

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 3T08. Estão presentes o Sr. José 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 teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

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

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

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. Muito obrigado por participarem desta teleconferência de resultados da Eucatex, onde pretendemos apresentar as informações relativas ao 3T08. Vamos passar diretamente para o slide número três, pulando, desta forma, o slide de aviso.

Neste slide número três, começamos dando algumas informações de caráter geral do Grupo Eucatex. Primeiro, chamando a atenção para o fato de ser um grupo cinquentenário, com mais de 50 anos, melhor dizendo, fundado em 1951. Informações a respeito de faturamento: terminamos o ano passado, 2007, com faturamento de R\$765 milhões bruto, e neste ano, nos 9M, já faturamos praticamente R\$650 milhões. Possuímos quatro unidades fabris, todas elas localizadas no Estado de São Paulo, 57 fazendas de plantação de eucalipto, totalizando 44.000 hectares de florestas.

Um fato importante, que nós chamamos atenção no próximo item, é a existência de uma subsidiária nossa nos Estados Unidos, subsidiária essa caracterizada não só por um escritório, mas também por toda uma coordenação de logística. Nós temos à sua disposição uma série de armazéns e transportadores que fazem a distribuição desses produtos nos Estados Unidos. Além disso, a partir de lá, nós coordenamos a exportação para outros tantos países. Fechamos este período com o número de colaboradores de 2.287 funcionários.

Seguindo adiante, trazemos algumas informações, alguns destaques deste período, deste 3T08; começando com a receita bruta em que registrou um crescimento de 19%, atingindo R\$230 milhões ante R\$193 milhões do trimestre anterior. Já quando se consideram os 9M08, o crescimento é de 15,4%, totalizando praticamente R\$650 milhões que nós divulgamos no slide anterior.

Nossa margem bruta nos 9M08 foi de 32%, com crescimento de 0,7 p.p. em relação ao período anterior. O EBITDA atingiu R\$98 milhões nos 9M08, com crescimento de 30,5% em relação ao mesmo período de 2007. A margem EBITDA atingiu 18,7%.

Como destaque de vendas, já apresentamos esta mesma informação no trimestre passado, nós continuamos com forte destaque no segmento de tintas e pisos laminados, com crescimento de 22% e 10% respectivamente, nesse trimestre. Com relação à nova linha, estamos trabalhando dentro do cronograma, a previsão continua sendo a entrada em operação no final do 1S09, e na medida em que esta linha atinja sua plenitude, ela deve contribuir com até R\$250 milhões no faturamento bruto da Empresa, e R\$90 milhões com geração de caixa.

Seguindo adiante, informações a respeito da segmentação de receita. Continuamos destacando o desempenho da área de tintas, que passou a representar 18% da receita total ante 16% do trimestre anterior. Então, tinta continua registrando um crescimento expressivo, e a cada trimestre que passa o segmento de tinta fica mais significativo como participação na receita da Empresa.

Com relação aos painéis de madeira, depois nós vamos abordar esse assunto, mais adiante, mas nós tivemos uma redução na participação relativa de painéis MDP na receita bruta. Isso é basicamente oriundo de uma parada que foi realizada no mês de julho. Essa parada foi uma parada estratégica, que visou trabalhar aspectos de qualidade e aumento de produção. Então, podemos notar que houve um decréscimo na participação de MDP, que era de 35% no 3T07 e caiu para 28% no 3T08.

Continuamos tendo destaque para o segmento de construção civil e indústria moveleira, que são os dois segmentos, de longe, mais significativos para a formação de receita da Empresa.

Agora nós vamos abordar cada uma das nossas unidades fabris, dando rapidamente algumas características dessas unidades. Depois comentamos alguns resultados de cada uma delas, dentro do trimestre.

Começamos pela unidade de chapas, que está localizada na cidade de Salto. É a primeira unidade do grupo Eucatex, a maior delas em termos de área construída; fizemos um faturamento bruto de R\$215 milhões nesses 9M08. É desta unidade que nós fazemos as exportações do Grupo, é lá que nós produzimos as chapas de fibra de madeira, que são chapas finas de alta densidade, as quais são exportadas para mais de 25 países.

O número de colaboradores desta unidade é de 827, e como destaque em termos de capacidade instalada, nós temos 240.000 m³ de chapa dura. A chapa dura, na realidade, é vendida normalmente em m² e não em m³, e transformando esses m³ em m² seria da ordem de 72 milhões de m² por ano. É nessa fábrica também que nós produzimos painéis e portas, segmento esse em que nós somos líderes de mercado, e também estamos dando conta da nossa capacidade de pintura, que é de 50 milhões de m² por ano.

É nesta fábrica que nós vamos instalar a nova linha de T-HDF, que nós vamos comentar com os senhores mais adiante, e também é nesta fábrica que nós temos a nossa unidade de reciclados, unidade esta estrategicamente localizada, já que Salto está bastante próxima das cidades de São Paulo, de Campinas e de outros grandes centros, como Sorocaba e Jundiaí.

Com relação ao desempenho específico da unidade nesses 9M09 e nesse 3T08, nós chamamos a atenção para uma melhor utilização da capacidade instalada, que pode ser observada no gráfico do lado esquerdo inferior. Nós atingimos 90% de utilização dessa capacidade, e isso se refletiu no aumento do nosso faturamento, que cresceu 14% em relação ao mesmo período do ano anterior. Isso propiciou também um aumento de market share, que pode ser visto naquele gráfico de barras, onde nós saímos de 41% para 47%.

A gente sempre procura chamar a atenção, esta é uma unidade onde os aspectos de energia são muito importantes, tanto da parte de energia térmica quanto de energia elétrica. A térmica está garantida pelo projeto de reciclagem, a gente tem auto-suficiência de biomassa; e a energia elétrica está garantida com contrato de compra até 2012.

Como nós dissemos, é a partir dessa unidade que nós fazemos as nossas exportações. No ano de 2008, devemos atingir um valor da ordem de US\$12 milhões, mas essa é uma unidade a partir da qual já chegamos a exportar mais de US\$50 milhões por ano.

Com o advento da nova planta, entre os vários produtos que esta planta pode fazer ela também faz chapas finas de alta densidade, semelhantes àquelas que são produzidas hoje nesta unidade. A idéia do nosso estudo de viabilidade é que aproximadamente 1/3 da disponibilidade da linha seja colocado para exportação, o que deve representar um faturamento adicional da ordem de US\$30 milhões por ano, que se somaria a estes US\$12 milhões atuais.

Seguindo adiante, estamos trazendo algumas informações e características da nossa unidade de Botucatu, unidade onde nós produzimos os painéis MDP e os pisos. Esta é uma unidade muito interessante e de característica única, ela é a única unidade na América do Sul capaz de laminar o papel, capaz de aplicar o papel decorativo no processo de fabricação do painel de MDP. Isso traz uma tremenda simplificação de processo, e, por conseqüência, uma competitividade de custo muito grande. Como eu disse, ela é a única com essas características no Brasil e na América Latina.

O faturamento bruto desta unidade nos primeiros 9M08 foi de R\$267 milhões; nós temos 386 colaboradores nessa unidade; a nossa capacidade instalada é de 430 mil m³ de MDP por ano; podemos fabricar até 7,2 milhões de m² de pisos. E nessa unidade também nós temos como características, vamos ver no próximo slide, que é uma característica de trabalhar segmentos estratégicos, trabalhar nicho. Nessa unidade nós temos também uma capacidade instalada para revestimentos, tanto de BP quanto de Lacca, que é um produto exclusivo da Eucatex, é um produto de alto brilho, e nós temos uma capacidade de até 20 milhões de m² por ano.

Seguindo adiante, informações sobre o desempenho mais específico nesse trimestre e nesses 9M08. Começando pelo gráfico do lado esquerdo, a gente vê uma redução na utilização da capacidade instalada, e isso pode ser explicado pela parada que nós

mencionamos, de 15 dias durante o mês de julho. Mas não obstante essa menor utilização de capacidade, tivemos ainda assim um crescimento da receita. A receita cresceu 11% nos 9M08 em relação aos 9M07, muito mais em função de melhora de *mix* e preço, do que tanto em termos de volume.

Com relação ao nosso market share, houve um pequeno decréscimo. Como a gente disse, esse market share é medido em volume, e nós ficamos parados durante 15 dias, e o mercado de MDP experimentou um crescimento nesse ano de 2008 da ordem de 5%.

Essa parada do mês de julho, que nós já mencionamos, esses 15 dias, o resultado já está sendo colhido pela Empresa, e é um incremento da capacidade instalada da ordem de 5%, o que deve significar uns 50 m³ a 60 m³ adicionais por dia de painéis de MDP, e uma redução no consumo de energia elétrica.

Seguindo adiante, algumas informações a respeito daquilo que nós sempre repassamos, que é uma característica da Empresa, que é de procurar atuar em nichos, procurar atuar de uma maneira alinhada e diferenciada junto aos seus clientes. Nós estamos dando conta neste slide que a Eucatex nesse 3T08 expediu um total de 98% de produtos de painéis de MDP revestidos, contra algo em torno de 26% do mercado como um todo. Isso denota bem o trabalho que a Empresa vem fazendo para se diferenciar com relação à concorrência. Quando trabalhamos um painel revestido, a gente gera uma fidelidade muito maior do cliente com relação à Empresa, já que normalmente se desenvolve uma padronagem de madeira, uma cor exclusiva, e fica muito mais difícil o cliente trocar a Empresa por uma outra, por conta desse desenvolvimento exclusivo.

Do lado direito, talvez não tenha uma nitidez muito boa no slide, mas está mostrando os exemplos dos nossos painéis de Lacca, que são painéis de MDP com acabamento, com brilho absolutamente diferenciado, e são produtos exclusivos da nossa Empresa.

Algumas informações a respeito de pisos laminados. Vamos na mesma seqüência. Começamos pela utilização da capacidade instalada: nós fizemos uma utilização maior da capacidade instalada nesse período, com 66% de aproveitamento desta, tendo um crescimento de 13,5% na receita ante o mesmo período do ano passado. Há aí, portanto, uma recuperação de preços, já que o crescimento de volume foi um pouco menor, conforme demonstrado no slide inicial.

Esse crescimento da receita é oriundo de uma melhoria no *mix*. Nós tivemos o lançamento de alguns produtos de padrão mais elevado, destacando também uma tecnologia que nós colocamos à disposição agora dos clientes, que é o encaixe sem cola.

Com relação ao market share, mesmo tendo esse crescimento, nós mantivemos basicamente o mesmo market share, acompanhando o crescimento do mercado.

Vamos seguir adiante. A unidade de tintas e vernizes, apesar de ter sido inaugurada em 1994, seguramente é ainda uma das mais modernas instalações para produção de tintas na América Latina, não só do ponto de vista de equipamentos, mas também de laboratório. O faturamento bruto dela nesses 9M08 foi de R\$110 milhões; nós temos lá 196 colaboradores, e uma capacidade instalada de 36 milhões de galões ao ano.

Seguindo adiante, estamos no slide número 13, com relação ao desempenho específico da unidade de tintas, registramos um crescimento de 36% no faturamento bruto. Se a gente olhar o gráfico, a tabela ali à direita, com um crescimento de 29% de volume, então há aí um incremento de preços significativo. Olhando agora o gráfico do lado esquerdo, esse aumento de volume trouxe também uma maior utilização da capacidade instalada, que atingiu 44%, o que mostra que ainda há possibilidade de crescimento sem investimento nessa indústria, e nessa unidade é ainda bastante grande.

Damos ainda ciência aos senhores da estimativa que nós temos de market share, da nossa participação no mercado. É uma estimativa, porque esses dados não são precisos, mas ela é da ordem de 6%.

Seguindo adiante, vamos abordar o tema de sustentabilidade no slide número 14. Sustentabilidade é um aspecto muito importante para indústrias de características como a da Eucatex, indústrias de base florestal. E aí nós trazemos algumas informações: como nós fazemos, nós temos aproximadamente 44.000 hectares de floresta, o que garante a auto-suficiência florestal da Empresa. No que diz respeito à distância destas fazendas da unidade de Salto, há um raio médio de 122 quilômetros, e para Botucatu, um raio médio de 60 quilômetros. Em 2007, no ano todo, plantamos 5.400 hectares, e este ano nos 9M plantamos 3.000. Nós esperamos fechar este ano com o plantio de 4.500 hectares, até o final do mês de dezembro.

Dentro da linha de sustentabilidade, trazemos informações a respeito do processo de reciclagem, que como nós dissemos, se localiza na cidade de Salto, podendo se beneficiar da proximidade com São Paulo, Campinas etc. Nestes 9M nós processamos um volume total de 88.000 toneladas dos mais diversos resíduos de madeira. Esses resíduos são pallets, restos de caixas, bobinas de telefone etc., e isso nos propiciou uma economia, se fôssemos colher esse volume como floresta, de forma anualizada, nós precisaríamos colher algo em torno de 900 hectares de floresta, o que representaria um investimento de R\$10 milhões por ano. É um projeto que tem tido bastante sucesso, e tem trazido uma economia importante para a Empresa.

Seguindo adiante, para o slide número 15, temos algumas informações financeiras, que chamamos de destaques financeiros. Começamos abordando a receita líquida no trimestre, que teve um crescimento de 21%; o crescimento da receita líquida em termos nominais foi acompanhado pelo crescimento do lucro bruto, em termos de valor, porém não em termos de percentual. Há uma queda quando nós comparamos o 3T07 com o 3T08, de mais ou menos 1,5%.

Essa queda basicamente pode ser explicada pela menor participação de painéis de MDP na composição da receita, em contrapartida a uma maior participação de outras unidades da Empresa, notadamente da unidade de tintas, que não obstante tem uma boa margem, é uma margem inferior a margem de MDP. O MDP acabou tendo uma menor expressão, e o segmento de tintas uma maior expressão.

No que diz respeito às despesas administrativas e despesas comerciais, há um incremento nominal. Nós podemos ver no 3T08, R\$37 milhões, ante aproximadamente R\$28 milhões no 3T07. Parte desse crescimento vem do crescimento da receita, porque aí estão presentes despesas que variam com o volume de receitas, como fretes, comissões etc., mas há também investimentos que nós fizemos, despesas referentes aos chamados investimentos de marketing que nós fizemos nesse período, notadamente em pontos de venda, onde nós investimos bastante na renovação de

todo o nosso display de piso, por conta dos novos lançamentos, o que representou um investimento significativo; e também material promocional etc., para o ponto de vendas.

Mais adiante vamos abordar o tema do resultado financeiro, e abordar essa questão da despesa financeira, que apresentou um crescimento em relação a igual período do ano passado. Nós vamos mostrar que esse crescimento é oriundo basicamente da variação cambial, mas que isso não chega a ser preocupante, na medida em que boa parte desse aumento da despesa cambial advém de dívidas da Empresa de longo prazo.

Passando para o slide número 16, trazemos informações a respeito do CAPEX, dos investimentos da Empresa nesse período, que totalizaram praticamente, R\$85 milhões. Nesses investimentos, nós chamamos a atenção primeiro para os investimentos florestais, que junto com o arrendamento de fazendas totalizaram R\$27 milhões; depois para os investimentos já da nova linha, que totalizaram R\$17,4 milhões; os investimentos realizados na unidade de Botucatu, principalmente aqueles despendidos na parada, como a gente disse, para melhoria de qualidade, redução de energia elétrica e principalmente aumento de capacidade, totalizaram R\$10,6 milhões.

Fizemos alguns investimentos ainda na central de reciclagem, por volta de R\$6 milhões; terminamos o investimento em Salto, que trouxe uma importante redução de funcionários e de custo, que é a automatização de processos de lixamento e modificação; fizemos investimento na ampliação das instalações da química, que, como dissemos, tem uma capacidade instalada muito grande. Nós estamos utilizando algo em torno de menos de 50% dessa capacidade, mas nós não tínhamos um setor de expedição condizente com o volume que a Empresa está fazendo de vendas de tinta, então fizemos uma ampliação na expedição.

E os demais investimentos são investimentos para repor, investimentos de sustentação, basicamente para repor depreciação.

Passamos ao slide número 17 trazendo algumas informações da nova linha de T-HDF, linha essa que vai ser instalada em Salto. Como dissemos, a nossa linha está dentro do cronograma, os equipamentos têm previsão de entrega até este final de ano, e o que temos no nosso estudo de viabilidade é que, quando essa linha atingir sua plenitude, ela deve expedir 110 milhões de m² por ano, que, se totalmente vendidos, poderiam proporcionar um faturamento adicional para a Empresa de até R\$250 milhões, com uma margem EBITDA de R\$50 milhões, e isso considerando os níveis atuais de preços, gerando um caixa de R\$90 milhões.

Trazemos algumas fotos do andamento da obra. As duas fotos superiores são fotos do prédio que está sendo erguido para instalação da linha, uma foto aérea do lado esquerdo, onde a gente pode ver, mais à esquerda dessa foto, onde vai ser instalado o prédio. Logo ao lado dela nós temos uma foto do andamento da obra. Já do lado esquerdo, na parte de baixo, nós temos o início das instalações do novo pátio de madeira, e do lado direito, são fotos das instalações para o novo picador de tora.

Essa é uma foto esquemática, da nova linha de T-HDF. A gente pode ver aquela figura em amarelo, é o pátio da madeira, aquele buraco que foi mostrado para se formar esse pátio de madeira, que a gente faz o extrato da queima, e aí temos algumas outras fotos da caldeira, do virador e da própria prensa. Chamando a atenção de novo para a conclusão, que está prevista para o final de junho de 2009.

Passamos ao slide número 20, abordando o tema da questão de endividamento financeiro. Nós chamamos a atenção na demonstração de resultados para o crescimento das despesas financeiras, mas como a gente fez questão de chamar a atenção naquela hora, essas despesas financeiras cresceram pela variação do câmbio, mas a primeira coisa que é importante chamar a atenção é que 66% deste endividamento é endividamento de longo prazo, é uma dívida em USD que nós temos. Estamos ainda no período de carência, e esse período de carência, tanto de juros quanto de principal, vai se estender por ainda dois anos, e a partir desses dois anos de carência, nós teremos sete anos para liquidar esse financiamento.

Já as dívidas de curto prazo, nós podemos dividi-las parte em investimentos que já estão sendo realizados na nova linha, que são aquisições de equipamentos estrangeiros, e parte disso são oriundos de ACC, ACCs estes sem nenhum caráter especulativo, que deverão ser normalmente cobertos por exportações da Empresa.

É importante chamar a atenção que o produto que a Empresa exporta são chapas de fibra, e na composição do custo dessas chapas de fibra, não existe nenhum insumo com dependência de variação do câmbio. Os três principais insumos para fabricação de chapa de fibra são: primeiro, madeira, que não guarda uma relação direta com custos em USD; segundo é a energia elétrica, que já está comprada em um contrato em Reais; e o terceiro é a mão-de-obra. Então, o que normalmente nós vamos fazer é cumprir nossos contratos de exportação através da entrega de m² de chapa de fibra.

É importante também chamar a atenção para questão do EBITDA. Não obstante termos percebido um aumento de endividamento, há uma redução na relação desse endividamento com o EBITDA gerado pela Empresa. Nesse 3T08, ele ficou em 0,6%.

Passando para o último slide, estamos trazendo algumas informações a respeito de mercado de capitais. A gente percebe que há uma redução na cotação das ações preferenciais da Empresa. Elas terminaram 30 de setembro em torno de R\$3, não só a Eucatex como as outras empresas têm sofrido bastante por conta dessa crise. Apesar disso, se a gente tomar o período de janeiro de 2007 até novembro de 2008, ainda temos uma variação positiva, contra uma variação negativa de 11% do Ibovespa.

A gente entende que o investimento na Eucatex é uma boa oportunidade. Se a gente pegar o valor da Companhia em relação ao EBITDA, temos um número múltiplo da ordem de 2,5x, contra um número da ordem de 4x das concorrentes nacionais, e um número bem menos expressivo quando comparado com alguns dos concorrentes estrangeiros, como a Masisa e Arauco.

Senhoras e senhores, em linhas gerais eram essas informações que gostaríamos de apresentar. Nós agora encerramos essa primeira parte, abrindo para as eventuais perguntas que os senhores e as senhoras possam ter. Muito obrigado.

Eric Karlin, Phoenix Investments:

Bom dia. José Antônio, para a nova planta de T-HDF, vocês terão uma capacidade adicional de quase 280 mil m³. A Satipel e a Duratex também aumentaram a capacidade de produção. Queria saber sua opinião sobre a capacidade do mercado em absorver essas quantidades adicionais. Queria que você se aprofundasse, desse um pouco mais de cor nos planos da Eucatex com essa produção adicional, e falasse um pouco mais do mercado também. Obrigado.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Eric, obrigado pela sua pergunta. De fato, a partir do 2S09 nós vamos entrar com a nossa produção, e para o ano que vem também, uma série de competidores nossos estão com início de novas plantas. A nossa expectativa com relação ao mercado, não obstante essa crise que nós estamos vivendo, é que o mercado para o ano que vem cresça. Difícil mensurar quanto, mas a gente tem uma expectativa que ele seja maior do que tem sido este ano.

Mas mesmo que isso aconteça, que isso se materialize, a quantidade, o volume de nova capacidade que está entrando no mercado certamente será superior à demanda, principalmente no 2S09, quando a maioria desses investimentos deve ter maturado.

O que pelo menos nós, Eucatex, pretendemos fazer, é exportar. Até mencionamos no correr da apresentação que no estudo de viabilidade da nova planta nós consideramos 10 dias, pelo menos, para exportação. Então, a nossa alternativa já planejada é fazer exportação de uma boa parte dessa nova capacidade. Obrigado.

Eric Karlin:

Obrigado.

Operadora:

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

José Antonio Goulart de Carvalho:

Nossas considerações finais, de alguma forma, são um resumo daquilo que nós apresentamos ao longo desse *call*, e uma visão, ou uma chamada de atenção para algumas das principais características da nossa Empresa.

Primeiro, com relação ao nosso posicionamento estratégico. De forma geral, enxergamos a nossa Empresa mais defendida do que a maioria do restante do setor. Lembrando que nós expedimos nesse último trimestre 98% dos nossos produtos de MDP revestidos, então a gente tem uma estratégia sempre de diferenciação, e como nós dissemos, isso sempre nos protege mais das oscilações de mercado.

Nesse mesmo contexto, se encaixa bem a nossa nova linha de T-HDF, que por ser capaz de fazer diversos tipos de produto, ela também fica mais defendida. A gente pode abastecer não só a indústria moveleira, mas também podemos destinar nossos painéis para fabricação de pisos, de portas e de divisórias.

Além disso, por ser uma chapa fina e de alta densidade, ela é um produto bastante exportável. Isso também nos traz mais conforto, porque não temos uma dependência tão somente do mercado interno. E na medida em que nós temos uma estrutura de distribuição bastante forte no exterior, nos sentimos, mais uma vez, bastante defendidos.

Quando se considera também a nossa atividade, que é uma atividade industrial, já mencionamos isso, mas as questões de energia elétrica e térmica são bastante decisivas. Estamos com uma estrutura nesses dois quesitos bastante competitiva, com energia elétrica comprada até 2012 e auto-suficiência em biomassa, por conta do reciclado.

Temos também garantida a sustentabilidade florestal, através dos nossos 44.000 hectares de florestas. Questão de tintas, temos visto que, trimestre a trimestre, estamos experimentando um crescimento expressivo; cada vez mais o segmento de tintas se torna importante na composição de recita da Empresa. Inobstante esse crescimento, nós ainda temos uma capacidade instalada bastante grande, que nos permite continuar esse crescimento sem investimento.

Até pegando um pouco da pergunta que nós acabamos de responder, com relação a mercado, crise etc., é difícil neste momento, e acho que para todos, avistar a extensão dessa possível crise. Por outro lado, nós mostramos que a Empresa tem uma ligação muito forte com o segmento de construção civil. E nesse segmento especificamente, a gente participa mais na fase de acabamento dessas obras. E independente um pouco do que vier a acontecer, todos os lançamentos que ocorreram no ano de 2006, 2007 e 2008 estão entrando agora, e não há como ser diferente, na fase de acabamento. Então, entendemos que a nossa demanda, pelo menos no setor de construção civil, ela está, de certa forma, garantida pelo menos para os próximos dois anos.

Por todas essas informações, por todas essas questões, nessa última consideração, a gente considera a oportunidade de investimento na Eucatex como muito boa.

Mais uma vez, muito obrigado às senhoras e aos senhores pela participação nessa teleconferência, colocando que nós estamos sempre abertos e à disposição dos senhores para quaisquer outras perguntas ou dúvidas que tiverem. A nossa Empresa está sempre aberta. Muito obrigado, bom dia a todos.

Operadora:

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

"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."