



Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 3T18.

Informamos que esse 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 a teleconferência, queiram, 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 e 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 agora de passar a palavra ao senhor José Antônio Goulart de Carvalho, Diretor Vice-Presidente Executivo e de Relações com Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor José Antônio, pode prosseguir.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia a todos que nos acompanham nessa manhã nesta teleconferência onde vamos apresentar os resultados da Eucatex relativos ao 3T18.

De certa forma, após um 2T bastante difícil, um trimestre que foi muito marcado por essa questão da greve dos caminhoneiros que desarranjou a economia e as empresas – nós, por exemplo, tivemos dificuldades em diversas unidades para abastecimento notadamente de resina, o que acabou fazendo com que tivéssemos que parar em torno de oito dias cada uma das plantas de painéis – de certa forma, foi bom esse 3T, um trimestre normal, em que, em tese, estamos imersos durante todo esse trimestre em um processo eleitoral.

Em verdade, foi um trimestre positivo. Vamos mostrar ao longo da nossa apresentação alguns indicadores que são importantes para o nosso setor, como, por exemplo, da ABRAMAT que vinha de um número negativo no 2T e passa a um número positivo no acumulado do ano. O setor de painéis teve um trimestre bastante forte e o setor de





tintas, enfim, andou um pouco de lado, mas de qualquer jeito um pouco relativamente positivo.

Enfim, creio que nós estamos virando uma página, com o final desse processo eleitoral, estamos iniciando um novo período, acho que um período onde é possível ter expectativas melhores e expectativas assim alimentam a questão da confiança, tanto de consumidores quanto de empresas, o que é um ponto de partida para qualquer tipo de recuperação.

Temos a preocupação não com o mercado local, mas com o mercado externo, principalmente vinda dos Estados Unidos, onde começamos a ver um processo de inversão do afrouxamento monetário para um aperto, o crescimento do déficit interno com essas reduções de impostos que tem sido realizadas pelo Presidente Trump sem que haja contrapartida na redução das despesas.

Então, é um cenário que preocupa, provavelmente teremos juros mais altos nos Estados Unidos, que acabam se materializando em uma apreciação do câmbio, o que de certa maneira, para nós particularmente podemos considerar até como oportunidade.

Já falamos disso anteriormente e agora de maneira mais enfática, quer dizer, estamos com uma nova unidade, e uma boa parte do destino dessa produção será para exportação, então o fato de termos eventualmente um USD mais apreciado pode representar um importante incentivo para a questão das exportações dessa nova planta.

Vamos dar início à nossa apresentação propriamente dita. Começamos, como sempre fazemos, com alguns destaques no período. Nossa receita líquida teve um crescimento de 2,4%, atingindo R\$321 milhões no trimestre. No ano, o crescimento é um pouco superior, de 4,5%.

Neste trimestre, até vamos também comentar mais para frente, faltou um pouco de fôlego em termos de produtos. Nós viemos bem rasos em termos de estoque e entramos rasos neste 3T e isso acabou deixando de fazer com que pudéssemos aproveitar algumas oportunidades.

Mesmo assim, conseguimos um bom desempenho em termos de EBITDA, tanto no crescimento em Reais, em torno de 11% no trimestre, com o acumulado de praticamente 10% nos 9M18. Assim como uma melhoria também na margem EBITDA, que atingiu 19,2%, com crescimento de 1,5 p.p.

No lucro líquido recorrente, isso acabou não se traduzindo porque houve uma contribuição negativa para o lucro líquido, tanto, como vamos ver mais adiante, do valor justo do nosso ativo biológico quanto da variação cambial. Esses dois aspectos acabaram influenciando o lucro líquido, que apresentou uma retração em relação a igual período no ano passado e nos 9M18.

Um fato relevante que já vimos comentado há algum tempo é a aquisição da unidade de fibras da Duratex que agora, neste último mês de outubro, iniciou a produção. No quadro do próximo slide, o slide três, temos uma nova configuração de unidades da Eucatex. Incorporamos agora a sexta unidade, fora o viveiro que nós temos de mudas, ao nosso parque fabril.





Aqui, os senhores veem todas as unidades com seus respectivos produtos e capacidades instaladas e agora, na parte central deste slide, nós colocamos a unidade de Botucatu. É uma unidade que deve trazer em torno de uns 20% de aumento de capacidade de produção em termos de metro cúbico de painéis e algo na mesma ordem do ponto de vista de acréscimo de receita.

Nós praticamente dobramos a nossa capacidade de produção de chapas de fibra e também acrescentamos uma capacidade bastante interessante em pintura, impressão de papel, e aqui não está demonstrado também, na capacidade de seccionar, de fazer o chamado (08:31) dos painéis para já oferecer o painel pré-cortado para o mercado, porque além das três linhas de produção de chapas de fibra, nós também adquirimos a linha de pintura, que lá estava, a impressora de papel e a seccionadora de chapas.

Dessa nova linha, nós entendemos que aproximadamente 40% dela vai para o mercado externo e 60% dela vai ficar no mercado interno. Como eu disse, nós já iniciamos a produção agora no últimos mês de outubro. Claro que foi um processo de retomada e assunção dessa propriedade.

No fundo, não compramos uma empresa, nós compramos ativos, o que é bastante diferente de comprar uma empresa, onde você já tem um processo de continuidade. Nós compramos equipamentos e instalações, então tivemos que fazer todo um processo de cadastramento de produto, de uma organização geral que não existia.

Na verdade, em outubro, nós já fomos capazes de produzir em torno de 70% da capacidade instalada, e agora em novembro estamos rodando a plena e devemos estar muito próximos neste mês de novembro da capacidade total da Empresa, o que deve fazer com que o nosso resultado do 4T, tanto do ponto de vista de receita quanto de geração de caixa, seja bastante diferente e positivo com relação a igual período do ano passado, quando não existia essa unidade.

Seguindo adiante, nesse slide e no próximo, nós temos dois índices ou estatísticas do setor que são mais importantes para a Companhia, começando com o índice da ABRAMAT, que é um termômetro importante para o setor de material de construção. Aqui, podemos olhar os produtos que a Eucatex tem nesse setor, que seriam pisos, tintas, portas e divisórias.

Depois de um fechamento de semestre negativo, como vocês podem ver aqui em verde do lado direito no gráfico, há uma virada desse índice para positivo no acumulado dos 9M e a expectativa de que feche o ano positivo, que é uma boa notícia para esse setor, que congrega tantos produtos da Empresa.

Seguindo adiante, no slide cinco, aqui é mais uma estatística do que um índice, é uma evolução da capacidade instalada dos diversos tipos de painéis de madeira que estão no mercado brasileiro versus produção. O que é interessante ver aqui, olhando para o último gráfico de barra do lado direito, é que há uma redução significativa da ociosidade.

Essa parte superior em amarelo, esse percentual em amarelo, é a ociosidade do setor, então podemos ver que neste trimestre nós tivemos a menor ociosidade nos últimos quatro anos. Aqui não está demonstrado, mas no 2T, a ociosidade do setor foi da ordem de 32%.





Essa redução da ociosidade, podemos olhar na tabela na parte inferior, como comentei no início dessa teleconferência, é pelo bom desempenho do mercado de painéis, tanto do mercado interno quanto do mercado externo, notadamente no produto MDP, o que dá para ser constatado nessa tabela que está na parte inferior do slide.

Nós tivemos um crescimento total neste trimestre de 10,4%, considerando todos os tipos de painéis, sendo a contribuição de 11,1% do mercado interno e 7% do mercado externo. Então, foi um bom trimestre para o setor.

No slide seis, temos um mapa que normalmente apresentamos, que é nossa receita líquida, mostrando a do trimestre e a dos 9M, que já falamos, mas aberta por produto, do lado esquerdo, e por segmento, do lado direito.

O que vale a pena destacar aqui, que está em verde, é o mercado externo, nessa pizza do lado direito, que representou nesse período 19% da nossa receita total. Se olharmos os últimos trimestres, vemos que esse número ficava em torno de 13% a 15%, então já foi um trimestre em que a representatividade do mercado externo se fez presente.

Nós acreditamos que, com a entrada da nova linha, como eu disse, sendo que 40% dela deve se destinar ao mercado externo, que esse índice deve ir crescendo gradativamente e se aproximando de 25% da nossa receita total.

No slide sete e nos próximos slides, vou falar um pouco do desempenho operacional da Empresa em si, começando com o segmento de madeira, segmento esse que, olhando o gráfico de pizza do lado direito, congrega esses produtos que aqui estão.

Nos próximos meses, o que vai acontecer é que, nesse azul onde tem o HDF e o MDF, que representou 36% da receita, dentro desse pedaço da pizza estão também os painéis de divisórias e telas portas para a área de construção civil e para acompanhar os próprios painéis.

A nossa intenção, já agora em novembro, por conta da aquisição da nova linha, é passar tanto os painéis de divisória quanto os painéis para portas para chapa de fibra. Então, o que deve acontecer, pela entrada da nova linha, é um crescimento da representatividade da chapa de fibra, tanto pelo volume adicional de produção, quanto também por ela passar a congregar divisórias e portas.

Isso também ajuda porque, do que eu falei de 60% do volume que vai ser destinado ao mercado interno, uma parte, com algum significado desse 60%, já tem destino certo, que é a produção de painéis de divisória e portas. A ideia é que liberemos MDF para ir ao mercado. Nós acreditamos que teremos em torno de 4.000 cúbicos adicionais por mês de MDF que vai para o mercado, além, obviamente, do acréscimo das chapas de fibra.

Passando a olhar a parte inferior do slide, do lado esquerdo, nós vemos que tivemos um desempenho que ficou aquém do mercado. O mercado no trimestre, de forma geral, cresce 10,4% e a Eucatex perde 5,3% no volume.





Não há essa demonstração aqui, mas olhando um pouco minhas anotações, o 3T17 foi um trimestre positivo para nós e, principalmente, foi um trimestre em que entramos com uma disponibilidade de material bastante grande e tivemos a oportunidade de realizar estoque. Neste trimestre agora, nós entramos muito rasos, quer dizer, entramos praticamente sem disponibilidade de estoque e contando muito mais com a produção do próprio período.

E por que nós entramos rasos? Porque nós tivemos, no início do ano, quase 20 dias de paradas na T-HDF, que foi uma intervenção para melhoria, e depois tivemos as paradas involuntárias por conta da falta de matéria-prima por conta da greve dos caminhoneiros. Então, entramos muito rasos e acabou que ficamos com uma disponibilidade do produto menor do que tínhamos no mesmo período do ano passado. Mas não é uma falta de oportunidade por si só, é uma questão muito mais relativa à disponibilidade.

Mas o que é interessante, e eu chamo a atenção para a tabela do lado esquerdo na parte de cima, é que, não obstante tenhamos perdido 5,3% do volume, nós ganhamos 9,4% na receita, o que significa uma recuperação importante de preços ocorrida neste trimestre. Essa recuperação de preços vem, obviamente, uma parte pelas exportações, mas também correções importantes no mercado interno, buscando uma manutenção ou uma recuperação de margem, já que os custos também vieram fortes neste período.

Indo para o slide oito, não temos muita novidade, aqui temos a utilização da capacidade instalada. Se olharmos para a chapa de fibra, ela sempre é um pouco menor do que as outras linhas. Ela é uma linha mais antiga, ela acaba demandando mais paradas, mas o número de 72% é o mesmo número que tivemos no ano passado.

Na linha de HDF, 84%, e no período passado havia sido 85%. No MDP e pisos, a soma dessas duas colunas azuis, ficamos em 89% e tinha sido 91%. E no piso, normalmente é nesse patamar, porque é uma linha muito simples, é quase uma linha de usinagem. As linhas de chapas são linhas bastante pesadas e muito caras. A linha de piso é uma linha simples, é uma linha de usinagem, mas temos uma capacidade muito grande e estamos sempre rodando em torno de 50%.

Na parte de baixo, não há também muitas novidades, é um gráfico de composição de custos que serve para o melhor entendimento de cada produto e, eventualmente, para montagem de projeções.

Seguindo adiante, vamos para o desempenho do segmento de tintas, no slide nove. Aqui, começo olhando um pouco o desempenho dos 9M, que é essa tabela do lado direito no meio do slide, essa faixa rosa, onde vemos informações do mercado e da Eucatex. O mercado, nos 9M, tem um recuo de 0,8% no seu volume. Já a Eucatex tem um crescimento de 0,9%.

Então, no acumulado do ano, ainda que não seja nada grandioso tanto para um lado quanto para o outro, estamos com um desempenho um pouco melhor do que o do mercado. Porém, no trimestre, o mercado está em 0,7% de crescimento e nós tivemos uma perda de *market share*, portanto, tivemos um recuo de 6%, aproximadamente.





Mas eu chamo sua atenção para a tabela que está na parte superior do lado esquerdo do slide, onde mostramos que, não obstante termos essa queda de 6% no volume, tivemos um incremento de quase 6% na receita, o que também demonstra uma recuperação de preços. Isso foi muito importante para fazermos frente aos aumentos de custos que ocorreram nesse período, principalmente por conta da variação cambial.

Quer dizer, os insumos de tinta têm muita influência do câmbio e realmente deram uma puxada nesse período, mas, como posicionamento estratégico, procuramos recuperar preço no trimestre e isso nos custou algum espaço no mercado, mas nós achamos uma medida importante.

A mesma coisa, de certa forma, mas sem perda de *share*, acontece nos 9M. Temos um pequeno crescimento de 0,7%, mas temos um crescimento de 6,6% na receita, ou seja, ao longo do ano, estamos privilegiando as margens no sentido de manter a rentabilidade da Empresa. Na parte inferior, também mais como informação, no lado esquerdo temos a distribuição dos nossos custos e do lado direito, a utilização da capacidade.

Vamos adiante, no slide dez, temos um demonstrativo de resultados bem resumido. Começamos com a receita, que já falamos desde o início. Temos um crescimento de 2,4% no trimestre e 4,5% nos 9M. O que eu gostaria de chamar a atenção aqui é para o custo dos produtos vendidos.

É evidente que, olhando no trimestre, quanto menor a representatividade vis-à-vis a receita, tanto melhor. Nós tivemos então no trimestre um melhor desempenho operacional, na medida em que o nosso CPV no trimestre, se olharmos na tabela, representou 71,8% da receita, enquanto que no trimestre passado era 74,3%.

Essa melhora de desempenho operacional acaba não sendo refletida na margem bruta justamente, como comentei no início, por causa da questão do valor justo do ativo biológico. No trimestre passado, nós tivemos uma variação positiva de quase R\$13 milhões e agora uma variação positiva de somente R\$1 milhão.

Então, obviamente, isso acaba impactando a margem bruta, ainda que não seja representativo de caixa ou propriamente do desempenho operacional. Tem muito mais a ver com o valor inicial da madeira e com um custo de capital que se estima.

Vindo um pouco mais para baixo, olhando as despesas administrativas e comerciais, se olharmos, em um primeiro momento, do lado direito, o valor delas nos 9M ou a representatividade delas vis-à-vis a receita nos 9M, percebemos uma estabilidade ou até uma pequena melhora. Mas, olhando no trimestre principalmente, do lado esquerdo, percebemos um aumento nominal dessas despesas, principalmente das comerciais, que saíram no trimestre de R\$43,9 milhões e foram para R\$49,3 milhões.

Isso tem muito a ver, claro, primeiro com o próprio crescimento das receitas de forma geral, mas, segundo, com o crescimento das exportações. Nós tivemos um crescimento importante, nós falamos que as exportações passaram a representar 19% da receita, e as exportações têm custos comerciais associados mais altos do que no mercado interno. Isso acaba fazendo com que tenha esse tipo de movimento.

O resultado dessa receita, lucro bruto e despesas está refletido no EBITDA, em que já comentamos logo de início que é uma melhora importante. O EBITDA do trimestre





ficou em R\$61,6 milhões contra R\$55,5 milhões e estamos no ano com R\$167,5 milhões contra R\$153,2 milhões. Então, tanto uma melhora em Reais quanto uma melhora também em percentual. Ficamos com 19,2% neste período.

Também falamos de início que isso acaba refletindo no resultado do lucro líquido, porque nós temos essa questão do valor justo, que veio de R\$3 milhões para praticamente R\$1 milhão, sem muita influência da questão operacional, e tivemos influência do resultado financeiro, principalmente por conta da variação cambial. Esses dois efeitos acabaram impactando o lucro líquido, tanto recorrente quanto o contábil, que acabou tendo uma redução comparativamente ao ano passado.

No slide 11, temos algumas informações sobre endividamento. Nesse slide, nós não costumamos fazer isso, mas, se olharmos a penúltima coluna, eu trouxe o final do 1S18. Essa foi a última fotografia que tínhamos do nosso endividamento.

Se olharmos a dívida líquida no 1S, ela é praticamente de R\$372 milhões e fechamos agora no trimestre seguinte com R\$373 milhões, ou seja, praticamente tivemos uma estabilidade da dívida, em que, se olharmos as últimas linhas, ainda tivemos uma variação cambial com algum significado, porque o USD fechou no final do 1S em R\$3,8552 e, no final de setembro, em R\$4,0039.

Então, teve uma variação cambial relativamente significativa e, não obstante a isso, conseguimos manter o patamar da dívida estabilizado.

Olhando a relação dívida líquida/EBITDA e de novo ainda olhando um pouco da última fotografia, há uma redução da expressão da dívida vis-à-vis o EBITDA por conta da manutenção da dívida e do aumento do EBITDA. Ela cai de 1,7x para 1,6x.

Outra coisa interessante de olhar quanto a essa fotografia de junho é a questão da dívida de curto prazo, que vai de 74% para 65%. Acho que no próprio slide vamos mostrar isso, mas isso é fruto de uma operação que fizemos com o Bradesco e colocamos o percentual da dívida mais para longo prazo. Continuamos trabalhando nessa direção e vamos falar disso no próximo slide.

Com relação à fotografia do final do ano, que seria a segunda coluna de 2017, há um crescimento da dívida com algum significado, mas se olharmos na última linha, como mostramos até aqui, a variação cambial no período foi R\$43 milhões. Se isso não explica 100%, explica uma boa parte dessa variação da dívida líquida entre o final do ano e esse setembro agora.

Há duas coisas que gostaríamos de destacar. A primeira é que, normalmente, falando mais da relação curto e longo e da própria variação cambial, privilegiamos as linhas de comércio exterior e sempre mantemos um volume importante de ACC que tem duas características. Primeiro, ele cai no curto prazo sempre, que é até 360 dias, e depois, obviamente, ele flutua como flutua o USD. No caso, com uma variação cambial expressiva, ele acaba tendo um valor mais durável em Reais.

O que eu sempre chamo a atenção é que fazemos bastante uso dessas linhas, mas com uma certa tranquilidade, porque o produto principal, que deve representar mais de 85% das nossas exportações, é a chapa de fibra.





E, como eu sempre digo, o custo da chapa de fibra não tem influência do USD, porque ela é nossa mão de obra, ela é a floresta que já está plantada, ela é a energia elétrica e energia térmica, então, qualquer que seja o valor do USD, não há uma variação no custo da produção desse produto e, no final do dia, o que temos que exportar são metros quadrados. Claro que, se nós adiantamos o câmbio e depois o câmbio se aprecia, é uma perda de oportunidade, mas não necessariamente um problema de custo.

Eu fiz uma conta comparando setembro do ano passado com setembro de agora e, se expurgamos nessa conta que eu fiz e estou repetindo para os senhores a variação cambial do período, o que aconteceria com a dívida seria uma redução na ordem de uns R\$15 milhões. É interessante vermos que essa flutuação tem muito a ver com a parte cambial e muito pouco a ver com o desempenho da Companhia.

No slide 12, nós trazemos informações iniciais do processo que estamos trabalhando, inclusive já apresentamos na reunião de Conselho de terça-feira e obtivemos aprovação e agora vamos submeter esse processo de emissão de debêntures à aprovação de uma AGE que será realizada no dia 22. É um processo de emissão de debêntures simples não conversíveis para distribuição pública.

A ideia de valor é entre R\$50 milhões e R\$120 milhões, construindo daquele processo de *bookbuilding*. A destinação desses recursos vai melhorar o perfil da dívida, o que tem um pouco a ver com o que apresentamos no slide anterior nessa questão de curto e longo, e o reforço de capital de giro, que será importante porque, com a sorção da nova planta, nós temos novos compromissos tanto de plantio de floresta e compra de madeira quanto o próprio giro do negócio.

São debêntures com garantia em florestas e para um prazo de quatro anos. Estamos bastante confiantes na boa aceitação dessas debêntures, primeiro porque, de forma geral, quem nos acompanha percebe que a Companhia entrega resultados muito consistentes, mesmo em períodos mais difíceis.

Já passamos pelos últimos anos por dificuldades grandes. Se olharmos 2015 e 2016, ou 2017, como foram períodos difíceis, como o mercado se mostrou difícil e, ainda assim, se olharmos os resultados da Empresa, eles estão obviamente um pouco menores, mas bastante consistentes.

Do outro lado, é uma debênture que conta com uma garantia interessante porque são florestas localizadas no estado de São Paulo, onde há uma demanda muito grande por esse ativo. É um ativo de muito boa qualidade. Além disso, temos que pensar também, olhando para frente, que estamos incorporando uma nova unidade à Empresa que produzirá resultados de faturamento e caixa e que esse caixa não será comprometido antes de dezembro de 2022, até o período que a própria debênture já terá sido liquidada.

Na verdade, o que acertamos como pagamento para o ativo para o recebimento da unidade da Duratex foi a entrega de um ativo florestal, quer dizer, terras e florestas em dezembro de 2022. Então, rodamos 2019, 2020, 2021 e 2022 inteiros sem ter que fazer nenhum descaixa de recursos. Então, estamos bastante animados com esse processo que entendemos que, antes do final do ano, deverá estar concluído.





No slide 13, temos informações sobre investimentos. Na parte superior, os investimentos trimestrais e na parte inferior, os acumulados do ano. Estamos um pouco acima do ano passado, mas sempre focados na sustentação das fábricas e na implantação e manutenção das nossas florestas. A distribuição desses investimentos está na pizza do lado direito, onde temos uma estimativa para fechar o ano em R\$96 milhões.

Estamos em fase de planejamento e orçamento, mas acreditamos que, para 2019, esse número deverá ser da ordem de R\$120 milhões, por conta de termos que sustentar e manter uma nova unidade e termos que plantar um volume maior de florestas.

Indo para o último slide, o slide 14, aqui é muito mais informativo do que qualquer outra coisa. São informações das nossas florestas, são 75 fazendas, praticamente 46.000 hectares no estado de São Paulo. Nosso raio médio nesse período está do lado direito na parte superior: 126 quilômetros para Salto e 52 quilômetros para Botucatu.

Na parte inferior, um gráfico de colunas, mostrando quanto já plantamos até agora, em torno de 3.000 hectares, e o programa do ano, de 4.266 hectares. Isso certamente terá uma alteração para os próximos anos. Vamos sair desse patamar de 4.000, 4.500 hectares, para um patamar em torno de 5.000 hectares, justamente para começar a preparar florestas para daqui a sete anos, pelo fato de termos essa nova unidade.

Basicamente, era isso que nós tínhamos para apresentar. Ficamos à disposição de eventuais perguntas. Obrigado.

Matheus Chermouth, BTG Pactual:

Bom dia, José Antônio. Sobre a questão da permuta de ativos entre vocês e a Duratex, você já deu um pouco de cor no *topline* do que a planta nova traz. Do lado de custo, você comentou que o desencaixe só deveria ocorrer por conta da permuta do ativo florestal, e isso só deveria acontecer em 2022. Você podia explicar um pouco melhor isso, enfim, o impacto de custo por conta de vocês estarem passando esse ativo para a Duratex? Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Obrigado pela pergunta, Matheus. Sim, nós temos uma fazenda que fica na região de Capão Bonito que, para nós particularmente, está bastante fora de raio. Está a quase 180 quilômetros de Salto, que é a unidade que ela abastecia. É uma área em torno de 2.600 hectares, até então, do nosso efetivo plantio, temos praticamente 28.000. Ela tem algum significado, mas está longe de ser altamente representativa.

O que nós combinamos então foi, lá tem uma floresta plantada, nós passamos essa propriedade para a Duratex, mas vamos ficar na posse dessa área cuidando da floresta que lá está até dezembro de 2022. Nesta data, parte da produção dessas florestas, exatamente 350.000 cúbicos, vamos colocar à disposição da Duratex, que vai se encarregar de cortar e levar essa madeira.

O restante, o saldo dessa floresta, e é um pouco de prognóstico, mas deve ser em torno de 150.000 ou 200.000 cúbicos, será madeira nossa. A partir deste momento,





como eu disse, é que devemos sentir um pouco desse pagamento, por duas razões. Primeiro, porque parte do volume que nós cultivamos ao longo desse período vamos entregar para a Duratex, então vamos ter que buscar esse volume para repor.

Nós estamos falando de um número a valor hoje de uns R\$15 milhões, que seriam esses 350.000 cúbicos. E vamos ter que reincorporar essa área ao volume de florestas da Empresa. Muito provavelmente não vamos adquirir novas áreas, mas estaremos arrendando áreas de terceiros para dar continuidade ao plantio.

Então, em linhas gerais, o que nós temos é a obrigação de entregar esses 350.000 cúbicos e provavelmente ir a mercado para comprar, que são R\$15 milhões, e arrendar em torno de 1.000 alqueires para manter o volume total de terras disponíveis. Se você calcular 1.000 alqueires, nós vamos pagar mais ou menos uns R\$2.000 por alqueire/ano para arrendar e poder plantar. Então, do ponto de vista de impacto de custo, é isso. Espero ter respondido à sua pergunta.

Matheus Chermauth:

Claro, muito obrigado.

Renato Maruichi, Santander:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas sobre o *business* de painéis. A primeira é: qual é a estratégia da Companhia nesse contexto de retomada de economia doméstica? Vocês preferem manter preço para recuperar *market share* ou um foco maior em rentabilidade?

E a segunda pergunta, ainda dentro do *business* de painéis, é: quais são os segmentos que devem se recuperar primeiro, ainda nesse contexto de retomada? Os segmentos de mais alto valor agregado ou os de mais baixo valor agregado? São essas as perguntas. Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Com relação à estratégia para o mercado doméstico, de forma geral, eu sempre digo isso e tem se provado correto esse pensamento, quer dizer, na prática ele tem acontecido, a Eucatex é uma das empresas mais tradicionais no setor de painéis de madeira. Em uma revenda madeireira, ou mesmo em uma indústria moveleira, a Eucatex é uma empresa muito reconhecida, principalmente na revenda, sua marca.

O que acontece conosco em períodos mais difíceis, como nós enfrentamos em 2016, 2017 e também um pouco agora, é que não chegamos a perder *share* de mercado. O que acaba acontecendo conosco é que perdemos o *mix*, quer dizer, nós continuamos vendendo a nossa produção. Se você for olhar um pouco dos nossos demonstrativos recentes, você vai ver que estamos sempre rodando mais ou menos com o mesmo volume.

O que acontece é que esse volume perde valor agregado, ele caminha na direção da *commodity* e ele sai um pouco dos produtos que dão mais rentabilidade para a Companhia. E isso se traduz em uma redução da rentabilidade da Empresa. Quando há uma retomada no mercado, nós voltamos a ter oportunidade de trabalhar onde





somos mais competitivos, que são em nichos de produtos com acabamento diferenciado, com mais valor agregado e com mais margem.

Eu acredito que, nessa recuperação, o volume vai vir da base. Quer dizer, o crescimento de volume vem da base e a base sempre são produtos mais *commoditizados*. Mas, obviamente, essa recuperação acaba repercutindo em toda a cadeia e, de novo, isso deve voltar a abrir oportunidades para nós para vendermos os produtos que têm mais a característica da Eucatex, que são produtos revestidos e produtos de maior valor agregado. Espero ter ajudado com a resposta.

Renato Maruichi:

Ajudou, sim. Muito obrigado.

Operadora:

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

José Antônio Goulart de Carvalho:

Eu quero agradecer a quem nos acompanhou nesta teleconferência e a quem nos fez perguntas, e agradecer o interesse pela Empresa. No último slide, como eu digo sempre, tem a relação dos nossos contatos e estamos absolutamente à disposição de todos para atendê-los com muito prazer, para eventuais questões que não tenham sido formuladas neste momento. Muito obrigado a todos e um bom dia.

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”.

