

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 4T18.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Eucatex. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante esta teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via *webcast*, podendo ser acessado no endereço www.eucatex.com.br/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar, via website, perguntas para a Eucatex que serão respondidas após o término da conferência, pela área de RI.

Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Eucatex, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Eucatex. Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Eucatex e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria de passar a palavra ao Sr. José Antônio Goulart de Carvalho, Diretor Vice-Presidente Executivo e de Relações com Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. José Antônio, pode prosseguir.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia a todos, e obrigado por estarem nos acompanhando nesta manhã, onde apresentaremos os resultados da Eucatex relativos ao 4T18 e também, é claro, os resultados consolidados do ano.

Como já é meu hábito, procuro revisar as anotações que fiz na apresentação anterior, no caso, relativas ao 3T, para rever quais eram as expectativas, quais eram as convicções, o que dissemos; enfim, analisando um pouco dessas anotações sob dois prismas, antes de continuarmos a apresentação propriamente dita.

Quando digo dois prismas é analisando um pouco dessas expectativas no campo externo, mais pensando em governo, mercado e economia; e, no campo interno, olhando um pouco a Empresa, o que estávamos dizendo em termos de desempenho e tudo o mais.

No campo externo, acho que essa minha percepção deve ser compartilhada por boa parte dos brasileiros, quando fizemos a apresentação do 3T, já tínhamos o quadro

eleitoral definido, e acho que, naquele momento, de maneira geral, as expectativas com a nova administração eram muito positivas com a nova administração. Uma administração mais alinhada com as práticas de mercado, uma administração reformista.

Mas, conforme o tempo foi passando, mesmo antes da posse – já que estamos falando do 4T –, já se percebeu uma série de declarações desencontradas e de desentendimentos internos que, por assim dizer, já prenunciavam um governo – que já estava naquele momento e continuou após a posse – bastante desarticulado, com dificuldade de comando e carente de experiência para conduzir processos.

Isso, obviamente, arrefeceu essas expectativas otimistas, tanto do ponto de vista da capacidade de conduzir as reformas tão necessárias, principalmente essa tão propalada da previdência; mas também, e não só, comprometer própria condução do governo.

Então, acho que passamos por um período de bastante euforia e começamos a passar por um período de certa preocupação, de redução do otimismo, de certo conservadorismo da parte do consumidor e uma redução da confiança na economia. Vamos ver como as coisas caminham, mas acho que isso é um pouco da percepção: certa reversão de otimismo em relação a como estávamos na teleconferência do 3T, no ano passado.

Com relação a aspectos internos, acho que vale a pena destacarmos dois, daquilo que provavelmente transmitimos ao final do 3T. Esses dois aspectos têm muito a ver com a aquisição da nova unidade de Botucatu.

Primeiro, a confirmação de uma expectativa bastante positiva que tínhamos com relação a essa unidade. Assumimos a unidade a partir de outubro e tivemos uma surpresa até mais positiva do que imaginávamos. Realmente, é uma unidade fabril muito boa. São três linhas de produção de chapa de fibra; uma delas estava desativada, e, nesse período do último trimestre, fomos capazes de reativá-la, de fazer alguns investimentos e reativar essa linha.

Claro que há certa curva de aprendizado, apesar de ser uma unidade que já estava funcionando, mas conseguimos colocar em marcha essas três linhas. Estamos produzindo, mesmo no último trimestre, no final dele, próximos da capacidade, com uma qualidade muito boa; eu diria até que uma qualidade muitas vezes superior à que temos na unidade de Salto. Então, isso foi algo muito positivo. Foi uma expectativa que tínhamos que se materializou de uma maneira muito positiva.

Por outro lado, acabamos encontrando resistência maior do que aquela que esperávamos com a colocação desses produtos no mercado, com a colocação dessa produção que veio.

Sabíamos que eram clientes diferentes dos clientes da Eucatex, porque os formatos das prensas dessa nova unidade, em Botucatu, são diferentes dos formatos das nossas, então sabíamos que teríamos que buscar alguns clientes que não estavam no rol dos nossos.

Enfim, sabíamos onde esses clientes estavam; a questão foi que os encontramos muito abastecidos e isso foi uma surpresa para nós. Muitos desses clientes estavam

abastecidos até mesmo até o final do ano. Começamos a procurar esses clientes mais efetivamente em outubro e nós os encontramos bastante abastecidos; como disse, muitos deles até o final de dezembro.

Isso acabou fazendo com que tivéssemos, de um lado, a produção vindo bem, e, por outro, uma resistência para colocação – pelo abastecimento desses clientes – da produção no mercado, o que fez com que tivéssemos uma elevação importante de estoque. Vamos ver mais adiante que isso acabou comprometendo o nosso investimento em giro; foi algo, só de estoque, da ordem de R\$45 milhões.

Se pudermos dizer assim, a boa notícia é que esse estoque está aí; esse estoque é de boa qualidade e está pago, pronto para ser vendido e gerar receita. O lado negativo é que, como essa venda não se materializou no último trimestre, isso comprometeu a questão do passivo da Companhia e gerou certa frustração de receita.

Vamos começar a apresentação propriamente dita, passando para o slide dois. Como sempre, começamos com alguns destaques do período, enumerando alguns itens mais importantes, mais relevantes.

O primeiro deles é a receita líquida. Tivemos um crescimento da ordem de 5%, em média, tanto no último trimestre quanto no ano.

Disso, posso dizer que está aquém: se olharmos contra o orçamento da Companhia, elaborado ainda em 2017, esses números são bastante positivos e estão até bastante alinhados com nosso orçamento. Mas, se pensarmos na expectativa que tínhamos para este último trimestre, após a aquisição da unidade, há certa frustração da receita que esperávamos – em que pese, como vamos mostrar mais adiante, termos um importante crescimento da receita da madeira, mas, ainda assim, ficou um pouco aquém do que esperávamos.

O que também acabou influenciando esse crescimento da receita um pouco menor do que o esperado foram itens que classificamos como “outros”, que vamos ver alguns slides para frente. Esses itens consistem basicamente na venda de lotes que temos em um empreendimento na cidade de Salto.

Estamos, por assim dizer, em uma entressafra; concluímos talvez 40% ou 45% do loteamento e estamos dando início a uma próxima fase. Então, estamos em um período de vendas baixas, e isso acabou influenciando essa receita; que não é uma receita, por assim dizer, ligada às nossas atividades, mas tem sido importante. Ela ficou um pouco em baixa neste período e acabou influenciando no comparativo do crescimento de receita.

O EBITDA recorrente teve um crescimento importante, em torno de 9% no período do ano e no 4T. Há um crescimento relativamente discreto do ponto de vista percentual, de 19,2%, com crescimento de 0,5% no trimestre; e 18,4%, com crescimento de 0,8% no ano.

É importante lembrarmos que, como ressaltai aqui, absorvemos uma nova unidade; nossa expectativa, como disse várias vezes, é que seja uma unidade que vem sem a necessidade de investimento em estrutura na Companhia; ou seja, que somos capazes de absorver essa unidade, sem acréscimos comerciais. Mas veio algum acréscimo administrativo.

Quer dizer, há que se colocar algum custo administrativo na unidade, e isso acabou, vamos dizer assim, pressionando um pouco as despesas administrativas, e isso acaba influenciando o EBITDA.

E a venda, como eu disse, acabou não acontecendo à medida que esperávamos, por conta de os clientes estarem abastecidos.

O lucro líquido recorrente teve um crescimento bastante expressivo no último trimestre, de quase 150%, mas, no ano, ele apresenta uma retração. A principal explicação para essa retração do lucro líquido é a despesa financeira que veio da variação cambial.

Vamos abordar mais adiante, quando falarmos do endividamento, mas, enfim, como Empresa, fazemos muito uso do ACC como instrumento de financiamento, e temos a obrigação de marcar esses valores a mercado.

Já falamos inúmeras vezes que esse ACC que a Empresa faz é basicamente oriundo de exportações de chapas de fibra, exportações essas que não dependem do câmbio na constituição, na composição, do seu custo. Então marcamos a mercado e tem um descolamento do aumento do valor do endividamento, mas a nossa obrigação é quase física. E, fisicamente, esse material não nos está custando mais caro do que estava antes de o câmbio subir.

E, como Fato Relevante, já mencionado, temos a assunção da unidade e o início da produção em outubro.

Na página três, temos a configuração do Grupo Eucatex para 2019, com a nova unidade, que podemos ver na parte de baixo, quase central do slide três. Temos, agora, duas unidades, a de Salto e a de Botucatu, para a produção de fibra; unidades essas que acreditamos que acrescentem em torno de 20% às nossas receitas em 2019.

Com elas, dobramos a capacidade de produção de fibra, vamos para 440.000 m³. Aumentamos também nossa capacidade de revestimento, tanto de pintura quanto de impressão de papel, o que nos coloca, provavelmente, na liderança de revestimento de chapas no Brasil.

Fora essa novidade da nova linha, temos as demais linhas. No lado esquerdo, estão os dados da linha MDP e pisos laminados, que fica em Botucatu, com uma boa capacidade instalada, de 430.000 m³.

Embaixo, a linha de HDF, que compartilha o *site* com a chapa de fibra de Salto. Elas compartilham alguns equipamentos, como picador, a parte de madeira. O interessante dessa linha, não tanto no último trimestre, mas principalmente agora no 1T, é que migramos muitas chapas finas que fazíamos nessa linha para as linhas de chapa de fibra. Isso fez com que passássemos a produzir mais material grosso nessas linhas e menos material fino. Além disso, deixamos de produzir vários painéis com largura de oito pés, e essa linha tem largura de nove.

Então, de um lado, estamos tendo um aproveitamento maior da largura da linha por estar deixando de produzir chapas finas de oito pés assim como estamos produzindo

chapas grossas. Então, estamos muito próximos na operação dessa linha da capacidade nominal – inclusive, capacidade nominal é, normalmente, algo teórico, inatingível –, de 275 mil m³, o que é bem importante.

Do lado direito, temos as fábricas de tintas, que ficam em Salto – a 7 km ou 8 km da de chapas de fibra –, com uma capacidade importante instalada, de 36 milhões de galões; e outra linha menor, em Pernambuco, muito mais estratégica, para que não fiquemos transportando água pelo Brasil, com 3,6 milhões de galões.

Do lado direito e em cima, o viveiro de mudas, que foi ajustado para uma capacidade de 10 milhões de mudas/ano, o que nos dá cobertura total do que precisamos plantar de novas florestas. Vamos mostrar no último ou no penúltimo slide que estamos incrementando o volume de floresta plantada na Empresa, de tal sorte a fazer frente a essa nova unidade de fibra que adquirimos.

Nos slides quatro e cinco, trazemos dois informes importantes dos principais mercados em que atuamos: o mercado da construção civil, e aqui temos os dados da Associação Brasileira da Indústria de Material de Construção, e depois vou falar um pouco sobre o mercado de chapas.

Nesse mercado de construção civil, temos diversos produtos, como tintas, pisos, portas e divisórias. Depois de um período relativamente longo de queda, de 2014 a 2017, foram anos bastante difíceis, já tivemos no ano de 2018 um crescimento, ainda que relativamente discreto, 1,2%, e temos uma perspectiva de crescimento em torno de 2%.

Não é um crescimento ultra expressivo, mas, de qualquer jeito, é uma notícia positiva para esse setor, que passou por um período tão difícil durante quatro anos, até o final de 2017.

No slide cinco, temos informações do setor de painéis. Aqui, pegando todos os tipos de chapa – MDP, MDF e chapa de fibra –, e pensando nos mercados, tanto o mercado interno, onde temos a indústria moveleira, temos a revenda madeireira, e também nas exportações.

Então, há um quadro do lado direto, vemos que foi um trimestre bom, com crescimento em torno de 5%, tanto no mercado interno quanto no externo. Não está apresentado, mas tivemos um crescimento no ano no mercado interno bastante em linha com o último trimestre, de 5,1%. Já o mercado externo, no ano completo, tem um crescimento maior do que teve no último trimestre. O mercado externo cresceu 7,2%. O resultado é mais ou menos o mesmo, em torno de 5% a 6% de crescimento como um todo.

Não obstante esse crescimento, nas colunas, percebemos que há um aumento da ociosidade. Vínhamos num processo de redução da ociosidade, olhamos 2015, para 33%, caiu um pouco para 32%; caiu bem em 2017 para 24% e, agora, subiu um pouco para 26%.

Não obstante que tenha havido um crescimento de mercado, esse aumento da ociosidade é fruto da entrada em operação de três linhas de produção de MDF novas, uma em Mato Grosso, uma no Espírito Santo e uma no Norte. A do Mato Grosso e a do Espírito Santo são novos entrantes, não só novas linhas como novas empresas que

estão participando desse mercado e também a reativação da linha da Duratex e Itapetininga.

Mas é interessante pensarmos o que é o mercado de chapas como um todo. Estamos falando praticamente de 9 milhões/m² ao ano. Experimentamos um crescimento da ordem de 5% a 6%. Isso resulta de uma necessidade, praticamente, de uma linha e meia nova por ano.

Se mantido esse crescimento em torno de 5% a 7%, criar-se-á espaço, pelo menos, para uma ou duas linhas novas ao longo desse período de 2019, o que deve fazer com que se absorva parte dessas novas capacidade que mencionei. Estamos prevendo um ano de um pouco de aumento de ociosidade, mas nada muito expressivo.

No slide seis, temos nossa receita líquida, que já comentamos, o crescimento que ela experimentou nesse período. Mas aqui, ela está aberta, do lado direito, por segmento, e do lado esquerdo, por produto.

Por segmento, o que poderíamos mencionar como diferencial em relação ao mesmo período do ano passado é um aumento de participação do mercado externo, que tinha sido de 13% no ano passado, e da revenda, que havia sido de 13% e passou para 14%.

Do lado esquerdo, temos o crescimento por produto dos produtos de madeira, produtos de painéis, porta, divisórias etc., que ganham espaço na composição da receita, e uma redução desse item que mencionei de “outros”.

Esse “outros”, principalmente, é, como eu disse, a venda de lotes. Temos um loteamento na cidade de Salto, onde já exploramos em torno de 40% a 50%. Temos outro campo para explorar, mas estamos em uma janela de relançamento dessa nova fase.

Vamos em frente. No slide sete, começaremos a abordar o desempenho operacional do segmento do qual participamos, de madeira e tinta, começando com madeira.

Do lado direito, na parte superior, temos os produtos que compõem esse segmento de madeira. Talvez a novidade que valha a pena mencionar aqui, em que pese não termos vendido o que esperávamos de fibra com a nova unidade, a expressão da chapa de fibra na composição do segmento madeira cresce bastante; ela saiu de 25%, no ano passado, para 31%, como registrado aqui.

O nosso desempenho representado nessas barras na parte inferior vis-à-vis o mercado ficou relativamente fraco. No trimestre, crescemos um pouco, mas ficamos aquém do mercado. E, aqui, o que podemos mencionar, é um pouco dessa questão já falada de termos estocado um pouco mais de material do que tínhamos planejado nesse último trimestre.

Acho que não temos esse dado aqui, mas fica bem claro – quem pegar as nossas demonstrações financeiras vai perceber – um aumento significativo de estoques. Já do lado direito, no comparativo do ano, aqui, é algo que já havia acontecido nos trimestres anteriores e é a principal razão de termos ficado abaixo do mercado, foi a famosa greve dos caminhoneiros, que ocorreu por volta de maio e junho.

Por conta dessa greve, tivemos as linhas de produção de painéis paralisadas entre oito e dez dias. Como não temos muito espaço ocioso nas linhas, não tivemos muito como recuperar esses dias perdidos, ao contrário do mercado, que trabalha com uma ociosidade bem maior que a Eucatex, e ele foi capaz de cobrir essas eventuais. Não tenho notícia de quanto dias os concorrentes pararam, se é que pararam, por conta da greve, mas, mesmo que tenham parado, tiveram condições, pela ociosidade, de recuperar esse espaço perdido, coisa que não tivemos, e por isso ficamos um pouco abaixo do mercado.

Por outro lado, a notícia que é bem positiva, olhando a tabela do lado esquerdo, é o comportamento da receita, demonstrando uma forte recuperação de preço ao longo não só do trimestre, mas também do ano, porque, se olharmos o 4T, temos um crescimento de receita de 12%, com um crescimento pequeno de volume de 1,3%. Então, uma recuperação forte de preço.

E no ano também. No ano, temos uma retração de 3,7% de volume e um crescimento de receita de 8,1%, o que demonstra um forte comprometimento da Empresa com a manutenção da rentabilidade, e uma capacidade de reação em termos de crescimento de preço importante.

No slide oito, temos informações sobre a ocupação da capacidade instalada, começando pelo lado esquerdo, chapa de fibra. Aqui, já demonstramos nova capacidade, em torno de 440.000 m³; ou seja, já colocamos a nova unidade *full* do ponto de vista de disponibilidade e capacidade.

Porém, como já mencionamos, quando tomamos posse da unidade, ela tem três linhas e uma delas estava desativada. Fizemos um investimento e um tivemos um tempo para conseguir reativar essa linha; e, além do que, de novo, apesar de ser uma linha que já estava funcionando, é uma novidade para nós, houve certa curva de aprendizado. Não obstante, ficamos em torno de 72% de capacidade.

Do lado direito, temos a linha de MDF. A ocupação foi relativamente baixa para o período, mas como eu disse, temos uma notícia muito boa para a linha de MDF e HDF, que é a redução da utilização da linha para a produção de finos. Enfim, de forma geral, o aproveitamento integral da largura da máquina.

A máquina tem nove pés, e, por muitas vezes, por exemplo, para a produção de chapas para divisórias, nós encolhíamos, reduzíamos o aproveitamento da linha, produzindo oito pés. Perdíamos produtividade. Com a aquisição da fibra, isso cessou. Estamos com uma utilização plena da linha, e esse número certamente irá crescer; ou já cresceu neste 1T.

A linha de MDP, como sempre, com uma utilização bastante boa, sempre próxima de 90%, 92%.

Na parte de baixo, a composição de custos. Eu dei uma olhada, a única coisa que chamou a atenção e que eu gostaria de comentar é, bem no meio, que temos a distribuição dos custos para painéis com resina. Painéis com resina são painéis de MDF e de MDP.

A chapa de fibra, como mencionamos, está do lado direito, na sua composição, ela não tem praticamente nenhum custo dolarizado. Até por isso sempre chamamos a atenção de que é um ótimo produto para fazer ACC, porque não se tem uma preocupação com montar hedge ou qualquer coisa, porque é um custo que independe do USD.

Voltando a focar nos painéis com resina, chamar a atenção justamente para a resina, que está em 27% neste 4T, e no ano passado, essa mesma resina representava somente 20% do custo. Então, é uma subida forte da participação da resina e isso é resultado do forte crescimento de preço da resina ao longo de 2018.

Esse crescimento veio não só por conta do USD, já que o metanol e a ureia são assim denominados, mas também por um crescimento do próprio valor do metanol em USD. Isso pressionou bastante o custo da resina, fez com que ela crescesse com expressão dentro da composição de custo. Ela vem arrefecendo agora no final do ano – e hoje estamos vendo como está o USD –, não tanto pela questão do USD, mas mais pela queda do próprio metanol em USD.

De qualquer jeito, vemos como esses reajustes de preço que a Empresa fez ao longo do ano foram providenciais, de tal forma a preservar a rentabilidade da Companhia.

Indo para o slide nove, aqui, informação sobre o segmento de tintas. Começando no lado direito, não foi um bom período para o mercado – aliás, foi período um bem difícil –, como também não foi para a Eucatex. Olhando a tabela do lado direito, há uma queda de volume, que está, coincidentemente no mesmo patamar que a de mercado.

No ano, o mercado cai 2,1%, em termos de volume. São dados de ABRAFATI e Eucatex. É um dado geral da ABRAFATI para o mercado, e o da Eucatex, é o nosso próprio. E nós caímos 0,7%. Caímos um pouco menos que o mercado durante o ano todo.

Mas aqui, também, é possível demonstrar uma recuperação importante de preços. Vocês podem ver na tabela do lado esquerdo, na parte superior, que a receita cresce 8,5% no trimestre, com uma redução de volume de 5%. E, no ano, ela cresce 7%, com uma redução de volume de 0,7%.

Então, há uma recuperação de preço bastante importante, principalmente no último trimestre. E, de novo, sempre com o intuito de ter uma rentabilidade adequada para a Companhia.

No slide dez, isso aqui é uma demonstração de resultados resumida. Na receita, já falamos fartamente sobre ela. Vale a pena começarmos passando os olhos pelo custo de produto vendido, antes de falarmos sobre ativo biológico, mas falar sobre essa linha do custo de produtos vendidos, em que demonstramos que a Companhia, não obstante esses aumentos de custos que mencionamos, trabalha em um nível, do ponto de vista operacional, bastante adequado, mantendo seu patamar de rentabilidade. Isso é o mais certo de ver.

Na verdade, quando olhamos o trimestre, há um crescimento muito grande do ativo biológico, que acabou influenciando a margem bruta. A margem bruta dá um pulo grande, de 26% para 35%, mas muito mais pela questão do ativo biológico do que propriamente por uma questão operacional. É importante chamar a atenção para isso,

que a Companhia operou de maneira bastante estável durante esse ano de 2018, tanto no trimestre quanto no ano.

Nas despesas administrativas, como mencionei, há um pouco de pressão, mas podemos ver que é muito pequena do ponto de vista nominal, para algum acréscimo de estrutura por conta da nova unidade. Mas vemos que é um valor muito pequeno, e a representatividade dessa despesa administrativa vis-à-vis o faturamento está até menor do que ela foi no período anterior.

As despesas comerciais, no trimestre, têm um crescimento nominal relativamente importante, de 2%, fruto do crescimento das exportações. Mas quando olhamos o ano, percebemos que a representatividade dessas despesas comerciais vis-à-vis a receita líquida até caem.

Como resultado desse faturamento, margem bruta e despesas, olhando o EBITDA recorrente, como comentamos no início, há um crescimento em torno de 9% em Reais, e algo em torno de 0,5, 0,8 em termos percentuais.

No lucro líquido, já havíamos comentamos no primeiro slide, uma retração do lucro líquido recorrente em torno de 15%. Então, se pegarmos essa coluna de 2018 e subirmos um pouco os olhos, vemos que há um resultado de despesa financeira bem aumentado, fruto, principalmente, da variação cambial no ano, o que fez com que acabássemos tendo uma retração do nosso lucro líquido.

No slide 11, temos a parte de endividamento. Aqui, há uma variação nominal na dívida do final do ano de 2017 para o ano de 2018, em torno de R\$85 milhões. Aqui, dois aspectos principais para essa variação, para esse aumento: o primeiro deles, que eu já comentei, é a questão de investimento em giro. Não está na apresentação, mas se pegarmos as demonstrações financeiros no site ou nos jornais hoje, veremos um forte crescimento dos estoques.

Novamente, isso tem um lado positivo, porque esse é um material que já está pago e disponível para venda, mas a verdade é que pressionou o nosso giro. Fizemos estoques para em torno de R\$45 milhões a R\$50 milhões, crescimento nos estoques. E também, uma influência dessa marcação; não sei se o tema é mercado, a taxa do dia no que diz respeito ao câmbio. Mas, de novo, enfatizo que boa parte dessa marcação diz respeito a linhas de comércio exterior, de ACC, que estão lastreadas em importações, em sua maior parte, de chapa de fibra. E a chapa de fibra, quando tentarmos ver como se compõe o seu custo, encontraremos energia elétrica, mão-de-obra, madeira e energia térmica, custos esses que não tem nenhuma ligação com a variação cambial.

E o ACC é um compromisso físico. Eu adianto hoje o resultado de uma exportação que realizarei em seis meses. Em seis meses, terei que exportar aquela quantidade física que eu me comprometi. Mas, essa quantidade física, se o USD está a R\$3,50 ou R\$4,00, ela custa basicamente a mesma coisa em Reais. Então, a Companhia tem uma proteção no que diz respeito a essa variação, em que pese essa influência no que diz respeito à dívida.

Obviamente, a relação dívida/EBITDA tem um crescimento por duas razões: primeiro, por esse investimento em giro que nós fizemos; e segundo, por essa variação do câmbio. Ela sai de 1,6x para 1,8x.

Somente a título de exercício, se pegarmos o quanto tínhamos de dívida em 2017 e convertemos no USD do final do ano, eram US\$100 milhões, e no final de 2018, US\$105 milhões. A diferença é muito pequena.

No perfil do endividamento, reduzimos um pouco da pressão a curto prazo, mas ela ainda é fora do que gostaríamos. Não concluímos uma operação de debênture que pretendíamos fazer. Ficamos com uma demanda aquém do que achamos interessante, e estamos trabalhando em outra linha, que é a utilização desses mesmos ativos florestais para fazer uma operação com lastro, com garantia nesses ativos, que eram os mesmos que iríamos utilizar para as debêntures. Então, estamos trabalhando nessa operação para buscar esse alongamento importante na parte de endividamento.

No slide 12, temos as informações dos nossos investimentos. No ano de 2018, não temos muita novidade. Um pouco mais do que 2017, talvez um pouco influenciado pelas questões da nova linha.

E, para 2019, esperamos um crescimento desses investimentos basicamente por duas razões: primeiro, a necessidade de plantarmos mais florestas, como demonstraremos no próximo slide; e a segunda, porque temos mais uma unidade para manter e fazer investimento de manutenção e sustentação no final do ano.

Agora, o nosso último slide, número 13, um informativo das fazendas, todas elas no estado de São Paulo, e os raios médios para o abastecimento das plantas. Eu gostaria de destacar, na parte inferior, essa mudança de patamar que mencionei, das florestas plantadas. Sairemos de um número em torno 4.300, 4.440 ha/ano, e vamos para 6.000, 6.100 ha, justamente para, daqui a seis ou sete anos, fazer frente a essa nova unidade.

Basicamente, era isso que gostaríamos de transmitir. Ficamos à disposição para eventuais perguntas. Obrigado.

Ruan Pires, Charles River:

Bom dia, José Antônio. Eu tenho uma pergunta em relação a linha de chapa de fibra, a nova linha. Já estamos no final de março, neste momento. Você poderia comentar um pouco como está indo a comercialização do volume? Vocês já estão conseguindo escoar tudo o que está sendo produzido com os seus clientes? Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia, Juan. Obrigado pela pergunta. Não gostamos muito de adiantar essas informações, mas, de certa maneira, sim, eu diria que localmente estamos absorvendo bem a nova planta, principalmente por essa decisão que tomamos de passar alguns produtos que utilizavam chapa fina de HDF para utilizar chapa fina de fibra.

O principal produto que estou mencionando são os painéis de divisórias. Nós os fazíamos com chapas de HDF e agora passamos a fazer com chapa de fibra. Isso por si só absorveu um volume importante dessa nova linha.

Internamente, está caminhando bastante bem. Estamos com um pouco mais de *delay* na parte de exportação. Acho que entraremos um pouco mais em fase nesse mês de abril. Mas, de forma geral, colocamos um bom percentual da linha no mercado.

Ruan Pires:

Está ótimo. Muito obrigado.

Renato Maruichi, Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre exportações, principalmente em painéis de madeira. Vocês ficaram bastante rentáveis por causa do câmbio e da demanda doméstica que ainda está patinando, mas vamos supor que no 2S tenhamos um ambiente macro mais favorável e as exportações percam a atratividade. Nesse cenário, vocês que a Eucatex, assim como os seus concorrentes, redirecionaria esse volume de exportação para o mercado doméstico, ou manteria esse volume para fora?

E a segunda pergunta, ainda em painéis de madeira, é sobre a dinâmica de preço de curto prazo. Vocês acham que espaço para aumento de preço nesse ambiente de agora? E, se tiver, qual seria o racional desse aumento? Seria recomposição de margem, seria uma demanda mais forte? Essas são as minhas perguntas. Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia, Renato. Obrigado pelas perguntas. Com relação a exportação, é evidente que o câmbio tem uma influência grande, mas temos aqui uma deliberação de sempre termos esse canal como um canal que não é uma alternativa que vai e volta, mas algo que a Empresa tem como estratégico.

Como eu mencionei, o nosso principal produto de exportação é a chapa de fibra. E a chapa de fibra tem uma competitividade muito grande no mercado externo. Primeiro, como eu disse, porque ela é isenta de resina. Ela tem um custo bastante interessante, e é um produto altamente desejável.

Se você pesquisar um pouco, em diversos mercados fora do Brasil, e aqui também está ocorrendo isso, há uma preocupação muito grande com formol. Então, há um movimento muito grande da redução do formol na composição dos produtos de MDF e MDP.

E porque a chapa de fibra é isenta de formol, porque ela não leva resina, ela é um produto absolutamente desejável e não é muito disponível no mundo. Então, é um produto em que temos uma boa margem. Obviamente, essa margem depende da taxa de câmbio, mas temos um bom espaço.

Com relação aos nossos concorrentes, de fato, tem se feito nos últimos anos, até por essa dificuldade interna, acho que desde 2014 o mercado vem patinando, todos fizeram um esforço muito grande para o aumento das exportações, e essas devem ter dobrado nos últimos anos, ou mais.

Acho que se o ambiente interno melhorar e absorver parte das quantidades, dessa ociosidade da produção, é possível que esse material que hoje está sendo exportado

seja direcionado para o mercado interno. Eu acredito que, principalmente no caso deles, e também no nosso, que exportamos um pouco de MDP e MDF, o câmbio tem uma influência muito grande.

Se o câmbio arrefecer, é provável que isso seja uma boa notícia do Brasil, e boas notícias do Brasil, provavelmente, significam um mercado mais forte internamente. Então, é provável que se redirecione parte das exportações para o mercado interno; não de chapa de fibra, de novo, mas dos produtos de MDP e MDF.

Com relação ao aumento de preços, eu seria um pouco mais cauteloso. Fomos capazes de demonstrar fortes correções que fizemos no ano passado em todos os nossos produtos, e estamos no momento de observar. Observar um pouco o mercado antes de propormos qualquer aumento.

Por outro lado, o que se tem de positivo é que, não obstante haja essa subida de USD, estamos com os custos relativamente controlados. Não acho que esse patamar de R\$4, que chegou a bater hoje, seja um patamar real. No final de semana, o Bolsonaro vai acabar convidando o Maia para ir até o Palácio, e acho que segunda-feira – é só um prognóstico – o USD amanhecerá mais baixo.

Acho que os custos já subiram o que tinham de subir, estamos em um momento de observar. Não vejo muito espaço para aumento de preço, pelo menos neste momento.

Renato Maruichi:

Muito obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. José Antônio para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Gostaria de agradecer a todos, agradecer os que nos acompanharam, fizeram perguntas. Pelo que estou vendo aqui na tela, estamos acompanhando, temos algumas perguntas no *webcast*, mas, como dissemos de início, endereçamos as respostas *a posteriori*. Mas, enfim, desde já, agradecemos.

Agradecemos quem nos acompanhou, e desejamos a todos um bom dia. Até a próxima. E a próxima está mesmo próxima, porque já estamos encerrando o 1T, daqui a uns 40 dias divulgaremos os resultados de janeiro a março.

Muito obrigado a todos, e até.

Operadora:

A teleconferência da Eucatex está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.



“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”

