração de energia térmica quanto para o processo produtivo.

Com isso, a gente traz um benefício grande para o meio ambiente, além de economizar importante parcela das nossas florestas.

Nesses 9M implantamos 4.400 hectares de novas florestas, o que garante a sustentabilidade da empresa, e a possibilidade de desenvolvimento de novos projetos, e também ampliamos a nossa área de armazenagem e estocagem da unidade de tintas.

Passando a frente, agora ao slide de número 11. Esse slide traz alguns detalhes dessa importante reestruturação financeira que foi levada adiante pela Eucatex no último mês de setembro.

Como nós dissemos, nós tivemos nosso plano de reestruturação financeira, nosso plano de recuperação, aprovado por 100% dos credores. Este plano envolveu a dação de parte de terras e florestas que a Eucatex possui no estado, sem contudo – há de se registrar – afetar a sustentabilidade do nosso negócio; parte desse negócio também envolveu a conversão de debêntures em capital, o pagamento em dinheiro, e o

restante da dívida foi alongado por um prazo de até dez anos. E é importante nós ressaltarmos também que, se cumprido esse cronograma estabelecido no plano, haverá uma redução dessa dívida remanescente de 40%.

A gente pode ver no quadro abaixo que com esse processo de reestruturação financeira houve uma sensível redução na dívida líquida da empresa, que passou de R\$360 milhões no ano anterior para R\$98 milhões nesse 3T.

Isso significa pouco mais, ou ao redor da nossa expectativa de geração de caixa para esse ano. Nós saímos de uma situação onde nossa dívida era seis vezes a geração de caixa para uma situação onde nosso endividamento financeiro é ao redor de 1% da nossa geração de caixa.

Seguindo adiante, temos o slide número 12. Acho que esse slide reflete já a percepção que o mercado teve da melhora sensível do ponto de vista operacional e do ponto de vista de endividamento da empresa.

Nossas ações têm registrado crescimento bastante expressivo, muito acima dos índices da Bovespa. E a gente pode dizer que, apesar desse crescimento expressivo, dentro do seu segmento, quando a gente compara com Duratex, com Satipel, a Eucatex é a empresa que tem a menor relação de geração de caixa e valor de empresa. Portanto, a gente acredita que nossas ações tenham ainda um potencial bastante expressivo de valorização.

Finalmente, passando para o slide de número 13, a gente destaca algumas dessas razões pelas quais a gente acredita que a Eucatex é um bom investimento. Primeiro, como dito ao longo dessa apresentação, nós estamos intimamente ligados a dois setores: o setor de construção civil e o setor de indústria moveleira, ambos com uma perspectiva bastante positiva.

O setor de indústria moveleira, como dissemos, tem como principais fatores de influência de demanda a questão de confiança na economia, emprego, crédito e massa salarial, índices que têm apresentado um desempenho muito bom e que tem uma perspectiva bastante positiva.

E o segmento de construção civil, com várias empresas tendo feito abertura de capital, extremamente capitalizadas e com recursos para serem aplicados no setor.

Além disso, com a reestruturação de capital promovida pela Companhia, como nós dissemos anteriormente, estamos com um passivo financeiro absolutamente equacionado, sem dívidas e, portanto, prontos para focar no nosso crescimento operacional, podendo focar em novos desenvolvimentos para a empresa.

Além disso, temos uma importante base florestal no estado de São Paulo, o que nos garante matéria-prima e disponibilidade florestal para tocarmos as nossas operações.

Bom, em linhas gerais era isso que eu gostaria de apresentar aos senhores. Eu agradeço muito a atenção dispensada. Neste momento, nos colocamos à disposição para responder eventuais questões que os senhores e as senhoras possam ter. Muito obrigado.

Vinícius Molina, SCG Investimentos:

Bom dia. Eu gostaria que o senhor desse maiores detalhes sobre os planos da Eucatex para a linha de tintas, que foi a que registrou o maior crescimento no 3T

Eu queria saber os planos de expansão da linha e se a participação do segmento de tintas no faturamento da Companhia vai continuar no patamar de 14% para o 4T.

José Antônio de Carvalho:

Essa é uma pergunta bastante interessante.

Com relação ao desempenho de tintas, nós estamos bastante otimistas. A nossa fábrica de tintas é – eu acredito – ainda a que concentra a maior capacidade instalada em um único *site*.

Nós hoje, apesar desse crescimento expressivo, ocupamos algo na ordem de 30% da capacidade, portanto temos uma avenida bastante grande de crescimento, de tal forma que a gente acredita que, com o passar do tempo, esse significado, esse percentual de faturamento da tinta dentro do faturamento geral da empresa tende a crescer.

Vinícius Molina:

Obrigado. O senhor poderia detalhar mais um pouco o CAPEX, e quanto foi investido em cada um dos projetos que o senhor citou?

José Antônio de Carvalho:

Vinícius, eu não tenho exatamente esses números disponíveis aqui comigo, mas eu me prontifico a enviar esses números em mais detalhes. Confesso a você que não vim preparado exatamente para dissecar esses números. Mas se você puder enviar um e-mail para a gente no nosso ri@eucatex.com.br, terei o maior prazer em responder para você, em todos os detalhes.

Vinícius Molina:

Está bem, eu mando por e-mail então. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. José Antônio Goulart de Carvalho, para as considerações finais. Sr. José Antônio, pode prosseguir.

José Antônio de Carvalho:

É mais um agradecimento, mais uma vez, pelo tempo que os senhores e as senhoras dispensaram nos escutando, essas informações que nós demos. E nos colocar à disposição para eventuais perguntas ou dúvidas que possam surgir. Nós temos um site e temos o ri@eucatex.com.br à disposição. Mais uma vez, muito obrigado pela atenção. Um bom dia a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados da Eucatex está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."