

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 2T10. Estão presentes o Sr. Antonio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores da Eucatex, e o Sr. Sérgio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Empresa e, 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 esta conferência, 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 Antonio Goulart de Carvalho, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. José Antonio, pode prosseguir.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Bom dia, senhoras e senhores. Obrigado por estarem nos acompanhando nesta apresentação dos resultados referente ao 1S10 da Eucatex. De forma geral, foi um semestre bastante bom, os resultados estão muito positivos, reforçando nossa boa expectativa para este ano de 2010.

Vamos iniciar nossa apresentação indo diretamente para o slide de número três. Como sempre, trazemos alguns destaques referentes ao período, começando pela receita bruta. Tivemos um crescimento da ordem de 21% quando comparado a igual período do ano passado, atingimos uma receita bruta de R\$473 milhões. Nossa margem bruta se mostrou estável com relação a igual período do ano passado, ficando em torno de 35%; um crescimento importante no EBITDA, atingimos R\$76 milhões, crescimento de 31% com relação ao 1S09, e nossa margem EBITDA ficou em torno de 20%, contra 18,5% do ano passado.

Esses aspectos se refletiram no lucro líquido, que foi de R\$22,8 milhões, um aumento de 34,3% em relação a 2009. Crescimentos importantes no segmento de madeira no mercado interno, mas principalmente em pisos laminados e tintas imobiliárias, que continuam em uma curva bastante forte de crescimento, com 50% e 36% respectivamente.



Passando para o slide número quatro, e este é um slide que praticamente em toda apresentação que fazemos, trazemos; ele talvez seja de mais valia para quem começa a acompanhar a nossa Empresa, porque são dados que retratam de forma geral a Companhia.

Aí nós temos informações relativas às nossas três unidades, todas elas localizadas no Estado de São Paulo. Começando, falando um pouco da nossa unidade de chapa de fibra, uma unidade que fica em Salto. Chapa de fibra é um tipo de painel de madeira, semelhante a um painel de MDF. A grande vantagem da chapa de fibra é que é um painel que se forma sem a necessidade de colocação de cola, portanto é bastante competitivo em termos de custo.

É uma unidade bem verticalizada, não só fazemos esses painéis de madeira cujo destino básico é a indústria moveleira e a indústria de forma geral, mas também lá, a partir destes painéis, produzimos portas e painéis. Temos uma capacidade de 240.000 m³ de chapa dura, 1,8 milhão de peças de portas ou painéis e uma capacidade de pintura de 50 milhões de m².

Seguindo para Botucatu, nesta unidade fazemos os painéis de MDP e os pisos laminados. Os pisos laminados também representam uma espécie de verticalização, já que eles são produzidos a partir também do MDP. Nossa capacidade é de 430.000 m³ em MDP e 6 milhões de m² de piso.

Temos também diversos equipamentos para revestimento e acabamento desses painéis, e aí citamos o BP e Lacca com uma capacidade de 20 milhões de m².

Unidade de tintas e vernizes, uma unidade bastante moderna, toda ela concebida com tecnologia da ECI, uma capacidade instalada bastante significativa, 36 milhões de galões por ano.

Indo adiante, também com certo caráter informativo, alguns dados da nossa unidade florestal. A Empresa conta com 45.000 hectares de florestas, e essas florestas abastecem as unidades de Salto e Botucatu, com o raio médio retratado aí de 126 km para Salto e 44 km para Botucatu. Esses raios variam um pouco de acordo com as fazendas que estão sendo colhidas, mas sempre estão gravitando em torno destes números.

Nosso plantio para este ano até o momento é de 1.400 hectares, nós vamos intensificá-lo para o 2S, porque nossa meta para este ano é plantar em torno de 4.000 a 4.300 hectares de floresta, retornando aos patamares de 2008 e 2007.

Nessa unidade, em nossa atividade florestal contamos com os dois selos mais importantes, que atestam a boa qualidade do manejo e a parte de sustentabilidade florestal, que são os selos ISO 14.001 e o Selo Verde; e temos também, que está retratado em uma foto aí, um viveiro de mudas a partir do qual fazemos a preparação de todas as mudas que utilizamos no plantio, hoje em dia 100% de clones.

O slide número seis também é, para que nos acompanha há algum tempo, bastante conhecido, mas continua sendo um diferencial da nossa Empresa, o nosso programa de reciclagem. Hoje, toda a energia térmica da nossa unidade de Salto provém de material reciclado. Hoje nós temos Sorocaba, Campinas, Jundiaí, por assim dizer é uma floresta da Empresa. Captamos todo o tipo de resíduo de madeira, como os senhores podem ver na fotografia, no lado direito em cima, e processamos esse

material em nossa unidade, também tem uma foto da unidade aqui embaixo. Esse material é todo limpo, separado de todo o tipo de impureza, como prego, plástico ou papel, e depois é utilizado para geração de energia térmica.

Nós captamos um volume de 51.000 toneladas nesse 1S10, vamos iniciar fortemente uma rampa de crescimento de captação, porque já agora, nesses meses de junho e julho passados, começamos a funcionar com um novo pátio de madeira. Já é parte do investimento da nova linha, e com este novo pátio de madeira poderemos começar a consumir material não só para a geração de energia térmica, mas também para a produção de painéis.

Então, vamos começar um ciclo de forte aumento na captação de reciclados, de tal forma que com o passar do tempo nos aproximaremos desta nossa capacidade instalada, que é de 240.000 toneladas por ano, que é mais que o dobro do que captamos no ano passado.

Só para os senhores terem uma ideia, e isso é interessante para ter uma dimensão do programa, essas 240.000 toneladas correspondem a aproximadamente 470.000 m³ de madeira em pé, o que para ser obtido precisaria de uma área plantada em torno de 1.500 hectares de floresta.

Quando pensamos que o eucalipto é uma planta de ciclo de sete anos, para mantermos um programa constante para geração deste tipo de volume precisaríamos de mais de 10.000 hectares, e 10.000 hectares no Estado de São Paulo não saem por menos de R\$100 milhões, R\$120 milhões. Então, esse é o investimento que este programa tem poupado a Eucatex de fazer.

No slide número sete, temos um detalhamento da composição da nossa receita, primeiro com o detalhamento em termos de produtos. Os principais produtos, ainda certamente mais importantes, são o MDP e a chapa de fibra, com uma participação em torno de 60% do faturamento, mas conforme até no slide de abertura mencionamos, os produtos pisos laminados e tintas, pelos crescimentos que vêm apresentando vêm, semestre a semestre, ganhando importância na composição dos nossos resultados.

Na parte dos segmentos, do ponto de vista de distribuição de vendas, os principais são a indústria, e aí com destaque para a indústria moveleira e a área de construção civil. Destaque também para a área de revenda de painéis, com 10% na composição do faturamento. Isso basicamente são painéis e divisórias, cuja liderança da Eucatex é destacada no mercado.

Vamos passar para o slide número oito, começar a abordar um pouco cada um desses principais produtos que apresentamos neste slide anterior, começando com a chapa de fibra. Nossa utilização de capacidade ficou relativamente estável, em torno de 86%. Não obstante isso, aumentamos significativamente nossa venda no mercado interno, como os senhores podem ver no gráfico de barras no lado direito, embaixo. Esse aumento no mercado interno, já que há uma estabilidade na utilização da capacidade, é fruto da redução do volume de exportações.

Então, o mercado interno está bastante demandado e tem remunerado a Empresa melhor que o externo. Então, a Empresa tem feito ao longo desses últimos tempos uma opção pelo mercado interno. Como consequência, nosso market share cresceu. Nós saímos de 48% para 52% desse mercado.



A título de informação, temos um gráfico em pizza da composição dos nossos custos. Destaque para a questão de energia elétrica e térmica, que são muito importantes na fabricação de chapa de fibra; na parte de energia térmica, já mencionamos a competitividade destacada que a Empresa tem pelo programa de reciclagem, e na parte de energia elétrica, estamos com prazos até o final de 2012 e com bons preços, um bom contrato.

No slide de número nove, informações do nosso produto MDP, começando pela capacidade instalada. Tivemos um melhor aproveitamento da capacidade instalada nesse período; o reflexo disso pode ser visto no gráfico do lado direito. Tivemos também um incremento de vendas físicas de MDP em relação ao semestre do ano passado.

Mas não obstante esse aumento de vendas, tivemos uma redução em nosso market share; praticamente estamos trabalhando à plena capacidade. Existe capacidade ociosa no mercado, ele está crescendo; o mercado cresceu em torno de 35% nesse semestre comparado ao ano passado e, com isso, tivemos uma diminuição de participação.

Indo adiante, essa é uma informação que também já apresentamos algumas vezes, mas a Eucatex nesse semestre, 100% do que vendemos foram produtos revestidos. São produtos nos quais a Empresa se diferencia pelo padrão que está oferecendo, pelo acabamento que está oferecendo, se diferencia por estar mais próxima de seus clientes e por obter preços melhores. Então, 100% do que nós vendemos ao mercado nesse semestre foi de produtos acabados, ao contrário do que acontece de forma geral no mercado com os demais concorrentes, cujo volume de produtos revestidos é em torno de somente 25%. Então, reputamos isso como uma das vantagens competitivas de nossa Empresa.

Seguindo adiante, vamos para o slide número dez. Nós fizemos uma espécie de pré-lançamento, hoje nós temos o produto Lacca AD, que é um tipo de acabamento que nós já mencionamos, exclusivo da Empresa. Não sei quão nítida está a foto dos senhores do lado esquerdo, mas é um produto de altíssimo brilho. Este armário que está sendo mostrado aqui está com acabamento em Lacca AD, não existe nenhum outro concorrente nosso capaz de fazer esse tipo de produto.

Nós lançamos esse produto recentemente em MDF, já preparando, fazendo uma espécie de pré-lançamento, porque a partir de setembro, como vamos falar mais adiante, nós vamos iniciar a nossa produção de MDF em Salto.

Caminhando para o produto pisos laminados, um crescimento importantíssimo na utilização da capacidade instalada, nós estamos com em torno de quase 60% de ocupação da capacidade *vis-à-vis* 40% do semestre passado. Isso se refletiu nas vendas físicas, do lado direito, fortemente, um crescimento em torno de 50%, como anunciamos na abertura desta nossa conferência. Isso também se refletiu no market share, onde passamos de um market share de 30% para 37%, consolidando a nossa posição nesse mercado de pisos laminados.

Passando para o slide número 13, a título também informativo, nós participamos recentemente da 8ª Revestir, uma feira bastante importante na área de revestimentos de forma geral, revestimentos de pisos laminados, cerâmicos e outros. E nessa feira tivemos a oportunidade de lançar o produto Eucatex Evidence, e dentro da estratégia da Empresa, que é de sempre se diferenciar, sempre procurando fazer de uma forma



Inovadora, nós lançamos esse produto com régua de 25 cm, atendendo a apelos de arquitetos e decoradores. Esse tipo de produto com régua larga como essa é exclusividade da Eucatex.

Falar agora rapidamente sobre tintas e vernizes, no slide número 14. Também nós tivemos um aproveitamento, um crescimento e portanto um aproveitamento da nossa capacidade instalada muito importante. Nós saímos de um nível de 38% para 51% de ocupação, com reflexos óbvios na parte de venda física, um crescimento em torno de 35% em relação a igual período do ano passado, e com reflexos também no nosso market share, que entendemos estar em torno de 8% do mercado.

Sistematicamente, e podemos constatar isso no slide número 15, a Eucatex vem apresentando crescimentos muito expressivos e muito expressivos em relação, inclusive, ao próprio crescimento do mercado. Fazendo um cálculo, nesse período que está apresentado, enquanto a Eucatex tem um crescimento em torno de 300%, o mercado tem um crescimento em torno de 50%. Então, realmente o crescimento na área de tintas tem sido bastante importante, as estratégias que a Empresa tem adotado têm sido bastante eficazes e têm dado um resultado muito positivo.

Nós encerramos com isso a parte em que estávamos falando um pouco mais sobre produtos e desempenho mais operacional. Vamos falar um pouco agora de alguns destaques financeiros por assim dizer, neste slide número 16.

Parte dessas informações nós já demos nos slides anteriores, nos slides de abertura, mas enfim, tivemos um crescimento da nossa receita líquida da ordem de 20%. O nosso lucro bruto, que foi de R\$133,6 milhões, apresentou uma estabilidade do ponto de vista percentual, em torno de 35%. Esse lucro bruto do semestre, quer dizer, quando foi composto obviamente pelo resultado do 1T e do 2T, o resultado do 2T do ponto de vista de margem bruta está aquém do 1T. No 1T nós ficamos em torno de 36% e nesse trimestre último agora ficamos um pouco abaixo, tal forma que a média fechou em 35%.

Isso é um pouco reflexo de, primeiro, um aumento de custos. Principalmente no início do 2T nós tivemos um aumento de vários insumos, e a nossa reação do ponto de vista de preço veio um pouco mais tardia. Então, nós iniciamos o 2T com margens um pouco mais baixas e terminamos esse trimestre com margens um pouco mais altas, mas na média ficamos abaixo do 1T.

Fizemos também algumas intervenções no que diz respeito à manutenção, nós vamos comentar até um pouco sobre isso quando falarmos de outras receitas e despesas operacionais. Nós aumentamos as nossas intervenções em manutenção, isso também teve reflexo na parte de margem bruta. Alteramos a nossa política de depreciação, aceleramos um pouco a depreciação de vários equipamentos e isso também tem reflexo na área de margem bruta.

No que diz respeito às despesas, entendemos que elas estão bastante controladas. Quer dizer, começando pelas despesas administrativas, temos até um pequeno recuo em relação a igual período do ano passado, mas temos principalmente uma redução do significado importante dessas com relação à receita líquida. Nós saímos de uma representatividade de 6,8% para 5,5%.

As despesas comerciais nominalmente aumentaram, o que é de se esperar já você tem um crescimento em vendas e essas despesas comerciais abrangem despesas



variáveis, despesas com frete, despesas com comissões, mas é importante também que a representatividade dessas *vis-à-vis* a receita líquida também caiu, saindo de 15,5% para 14,5%.

Um destaque, vamos dizer assim, vamos falar um pouco sobre essa questão de outras receitas e despesas operacionais. Em que pese essa característica, essa chamada de operacionais, há muito dessas despesas que não têm caráter recorrente. E nesse semestre especificamente nós tivemos vários exemplos que acabaram elevando essas despesas, que atingiram R\$11,1 milhões contra R\$3,8 milhões do semestre passado, com reflexo obviamente importante nos resultados da Empresa.

O que podemos destacar, alguns destaques dentro dessas outras despesas, é a questão de que já tivemos gastos pré-operacionais com a nova linha de HDF, que estão registrados nessa voz, algumas atividades do nosso segmento mineral que não foram vendidas e que foram encerradas nesse período. Nós também fizemos o desligamento de uma empresa que nos representava há muitos anos na região Sul, na área de pisos, e entre outros aspectos. Isso acabou elevando significativamente esse item outras despesas e receitas operacionais.

Mas como existe esse caráter de não recorrência de algumas delas, nós tomamos a liberdade de fazer dois cálculos de EBITDA, um EBITDA, vamos dizer assim legal, que é publicado, que nesse semestre atingiu R\$76 milhões ou 20% da receita contra R\$58 milhões e 18,5% do semestre passado, mas se expurgarmos os efeitos dessas outras receitas e despesas, teríamos um EBITDA de R\$87 milhões contra R\$62 milhões do semestre passado e estaríamos em quase 23% da receita líquida, bastante parecido com o EBITDA que nós registramos no 1T.

O lucro líquido, nós já tínhamos comentado, foi de aproximadamente R\$23 milhões contra R\$17 milhões, um crescimento de 35% em relação a igual período do ano passado.

Investimentos alcançaram R\$110 milhões. Novamente o grande volume de investimentos está concentrado na nova linha de HDF, que o que falta é relativamente pouco. E vamos falar eu acho que no próximo slide da entrada em operação dela. Nós também investimos em formação de novas florestas e em sustentação fabril, totalizando esses R\$110 milhões.

A nossa fábrica de HDF, no slide número 18, temos informações acerca dela. Nós já iniciamos, conforme já mencionado, a operação do pátio de madeira e isso já está proporcionando importantes vantagens para a Empresa, porque já está eliminando uma série de equipamentos, ele é muito mais automatizado que o anterior. E como eu disse, nós vamos começar agora a aumentar o nosso volume de capitação de reciclados porque esse novo pátio vai nos permitir também “blendar” a madeira que vem da floresta com a madeira de reciclagem. Daqui a uns 30 dias, um pouco menos, nós devemos iniciar a operação da nova caldeira, e nós imaginamos até o final do mês de setembro, meados de outubro começar a rodar a prensa e, portanto, começamos a iniciar a produção de chapas de HDF.

No que diz respeito a essa fábrica, nós a reputamos como uma espécie de divisor de águas para os resultados da nossa Empresa, já que, conforme foi mencionado, nós temos uma não expectativa, mas convicção de um adicional de faturamento muito importante. Quando essa fábrica estiver operando a pleno, em torno de R\$250 milhões



de faturamento bruto, gerando um EBITDA de até R\$80 milhões com uma margem de 50%.

E sendo relativamente simples na explicação, isso é fruto do fato de essa fábrica estar sendo instalada em uma instalação nossa existente, portanto tirando proveito de toda a estrutura que já existe nessa fábrica, já que ela vai ser instalada em Salto, e também de toda a estrutura administrativa e comercial da Empresa. De tal forma que essa é uma receita que se acrescenta e o que se subtrai disso são só custos variáveis, daí a nossa expectativa de um EBITDA em torno de 50%. Na parte inferior, nós apresentamos aí a rampa de crescimento que nós imaginamos fazer em termos de volume ao longo dos próximos meses a partir do startup da linha.

No slide 19, só algumas fotos, eu acho que é mais para dar a dimensão do investimento. Na foto central nós temos uma foto da prensa, na parte superior; do lado direito, o novo pátio de madeira, que está se iniciando; do lado esquerdo, esse é o final da linha; e embaixo, uma visão geral da nossa fábrica de Salto, sendo que toda essa lateral esquerda, que está em construção, é a nova linha que está sendo montada.

No slide número 20, esta é uma novidade. Nós fizemos até uma comunicação ao mercado, mas no final do mês de junho, início do mês de julho nós assinamos um protocolo com a Prefeitura de Ribeirão, que é um município que fica no Estado de Pernambuco. Assinamos esse protocolo também com o Governo de Pernambuco. É um município que fica estrategicamente localizado a 90 km de Recife e a 40 km de Porto Suape. Nesse município nós vamos fazer uma nova fábrica de tintas e o novo centro de distribuição dos produtos Eucatex.

Quer dizer, o que nós vislumbramos é que o Nordeste tem crescido a taxas muito expressivas, pelo menos a 2 dígitos por ano, e é um mercado relativamente mal servido do ponto de vista logístico. E nós pretendemos tirar proveito disso, começando com essa fábrica de tintas à base de água. Toda a lógica econômica e financeira dessa nova fábrica está calcada em cima da questão de logística; a ideia é não ficar transportando água de São Paulo para o Nordeste.

Inicialmente, essa fábrica está concebida para um volume de 2 milhões de litros por mês, e o investimento inicial, tanto na fábrica quanto no centro de distribuição, nesta primeira etapa, é em torno de R\$10 milhões. E o início previsto para essa fábrica é final do 1S do ano que vem.

Aqui é um quadro no slide número 21, de endividamento. Nós terminamos o semestre com um endividamento líquido de R\$163 milhões ante R\$82 milhões do semestre passado. Há que se destacar que no ano de 1999 nós investimos em torno de R\$160 milhões, e neste ano, como apresentado, já investimos em torno de R\$110 milhões. Mas é um investimento que nós reputamos muito saudável porque a maior parte dele está dirigida a essa nova linha de produção que está sendo concluída agora, e é uma linha de produção que vai trazer um faturamento muito importante para a Empresa.

A relação dívida líquida/EBITDA ficou em torno de 1,1x se nós anualizarmos o EBITDA desse 1S. E em torno de 50% da nossa dívida é de curto prazo e 50%, de longo prazo.

No slide número 22, é um registro. A Empresa, como nós vimos mencionando, tem tomado uma série de ações no sentido de melhorar a governança e ter mais transparência. E neste sentido, no final do mês de junho nós oficialmente, ou

Normalmente, passamos a constar na BM&FBovespa, no nível 1 de governança. Aí que tem alguns dos aspectos envolvidos nessa questão de estar com nível de governança.

Seguindo para o slide número 23, este é o último slide antes de abirmos para as eventuais perguntas. Nós temos o comportamento das nossas ações, tomando por base junho de 2009. Nós entendemos que os resultados e as ações que a Companhia vem tomando têm tido reflexos nas suas cotações, como mostra este gráfico. Agora, não obstante isso, nós imaginamos ou entendemos que a Empresa ainda está de alguma forma subavaliada, o que pode ser constatado nesse gráfico do lado esquerdo, quando nós comparamos o *market cap* versus o EBITDA da Empresa, e mesmo quando nós comparamos o valor de cotação da ação com o valor patrimonial. O valor patrimonial hoje, no gráfico do lado direito, nós encerramos o período em torno de R\$8,33, e as nossas ações estão em uma cotação bastante aquém, até do próprio valor patrimonial.

Em linhas gerais é isto. Nós encerramos, neste momento, a apresentação, abrindo a possibilidade de fazerem perguntas.

Flávio Conde, Gradual Investimentos:

Bom dia, Goulart. A minha pergunta é em relação ao resultado do 2T. Eu fiquei um pouco preocupado com a queda, quando nós comparamos com o 1T. Vocês tiveram a queda de margem bruta e principalmente dessa surpresa em despesas e receitas operacionais. Então, eu queria que você, por favor, repetisse as despesas pré-operacionais e me falasse se essas despesas pré-operacionais que entram em outras continuam no 2S ou não?

E sugerir para vocês não divulgarem mais assim, só o semestral, que nos dificultou ter que fazer conta adicional. Obrigado.

José Antonio Goulart de Carvalho:

De fato nós até comentamos – talvez não tenhamos apresentado, mas comentamos – a questão do desempenho relativo entre um trimestre e outro. É verdade, é fato. Houve uma redução na margem bruta. Nós fizemos algumas considerações com relação a isso. Nós tivemos alguma variação forte de insumos no início do trimestre, principalmente na área química, e a reação de preços veio um pouco depois.

Então, nós tivemos aí um certo desequilíbrio na questão de margem no começo desse último trimestre. Fizemos também algumas intervenções que nós acreditamos pontuais em uma das nossas unidades, na parte de manutenção, e também fizemos uma alteração, como eu mencionei, na nossa política de depreciação. Então, eu diria que explica essa variação de margem.

Com relação a essas outras despesas operacionais, como eu mencionei, algumas têm caráter repetitivo, uma boa parte delas têm caráter não-recorrente. E mencionei algumas, e elas foram responsáveis por boa parte dessa variação maior. Isso não quer dizer que essas despesas vão se zerar. Tanto assim que no 1S do ano passado nós tivemos despesas da ordem de R\$4 milhões. Esse R\$11 milhões é um ponto fora da curva, parte dele deve continuar neste 3T, por assim dizer, porque nós estamos incrementando os gastos pré-operacionais com a nova linha.

Para você ter uma ideia, nós vamos ter 90 pessoas que vão operar a nova linha, basicamente pessoal direto. Essas 90 pessoas já estão contratadas, já fazem parte da folha da Empresa, já estão sendo treinadas, já estão gerando, por assim dizer, despesas.

E nós tivemos alguns outros eventos. Nós encerramos em definitivo a nossa atividade mineral; parte dela foi vendida, a parte que não foi está nesse item outras despesas. Nós fizemos, até por conta disso, uma intervenção em uma das nossas unidades. Nós tivemos um aumento súbito de refugos em uma das nossas unidades, que é a unidade de Salto. Até por isso fizemos esses investimentos em manutenção.

Enfim, foi uma somatória de itens que acabou elevando e muito essas outras despesas operacionais. Nós não acreditamos que elas permaneçam nesse patamar, ainda que nós devamos registrar, como eu mencionei, a permanência de algumas delas no 2S.

Espero ter respondido as suas perguntas.

Flávio Conde:

Sim. Só para completar, os insumos que você falou que aumentaram, pararam de aumentar ou vocês esperam que tenha mais algum aumento no 2S?

José Antonio Goulart de Carvalho:

Não, nós não estamos prevendo aumentos. Eles subiram de patamar, nós não esperamos recuo mas não estamos com expectativa de novos aumentos. Não acredito. Acho que já deram um salto expressivo.

Flávio Conde:

OK. Obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. José Antonio Goulart de Carvalho para as considerações finais.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Muito obrigado a todos que participaram. Chamaria a atenção que nossa apresentação tem mais um slide, o slide número 24. Propositamente deixei para este final, onde nós enumeramos uma série de vantagens competitivas da nossa Empresa. Realmente acreditamos que temos um diferencial do ponto de vista de criatividade. Acho que isso nós procuramos demonstrar ao longo desta apresentação.

Nós somos uma empresa com investimentos significativos em uma série de setores, mas nós procuramos encontrar nichos, encontrando oportunidades para nos diferenciar. Acho que os exemplos disso são Lacca, que nós produzimos, as régua largas, que nós mencionamos no piso. A Eucatex é uma empresa de presença nacional, nós temos escritórios em todos os pólos regionais, nós temos uma venda de tintas no Brasil inteiro. Isso é uma coisa que poucas empresas têm.



Na parte de exportação, em que pese o mercado interno hoje estar remunerando melhor, nós temos parcerias muito importantes em vários mercados que nos garantem a colocação dos nossos produtos e a oportunidade e a possibilidade de reagir a qualquer fraqueza que o mercado interno apresente.

Do ponto de vista de sustentabilidade, a Empresa é diferenciada pelos aspectos mencionados, de Selo Verde, a questão do reciclado. É uma marca muito forte, tanto na indústria moveleira quanto na construção civil, e uma empresa muito bem plantada e com uma verticalização que é um diferencial em relação às demais. Como nós mencionamos logo na abertura, quando falamos sobre a produção de portas e painéis, como nós falamos sobre a produção de piso.

Então, é uma empresa muito bem plantada, com uma estratégia muito bem definida, de tal forma que nós acreditamos muito nos seus resultados futuros. Acreditamos que ela tenha um potencial de valorização muito grande.

Enfim, muito obrigado a todos que participaram desta teleconferência. Acho que temos um slide 25, onde nós colocamos as informações para qualquer contato ou qualquer dúvida adicional que os senhores tiverem.

Muito obrigado a todos, e um bom dia.

Operadora:

O *conference call* de resultados da Eucatex está encerrado. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde.

“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.”