



Teleconferência de Resultados

10/08/2017

OPERADORA:

Senhoras e Senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos à audioconferência da Eucatex para divulgação dos resultados referentes ao 2T17. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia e em seguida iniciaremos a sessão de Perguntas e Respostas, quando outras instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Eucatex, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. 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 devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. José Antônio Goulart de Carvalho. Por favor, Sr. José Antônio, pode prosseguir.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem nos acompanhando nesta manhã onde apresentaremos os resultados da Eucatex referentes ao 2T17 e também falaremos um pouco sobre o resumo do semestre. De uma maneira geral, foi mais um trimestre difícil nos Mercados onde a Companhia atua. Mais um trimestre onde os Mercados registraram volumes menores do que igual período do ano passado. Se olharmos a ABRAMAT, que é um índice de material de construção, estamos com uma queda de 7% em relação ao ano passado, isso depois de um Mercado já vir apresentando queda em 2014, 2015 e 2016, quer dizer, é uma queda que se soma. Se pegarmos os dados de 2013 para cá, estamos com uma queda acumulada de quase 35%, no índice da ABRAMAT. No IBÁ, não foi muito diferente no Mercado interno, quer dizer, o 7%, incluindo a ABRAMAT, e o IBÁ, a parte de painéis, foi em torno de 6%. O Mercado de forma geral, se juntarmos o Mercado interno e externo, não fechou tão mal, porque as exportações de painéis continuam crescendo. O Mercado, nesse trimestre, teve uma pequena queda, que mostraremos mais adiante, mas no

semestre, a somatória dos Mercados interno e externo de painéis, tem até um pequeno crescimento da ordem de 2%, mas totalmente calcado nas exportações. Quer dizer, é um trimestre de sinais um pouco confusos, tem hora que começamos a receber uma sinalização mais positiva e acreditamos numa melhora, e depois vem sinais novamente negativos, quer dizer, o horizonte está longe de estar claro. Há algumas boas notícias, todos temos acompanhado a questão da inflação que se mostra absolutamente sob controle com números menores do que 3%. Isso tem propiciado oportunidade para redução da taxa de juros, agora abaixo de dois dígitos, o que é bem importante, porque a maioria das Companhias tem esse índice como referência para os seus passivos, na medida em que arrefece diminui o serviço da dívida. Isso traz certa folga para as Companhias e uma oportunidade para eventuais novos investimentos. Mas como falamos de sinais ainda trocados, como contraponto dessas boas notícias, continuamos com uma taxa de desemprego muito alta, em que pese as estatísticas que saíram hoje, de uma reversão, de início de uma criação de novos empregos. Mas a verdade é que a taxa ainda é muito alta e acaba por inibir os consumidores, fazendo com que não consumam e dessa forma adiando uma possível recuperação. Vamos aguardar o fato de não prosseguir essa investigação do Presidente da República, vamos ver se o Governo consegue ter um pouco mais de força agora e vir com uma agenda mais positiva e tentar colocar para votação e passar as reformas que são tão importantes, e se dessa maneira se consegue que esse Governo chegue a novembro do ano que vem com um ambiente político e econômico um pouco mais tranquilo, de tal forma que possamos ter um ambiente sereno para a eleição do novo Presidente e não ficar atrás de algum salvador da pátria que é sempre um risco muito grande.

Vamos dar início à nossa apresentação. Ela está muito parecida com a dos trimestres anteriores, quer dizer, é muito mais uma atualização e a faremos de maneira relativamente rápida.

Começamos com o slide 2, sempre trazemos os destaques do período. Enfim, nossa receita líquida tem uma evolução, a do trimestre R\$ 290,3 milhões, 3,5% superior à do trimestre passado; e a do semestre, comportamento semelhante, de 3,2% acima com R\$ 573,4 milhões, um pouquinho acima ou relativamente alinhado com a inflação do período. O EBITDA recorrente em reais teve uma evolução positiva atingindo R\$ 52,5 milhões no trimestre, crescimento de 2,4%, e no semestre R\$ 97,7 milhões, crescimento mais vigoroso, 6,8%. Entretanto, a margem EBITDA está relativamente estável. Ela teve uma pequena redução nesse trimestre, 0,2 ponto percentual, ficando com 18,1%. Por outro lado, tem o crescimento de 0,5 ponto percentual no semestre, quando comparado ao ano passado, ficando em 17%. O lucro líquido que, ao contrário desses índices que acabamos de apresentar, tem um sinal inverso, apresentando uma retração significativa, e o principal elemento para essa retração é a questão da despesa financeira, bastante influenciada pela questão cambial. No semestre de 2016, tivemos uma depreciação do Real grande. O Real fechou o ano de 2015 na faixa de R\$ 3,90 e o semestre do ano passado na faixa de R\$ 3,20, qualquer coisa do gênero. Nesse ano, o sinal está invertido, quer dizer, temos uma apreciação do Real em torno de 2%, então isso faz com que os sinais de despesa financeira fiquem trocados e acabem influenciando a questão do lucro.



No slide 3, também sempre trazemos a abertura das nossas receitas, que já comentamos no slide anterior. No lado esquerdo, é aberta por produto e não tem nenhuma grande novidade, e do lado direito aberta por segmento de atuação. O que poderíamos comentar de diferente nesse gráfico do lado direito, se recordarmos no começo desse ano, comentamos que tivemos paradas importantes das linhas de produção para a manutenção. Essa manutenção que fazemos não chega a ser anual, às vezes com período um pouco mais dilatado, mas paramos as linhas no 1T17 e isso tinha feito com que apresentássemos um recuo nas exportações e diminuído a importância dentro da receita líquida. Agora a exportação retornou para o mesmo patamar, em torno de 15%.

Ainda dentro desse tópico de exportação, no slide 4, tem aqui do lado esquerdo um evolutivo. Não obstante tenhamos tido um crescimento de volume, crescemos as exportações em torno de 5% e 5,8% num trimestre contra o outro, mas tivemos dois efeitos: o primeiro foi um certo empobrecimento do mix, acabamos exportando um volume maior, mas de produtos mais commodities, não necessariamente de margem menor, mas de preço unitário menor; e além disso, como mostramos, tivemos uma apreciação do Real. Esses dois efeitos acabaram fazendo com que registrássemos uma retração nas exportações em Reais, mais uma vez, mesmo o volume tendo crescido, uma retração de 2,9%. Mas do lado direito do slide, vemos que isso teve um evento relativamente pequeno na relação exportação/receita líquida total. No arredondamento, os dois números dos trimestres estão em torno de 15%. É certo que no trimestre passado de 2016 esse número era um pouquinho superior a 15,4%, mas, o arredondando é 15%, e agora foi 14,6%, também arredondando para 15%.

No slide 5, temos aqui informações do nosso segmento da madeira que é composto pelos produtos que estão apresentados do lado direito do slide, no gráfico de pizza, em cima. Nenhuma alteração significativa na participação relativa desses produtos. É interessante olharmos agora, na parte inferior do slide, o desempenho relativo da Eucatex, que são os números em azul, comparados aos números em vermelho, que são os do Mercado. No trimestre, temos um crescimento entre o mercado local e as exportações em torno de 12% em volume, enquanto Mercado recuou 2,1%, o mercado de painéis como um todo, foi o que comentamos nos destaques, na abertura da apresentação. No semestre, os números são melhores para o Mercado, sai de -2,1% e vai para +2,4%. Isso é bastante fruto, como colocamos, das exportações e também do comportamento do MDF, que está melhor no mercado local do que o MDP. O MDP está perdendo bastante espaço, é um produto típico da indústria e o MDF é um produto típico da revenda, que por sua vez tem se saído melhor, de forma geral, do que a indústria seriada, que é um pouco, acho que podemos reputar isso, na parte de criatividade: a revenda atende o marceneiro, que faz um móvel diferenciado, com valor agregado, e a indústria tem insistido em buscar custo e fazer móveis mais simples, e tem perdido espaço para revenda. O nosso desempenho nesse semestre também foi positivo, foi acima do Mercado. Crescemos 6,8% somadas as exportações e o mercado local. Olhando a tabela do lado esquerdo, na parte superior do slide, vemos que esse crescimento de volume não foi acompanhado na mesma proporção pelo crescimento de receita. Aqui é o que falamos no slide passado em certo empobrecimento do mix e da apreciação do Real, influenciando as exportações, e no Mercado local, que compõe essa

receita, porque é tanto da exportação quanto local, isso também é um pouco verdade, acabamos tendo um mix um pouco mais pobre no mercado interno em que pese termos vendido mais volume e a receita não cresceu na mesma proporção.

Nesse slide 6, também sempre trazemos na apresentação, na parte de cima, as utilizações da capacidade instalada. Anotei aqui, começando do lado esquerdo com a chapa de fibra, que no trimestre passado tínhamos tido uma utilização bem pequena, que é fruto daquelas paradas, que mencionei, para manutenção. Nesse trimestre, utilizamos 76% da capacidade, que é, mais ou menos, como essa linha trabalha. São duas linhas de chapa de fibra um pouco mais antigas e ficam realmente em torno desse número, de 76% e 78%, não ultrapassa muito isso, e no trimestre passado, havia sido 55%, então é uma evolução positiva da utilização. As demais linhas, principalmente, as duas grandes linhas de produção de painéis que é de MDF e de MDP e Piso tiveram uma utilização bastante boa, em linha com as dos trimestres passados e a última do gráfico de coluna do lado direito, são as duas linhas de pisos. Essas linhas são muito simples e sempre trazemos informação delas, que enfim, pode ter turnos que tem interrupção, por exemplo, na parte da noite, etc, e não tem nenhuma dificuldade em retomar a produção dessas linhas. Tem uma capacidade muito grande, o que é bom, viemos operando há algum tempo em torno de 40% a 50%, quer dizer, podemos crescer bastante no segmento de piso sem precisar fazer investimento. E aqui, na parte de baixo, também mais informativo, são abertura dos custos dos painéis de madeira, aqueles que levam resina, que basicamente é o MDP e MDF, e os que não levam resina, que é a chapa de fibra.

No slide 7, o segmento de tintas. Bom, foi um trimestre bem difícil para Companhia, tanto o trimestre quanto o semestre, e para o Mercado também não foi bom. Se olharmos no lado direito, no gráfico de colunas, que são dados do Mercado, há uma perda em torno de 1% no semestre para o Mercado, mas olhando a tabelinha, logo abaixo, a perda da Eucatex foi maior. Acho que esse foi o primeiro semestre depois de muitos anos em que registramos uma perda de market share no mercado de tintas, à medida em que tivemos uma queda de volume superior àquela do Mercado. Por outro lado, há uma boa notícia, se é que se pode falar assim, quando olhamos a tabela do lado esquerdo em que percebemos uma evolução, não que a receita tenha sido positiva, mas cai menos do que o volume, então temos algum ganho de preço que reduziu essa perda em termos de receita, que reduziu essa perda de volume. Mas desde final de maio e começo de junho, já tomamos diversas providências no que diz respeito à estrutura de nossa equipe no campo. Fizemos modificações recentes agora na gerência nacional de vendas, reforçamos o time de Marketing, trouxemos um novo gerente de marketing, e entendemos que com essas providências e outras devemos retomar nosso ritmo no segmento de tintas.

Agora, o slide 8. Aqui temos os dados financeiros, um resumo dos dados financeiros. Já comentamos a receita líquida, que tem esse crescimento de 3,5% em relação ao ano passado. Se olharmos um pouquinho abaixo, a margem bruta, vemos em termos percentuais, uma pequena perda em relação ao ano anterior. Em que pese em Reais está superior, já que o faturamento foi superior. Isso é fruto de duas linhas acima, da variação do ativo biológico. Temos um ativo

biológico, enfim, é um cálculo relativamente complexo, com taxa de juros futura, taxa real, crescimento de florestas etc., mas enfim, a verdade é que no ativo biológico, no trimestre e no semestre, tivemos uma avaliação de variação menor do que nos trimestres do ano passado e isso acabou influenciando a margem bruta. Mas isso não tem efeito caixa, o mais interessante é olharmos a linha entre esses dois itens entre o ativo biológico e o lucro bruto, que é o nosso CPV e ver que ele está absolutamente em linha em termos percentuais em relação aos períodos anteriores. Um pouquinho mais abaixo a despesa administrativa também comparativamente ao faturamento bastante em linha, sem nenhuma novidade. As despesas comerciais, se olharmos para o lado direito, no semestre têm uma queda em relação à receita e uma nominal, porém, no trimestre, estão um pouquinho acima. Isso é fruto, principalmente, de gastos em marketing ou investimentos em marketing, que fizemos durante esse período. O resultado dessa receita, margem e despesas, olhando aqui o EBITDA recorrente, em termos de reais, temos um crescimento, tanto no trimestre quanto no semestre, como dissemos logo de início. Já a margem percentual um pouquinho menor, quer dizer, um pouquinho menor no trimestre e um pouquinho maior no semestre, ou seja, relativamente estável. O lucro, que falamos de início, com uma retração com algum significado, mas se olharmos aqui está um pouco mais detalhado é, principalmente, por conta da despesa financeira.

O endividamento, que agora no próximo slide 9, não tem também nenhuma alteração mais significativa. A dívida líquida está muito parecida com a do fechamento do ano e até um pouquinho menor. Em Dólar, está um pouco menor ainda já que teve uma apreciação nesse período. A relação dívida/EBITDA um pouquinho melhor, estávamos com 1,8, agora estamos com 1,7, quer dizer, está bastante sob controle. O nosso desafio, e vamos dizer que gostaríamos de estar tendo oportunidade de anunciar agora, era o do alongamento da dívida. Estamos trabalhando desde a virada do ano, e temos, enfim, muita coisa já engatilhada, eu diria que hoje muito mais discutindo custo do que propriamente a liberação dessas linhas, do que propriamente a aprovação das linhas. Acredito que, com muita probabilidade, nas próximas semanas, com toda a certeza, dentro do 3T17, tenhamos uma alteração com algum significado nesse perfil de endividamento.

O investimento, slide 10, tem uma programação de R\$ 81 milhões por ano, não é muito diferente da programação do ano passado, foco forte tão somente na sustentação da atividade florestal e fabril. Na parte de baixo, tem uma tabelinha com as colunas. Estamos gastando nesse semestre até agora um pouquinho menos do que o ano passado, mas enfim, em ambos estamos bem alinhados, sendo no primeiro semestre quase R\$ 41 milhões e a programação para o ano é R\$ 81 milhões. Estamos bem alinhados com o programa do ano.

Esse é o último slide, sempre trazemos também, é bem informativo e normalmente não tem nenhuma grande novidade. Da nossa parte florestal e de reciclagem, estamos com esses mesmos 46 mil hectares de florestas no Estado de São Paulo. Informação do lado ali na tabelinha do nosso raio médio. Nosso programa na parte de baixo, no gráfico de colunas, para esse ano de 2017, é de 4.800 hectares. Vamos plantar novas florestas em torno de 3.800 e vamos conduzir 1.000.

Estamos conduzindo proporcionalmente menos esse ano do que nos anos anteriores, isso tem muito a ver com onde estamos colhendo, que clone estamos colhendo, de que tipo de fazenda, de que tipo de solo. Enfim, é uma coisa bastante técnica e como não queremos perder produtividade, estamos optando, neste ano, por conduzir um volume menor proporcionalmente que em anos anteriores. Do lado direito, o programa de reciclagem. Tem uma diferença grande entre o volume de reciclado desse trimestre com o do trimestre anterior. O que tem acontecido, que é positivo, é que temos sido capazes de aproveitar um pouco mais de casca. No nosso processo de colheita de floresta, não descascamos o material no campo. Há algumas empresas que descascam no campo. Acaba sendo uma colheita mais cara, mas, por outro lado, não transporta a casca. Não descascamos no campo, descascamos na fábrica, e, enfim, até pouco tempo atrás nosso aproveitamento de casca era pequena, acabávamos levando essa casca para a fábrica e quase que doando para que ela fosse retirada. Agora, estamos tendo cada vez mais a oportunidade e desenvolvemos maneiras de estar aproveitando essa casca na fábrica para a geração de energia térmica, então estamos precisando um pouquinho menos de reciclado.

Bom, era isso que tínhamos para apresentar. Como falei, muito parecido com os anos anteriores, muito com os trimestres anteriores, muito mais uma atualização e se houver, enfim, agora abro para perguntas. Se houver alguma pergunta, alguma dúvida, ficamos à disposição.

OPERADORA:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. E para retirar a pergunta da lista, digitem #.

O senhor Lucas Ferreira do JP Morgan gostaria de fazer uma pergunta.

LUCAS FERREIRA:

Bom dia a todos. José Antônio, estou curioso para saber como estão vendo o cenário de demanda agora no 3T nos diferentes canais, tanto na revenda quanto na indústria. Vocês estão vendo alguma recuperação frente ao que vínhamos vendo no 1S? Enfim, se já começaram o trimestre um pouco mais animados com alguma retomada. E com relação também a preços, vimos que a indústria fez uma recomposição de preços nesse ano, aparentemente os players um pouco mais alinhados - me corrija se estiver errado - com alguns aumentos, digamos assim, mais pontuais em umas linhas, outros mais gerais em abril. Vocês estão vendo como esse cenário de preços, uma estabilidade? Tem alguma opinião de risco tanto de queda de preços quando eventualmente, não sei, aumento de preços? Como estão enxergando preços agora no 2S? Obrigado.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

Bom dia, obrigado pela pergunta. Na verdade, a parte inicial da ligação estava um pouquinho ruim e não entendi. Eventualmente, depois se puder repetir. Com relação a essa parte final de preços, tivemos algum realinhamento de preços bem discreto nesse primeiro semestre. Já entabulamos, agora a partir de setembro, não está válido para agosto, a partir de setembro, já válido em 1º de setembro, já estamos com alguns clientes importantes ajustando os preços. Devemos ter um efeito um pouco discreto ainda por ser setembro, mas devemos ter algum efeito já de preços no 3T. Então, não estou vendo, se não podemos ter alguma recuperação, não estou vendo nenhum risco assim de retrocesso de preços, pelo menos no horizonte da Eucatex. E, como você disse, de forma geral, os nossos colegas tem se mantido relativamente comportados no quesito preço. Não sei se você tinha feito alguma pergunta inicial relativo a canal...

LUCAS FERREIRA:

É sobre volumes. Como você tem visto volume agora no 3T? Estão um pouco mais animados com alguma retomada? O 3T normalmente é mais forte mesmo, mas se isso tem se mostrado dessa forma. Vocês têm, estão, digamos assim, um pouco mais otimistas com o volume no 3T?

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

Vamos dizer, como você disse, tem uma sazonalidade e essa sazonalidade é favorável agora no 3T e 4T. Acredito que o desafio continua muito na questão do MDF, porque o MDF tem tido um comportamento positivo, como digo, o MDF está se saindo melhor. Acho que isso é uma coisa até do pessoal tem batido bastante nisso, até nos nossos encontros que fazemos com o pessoal da indústria moveleira: por que o MDF tem saído o melhor? Porque está atendendo a revenda, que está atendendo o marceneiro, que está fazendo móveis com mais valor agregado, diferenciados, e a indústria moveleira continua insistindo e perseguindo custos e depreciando o móvel, e isso tem perdido, vamos dizer assim, a preferência no que diz respeito ao consumidor. Agora, tirando esse aspecto relativo, entre esses dois tipos de painéis, é certo que vamos ter que o 2S será ou deverá ser, até pela questão da sazonalidade, melhor do que o primeiro. E o que está ajudando muito o Mercado é a questão das exportações. Não digo nem só nós, hoje como um todo, já há uma exportação de painéis em torno de 16%. Se você pegar o que se faz localmente mais o externo, quer dizer, sobre esse total 16% são painéis exportados, isso dá praticamente um pouco mais do que um mês de vendas. Então, tem sido bastante importante e acho que há disposição para continuar tocando isso é forte.

LUCAS FERREIRA:

José Antônio, você comentou sobre preços. Só para confirmar exatamente quanto vocês fizeram de aumento agora no 1S? Você comentou agora para setembro, se puder também comentar em que linha que foi e mais ou menos a dimensão desse aumento.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

No 1S, enfim, é uma coisa discreta, é difícil de fazer porque quase que cria uma nuvem. Tem clientes diferentes, com importâncias diferentes, então acabamos, às vezes, negociando algum tipo de flexibilidade. Eu te diria que deve ter sido em torno de 3% e 4%, e para esse 2S eu acho que talvez um pouquinho mais, quer dizer, como diria aqui um diretor antigo nosso, “na nuvem”, acho que cresceremos em torno de 4% a 5% em termos de preço, mais calcado na parte de painéis. Tinta, já tivemos uma recuperação de preço nesse período.

LUCAS FERREIRA:

Muito obrigado.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

Bom dia e obrigado pela pergunta.

OPERADORA:

Mais uma vez, gostaria de lembrar aos senhores que para fazer uma pergunta basta digitar *1. E para retirar a pergunta da lista, digitar #.

O senhor Ruan Pires, da Charles River, gostaria de fazer uma pergunta.

RUAN PIRES:

Bom dia, José Antônio. Eu tenho uma pergunta em relação ao capital de giro. Vimos que nesse início de ano vocês trabalharam com uma linha de fornecedores, um pouco de contas a pagar, fornecedores um pouco menor do que nos anos anteriores e acho que na linha de contas a pagar ou contas a receber continua um pouco mais elevada, o que de forma geral diminui a geração de caixa da Companhia. Há toda uma política nova nesse sentido, mudança de prazo de pagamento e de recebimento? O que podemos esperar para os próximos trimestres? Obrigado.



JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

Não tenho assim no detalhe, mas posso dizer que mudança de política não existe, pode ter ocorrido alguma, vamos dizer assim, não na parte de contas a pagar. Pode ser algum mix de fornecedor que tenha acabado por trazer um prejuízo, vamos falar assim, no sentido de prazos um pouco mais curtos. Na parte de clientes, posso dizer que há sim já há algum tempo certo movimento, quer dizer, o Mercado não está fácil, o que é sempre um desafio para a área de crédito, principalmente, no sentido de se procurar dilatar prazos, e temos, na medida do possível, seguido isso, mas nada muito significativo. Ou seja, vamos supor, em termos de política, sendo um pouquinho mais objetivo não tem nenhuma alteração.

RUAN PIRES:

Que ótimo, então posso falar assim: para os próximos trimestres se vocês não tiverem, acho que até a sazonalidade ajuda nesse ponto, esse mês de resultado, o que vocês projetam, o que orçam de trajetória de endividamento para os próximos trimestres? Obrigado.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

Enfim, como você disse, a geração de caixa no 2S deve ser melhor. Vamos dizer assim, acabamos investindo bastante dinheiro na parte de reestruturação, não está totalmente terminada, mas boa parte disso já foi feito, da nossa estrutura tanto comercial como administrativa. Gastamos alguns recursos para a parte de indenização e isso deve diminuir agora no 2S. Por outro lado, devemos ter vendas melhores pelo efeito da sazonalidade. É muito difícil de fazer um prognóstico, quer dizer, não acho que tenha nenhuma grande alteração muito significativa no que diz respeito à endividamento. Tem sempre a incógnita na questão do dólar, porque tem significado na nossa estrutura, para onde vai e como se comportará, em que pese temos de curto prazo, principalmente, que há um volume expressivo em dólar e é todo calcado no volume nosso de exportação. Quer dizer, ficamos girando ACC, e em torno desse ACC gira o que temos de exportação. Estamos exportando em torno de US\$ 40 milhões e US\$ 45 milhões e é mais ou menos o que estamos girando de ACC. Mas se há uma apreciação ou depreciação do dólar isso acaba tendo uma influência até por esse volume significativo, que te falei, no endividamento. Então, acho que em termos reais, esse 2S deve ser melhor, mas tem essa parte relativa, principalmente, da questão cambial, então fica difícil de fazer prognóstico sobre o endividamento.

RUAN PIRES:

Está ótimo. Só para pegar um pouco da expectativa de vocês. Muito obrigado.



OPERADORA:

Mais uma vez, gostaria de lembrar aos senhores que para fazer uma pergunta basta digitar *1. E para retirar a pergunta da lista, digitar #.

Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra ao senhor José Antônio para as suas considerações finais. Senhor José Antônio, pode prosseguir.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO:

É mais no sentido de agradecer a quem nos acompanhou e agradecer as perguntas. Acredito que temos sido capazes, quer dizer, a Companhia tem sido capaz de mostrar, mesmo num cenário adverso, comentamos na abertura da apresentação sobre o índice da ABRAMAT, que é um índice importante para material de construção, temos tintas, pisos, portas, e falamos também dos índices do IBÁ com queda de 6% no mercado interno. Quer dizer, não obstante esse ambiente adverso, a Companhia vem registrando trimestre a trimestre resultados consistentes e tem mostrado uma resiliência grande. Isso é fruto do trabalho que temos feito internamente na reestruturação das áreas, no desenvolvimento de produtos e de processos produtivos. Enfim, isso tem propiciado a Companhia se manter com resultados mais uma vez consistentes nesse ambiente bastante adverso. Como disse, espero que enfim consigamos ter uma agenda política e econômica mais positiva, vamos ver se o cenário fica menos turbulento, na medida em que, por exemplo, essa investigação não foi adiante para o presidente e consigamos ter um ambiente mais estável para chegar em 2018 e aí sim, eleger um novo presidente com mais legitimidade e enfim fazer o Brasil caminhar para frente. Muito obrigado a todos e um bom dia.

OPERADORA:

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

Sobre a Eucatex

A Eucatex S.A. Indústria e Comércio completou 65 anos em 2016 e está entre as maiores produtoras brasileiras de pisos, divisórias, portas, painéis MDP/MDF/T-HDF, chapas de fibras de madeira e tintas e vernizes. Opera cinco modernas fábricas em Botucatu/SP, Salto/SP e Cabo de Santo Agostinho/PE, e emprega 2.432 funcionários. Seus produtos são exportados para mais de 37 países. Para mais informações, acesse o site ri.eucatex.com.br.

As afirmações contidas neste documento, relacionadas às perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas às probabilidades de crescimento da Eucatex são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças, sem aviso prévio.