

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 2T09. Estão presentes o Sr. José Antonio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e 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 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 acompanhando mais esta divulgação dos resultados da Eucatex dessa feita relativos ao 1S09. Bom, nesse semestre, principalmente quando a gente compara, quando separamos este semestre em trimestres, a gente vê uma recuperação já da nossa receita no 2T09 em relação ao 1T. Mas, obstante, isso ainda é possível perceber os sinais da crise, quer dizer, os efeitos da crise nos resultados da Empresa. Principalmente no setor de painéis ligados à indústria noveleira.

O que é animador são os resultados oriundos do segmento de construção civil onde a Empresa registra melhoras no seu faturamento, nos seus resultados. Vamos passar diretamente, para o slide de número três, onde nós fazemos alguns destaques deste 1S. Começando com a receita bruta, que atingiu praticamente R\$200 milhões anti R\$206 milhões do trimestre passado o que representou uma redução de 2,5%.

Quando a gente compara receita bruta de semestre contra semestre, a redução é de 6,8%. Essa redução está principalmente ligada, como nós vamos mostrar mais adiante, ao segmento de painéis e à indústria noveleira, porque como já dissemos os resultados nos setores ligados à construção civil são bastante promissores.

Com relação à margem bruta, o resultado da Empresa, vamos dizer assim, do ponto de vista percentual, é melhor nesse semestre do que o semestre anterior, atingimos 35,3% anti 33,4% do semestre anterior. Do ponto de vista nominal, há uma redução de valor muito mais por conta da redução do faturamento, já que a margem em si é melhor.

O EBITDA atingiu R\$57 milhões neste 1S, com uma redução de 13% sobre o semestre do ano anterior. Essa redução é originada não só por conta do faturamento, um faturamento menor, mas também por alguns eventos não recorrentes acontecidos no trimestre anterior.

A margem EBITDA atingiu 18,2% contra 19,5% do semestre passado. Como dissemos, as boas notícias vem do segmento da área de construção civil, onde novamente registramos crescimentos expressivos na área de piso laminado e tinta, crescimentos de 26% e 16% em relação ao trimestre do ano anterior. Registramos também forte crescimento no mercado externo, a exportação, um crescimento de 70% nesse semestre anti o mesmo resultado do ano anterior.

Vamos seguir adiante para o slide de número quatro, neste slide trazemos a segmentação da receita da Empresa. Não temos muita novidade com relação ao semestre anterior, a menos da continuidade do crescimento do segmento de tintas, que desta feita representou 20% da receita bruta do semestre anti 16% do ano passado.

É importante destacar também o crescimento do segmento de construção civil onde a Empresa atua não só no segmento de tintas, mas também com pisos, portas e divisórias. Neste semestre, este segmento representou 36% do faturamento da Empresa.

Passando para o slide de número cinco, para aqueles que nos tem acompanhado trimestre a trimestre, não temos grandes novidades neste slide, mas para aqueles que passam a nos acompanhar agora é um registro de algumas informações importantes. Começamos com a nossa unidade de chapas, nossa fábrica de Salto. Essa é a maior unidade fabril do Grupo, nela nos produzimos a chapa de fibra com capacidade 240 mil m³, é também uma unidade bastante verticalizada, nessa unidade nós possuímos três linhas de pintura de chapas de uma impressora de papel, que serve não só a unidade de Salto com também a unidade de Botucatu. Nessa unidade também produzimos painéis, divisórias e portas.

No slide de número seis, trazemos informações a cerca do mercado de chapas de fibra, este mercado está ligado bastante à indústria noveleira. Nesse 1S, se a gente olhar o gráfico do lado esquerdo na parte superior, a gente vê que o mercado apresentou uma forte retração, em torno de 13% com relação ao mesmo período do ano anterior.

A Empresa acompanhou esta retração, a venda de chapa de fibra no mercado interno da Empresa também caiu 13%. Por outro lado, como dissemos na abertura desta apresentação, nós registramos um forte incremento na atividade de exportação. Um crescimento de 65% em termos de volume. Já as exportações brasileiras de forma contrária as da Eucatex caíram 26%.

Em termos de capacidade instalada no gráfico do lado esquerdo na parte inferior, nós tivemos um pequeno decréscimo muito mais para questão de ajuste de estoque, algumas paradas programadas de manutenção.

O fato de participação de mercado, no que diz respeito de participação de mercado, não há grande alteração, continuamos em torno de 48% de participação no mercado interno. A combinação do resultado do crescimento do mercado externo e do decréscimo do mercado interno é relativo à estabilidade no que diz respeito a vendas de chapa de fibra neste semestre.

Passando adiante, algumas informações a cerca da nossa fábrica de Botucatu. Nesta fábrica, nós produzimos não só os painéis de MDP como também os pisos laminados. Essa é uma fábrica com uma característica única aqui no mercado brasileiro. É a única fábrica que é capaz de laminar o papel SF durante o processo de produção da chapa dos painéis de MDP. Isto evidentemente traz vantagens competitivas para Empresa, na medida em que ele evita as operações de lixamento e é posterior à operação de colocação de papel.

Nesta fábrica, nós também possuímos linhas de acabamento em DP e Lacca que é um acabamento exclusivo da Eucatex. Nossa capacidade de produção é de 430 mil m³/ano de painéis de MDP e 7 milhões metros de piso.

Passando para o slide de número oito, agora com informações do mercado de MDP. Nós podemos ver no gráfico na parte superior do lado direito, o mercado de MDP apresentou uma retração de 17%, é uma retração muito forte, quando se compara um semestre com outro. A Eucatex também apresentou uma retração, mas de menor intensidade, isso a gente vai ver nos próximos slides, é muito fruto da estratégia que a Empresa vem desenvolvendo no sentido de trabalhar com produtos diferenciados e de valor agregado. Isto tem permitido a Empresa de forma geral se sair melhor do que os seus concorrentes.

No ponto de vista de capacidade instalada, ficamos praticamente estabilizados em torno de 91% contra 94%, também alguma coisa relativa a ajuste de estoque. *Market share* tivemos um incremento de 1 p.p. estamos por volta de 15% do mercado de MDP brasileiro.

No slide seguinte, fica bem demonstrada esta questão que nós mencionamos de estratégia e diferenciação. Quando a gente olha este gráfico do lado esquerdo, a gente percebe que o mercado de MDP é um mercado basicamente de commodities já que 75% dos produtos que são vendidos pela concorrência são produtos sem nenhum tipo de acabamento, então, são produtos muito básicos. Isso gera muita pouca fidelidade nesse tipo de produto, já a Eucatex conta com 96% dos produtos que ela vendeu, são produtos revestidos, são produtos via de regra produzidos a quatro mãos com os seus clientes.

Então, isso gera uma fidelização muito grande desse cliente para com a Empresa. É um investimento que se faz de forma conjunta, o cliente quando compra um produto revestido nosso, ele faz um investimento grande no desenvolvimento de mostruário, na colocação desse mostruário nos seus clientes e isso como dissemos, acaba trazendo essa fidelização do cliente a Empresa.

Neste semestre, a gente também gostaria de destacar que 26,5% das vendas de MDP são do produto Lacca e esse produto Lacca é um produto exclusivo da Eucatex. É um

produto de alto brilho com uma aceitação muito grande no mercado e nos tem permitido utilizá-lo de uma forma bastante positiva, e isso que nos tem ajudado a nos sair melhor do que a média da concorrência.

No próximo slide, de número 10, a gente mostra alguns dos lançamentos que foram feitos na FIMA, que é uma importante feira que ocorre a cada dois anos na região de Bento Gonçalves, que é um pólo noveleiro importante brasileiro. Nesta feira, nós lançamos o Lacca alto definição e lançamos também alguns produtos diferenciados como a Eucaprint DeKor e a Eucaprint EcoWood. Todos esses produtos são exclusivos da Eucatex, são produtos de acabamento absolutamente diferenciados, enfim, que a concorrência não consegue produzir igual.

Passando para o slide número 11, temos informações do mercado de piso. O mercado interno apresentou um crescimento de 1% e a Empresa apresentou uma redução de 1%. Essa redução é principalmente fruto do nosso resultado em janeiro que foi bastante fraco.

Entretanto, ao longo do semestre a Eucatex vem se recuperando da forma que praticamos nós encerramos este 1S equalizado, equilibrado com relação ao mercado. O *market share* nosso permaneceu praticamente inalterado, está em torno de 30%, 31% e a utilização da nossa capacidade instalada em torno de 50% a 60%.

Seguindo adiante, só a título de informação, apresentamos três lançamentos de novos padrões da linha Prime. Esta linha Prime é uma linha que conta com um padrão de qualidade, assistência técnica de toda linha Eucafloor, mas é uma linha basicamente concebida para combater principalmente os produtos importados. Ela tem tido bastante sucesso essa linha e hoje já significa em torno de 40% do nosso mix de venda.

Passamos adiante para o slide de número 13, informação sobre a nossa unidade tintas e vernizes. Esta novidade apesar de ter sido inaugurada em 1994, é certamente uma das mais modernas ainda da América Latina. Nós contamos com equipamentos de última geração e um laboratório bastante sofisticado. Temos uma capacidade instalada nessa planta muito grande, somos capazes de produzir 36 milhões de galões por ano, o que nos diferencia bastante das outras fábricas brasileiras.

Passando adiante para o slide de número 14, nós trazemos informações sobre o nosso segmento de tintas. De forma geral, a gente, semestre a semestre, trimestre a trimestre, vem trazendo informações bastante positivas nesse setor, quer dizer, as estratégias que a gente tem adotado no sentido da estruturação da equipe, no desenvolvimento de novos produtos, na forma como a gente tem feito o marketing da unidade tem tido uma resposta bastante positiva do mercado, como a gente pode ver nesta tabela na parte inferior deste slide, onde a sistematicamente a Eucatex tem mostrado crescimento superiores ao do mercado.

Este 1S foi um semestre difícil. A gente vê que o mercado como um todo retraiu, se retraiu em relação ao semestre do ano passado. O mercado caiu em torno de 4% segundo a ABRAFT, que é a associação que congrega os maiores fabricantes de tintas brasileiros.

A Eucatex, por outro lado, apresentou um crescimento discreto, mas um crescimento de 2%. Permanecemos mais ou menos no mesmo patamar de *market share*, em torno de 6%. E com relação à capacidade instalada a gente vê que a utilização ainda é

bastante modesta, o que permite a gente, enfim, ter uma perspectiva muito positiva de continuar crescendo sem ter que fazer nenhum tipo de novo investimento em capacidade instalada.

Passando para o slide de número 15, também só a título informativo, alguns dos lançamentos da Empresa, o Eucatex Rendimento Extra que já é um sucesso, um produto lançado recentemente, mas que já representa de 5% a 7% das nossas vendas. Também novas embalagens que comunicam melhor, tem uma melhor comunicação visual e uma comunicação mais clara sobre os nossos produtos e os seus atributos.

Bom, de forma geral, eram essas as informações de caráter mais operacional das nossas unidades. A gente passa agora falar um pouco dos aspectos financeiros desses 1S. Já comentamos a questão da receita, onde apresentamos uma retração, como vimos anteriormente, muito mais retração essa ligada ao segmento de painéis do que ao segmento de construção civil.

A questão de lucro bruto e margem bruta, o resultado do semestre é positivo no sentido percentual, nós tivemos um crescimento de 2 p.p. praticamente em relação a igual período do ano passado, uma ligeira queda na parte de valor nominal por conta da receita. Com relação às despesas, uma estabilidade nas despesas administrativas com R\$21,4 milhões anti R\$21,4 milhões do semestre passado.

As despesas comerciais apresentaram um crescimento, esse crescimento como a gente faz abertura e detalhamento desse crescimento, a gente pode ver, e a gente pode afirmar isso aos senhores, está muito mais ligado à questão dos custos variáveis do que as despesas fixas.

As despesas fixas, aliás, apresentam uma queda neste semestre, o que apresentam um crescimento são as despesas variáveis, já que os segmentos de tinta e os segmentos de exportação, eles ganharam importância no faturamento da Empresa e esses dois segmentos tem níveis de despesas variáveis maiores do que o segmento de painéis daí esse crescimento no semestre.

Com relação aos demais itens, cabe a gente registrar algumas receitas, alguns ganhos não recorrentes ocorrido no 1S que em comparação com o semestre desse ano acabam por registrar, quer dizer, no semestre do ano passado, nós tivemos um ganho tributário na ordem de R\$5 milhões e também registramos uma venda de uma fazenda cujo resultado foi de R\$7,5 milhões. Esses dois eventos influenciaram o resultado de 2008 e isso tem que ser considerado na comparação com o 1S09.

Seguindo adiante, nós vemos algumas informações sobre a parte florestal da Empresa, evidentemente, nós somos uma Empresa de base florestal, então, as questões de sustentabilidade são muito importantes. A Empresa possui 62 fazendas de plantação, todas no estado de São Paulo, são 44 mil hectares de floresta, entre florestas próprias e arrendadas. Nosso raio médio para a unidade de Salto é em torno de 120 km e a unidade de Botucatu em torno de 50 km. Este ano já implantamos 1.100 hectares de floresta. Em 2007, foram 5.400 e em 2008, 4.500.

Seguindo adiante, o slide de número 18, informações do nosso projeto de reciclagem de madeira, nós já abordamos este assunto por diversas vezes, esse é um projeto único e, enfim, pioneiro no nosso setor. Nós temos uma série de caçambas espalhadas por unidades de parceiros nossos que ficam em torno da fábrica de Salto,

colhendo todo tipo de material, de resíduo de madeira para reciclagem como caixas, pallets, bobinas de fio, etc., e depois nós transformamos, nós limpamos esse material na nossa unidade, nós picamos e transformamos isso em cavaco de madeira. Toda a energia térmica gerada na unidade de Salto provém desse processo de reciclagem de madeira.

Nesse semestre nós processamos um total de 56.000 toneladas, e só a título também de informação, se a gente anualizasse esse volume de 100.000 toneladas anuais, isso em termos florestais daria em torno de 800 hectares de floresta. Seriam necessários em torno de 800 hectares de floresta para produzir esse volume de madeira, e Eucatex está economizando essa floresta. E isso, se fosse ser adquirida no mercado, só a terá para produzir essa floresta estaria em torno de R\$10 milhões.

No slide de número 19 algumas informações a respeito dos investimentos nesse semestre, investimos um total de R\$57,8 milhões. A maioria desses investimentos na nova linha de HDF, que nós vamos comentar logo adiante. Também fizemos investimento na parte florestal, como já comentamos, e também outros investimentos e investimentos em sustentação e manutenção fabril.

Dentre os outros investimentos, cabe destacar que eles são de uma linha para impregnação de papel, que será em instalada em Botucatu. Essa linha vai permitir que a gente desenvolva outros produtos para acabamento de MDP, produtos também diferenciados, mais competitivos e com redução de custos.

No slide número 20, são informações do andamento do nosso investimento na nova linha de HDF. O início de operação foi um pouco postergado, ele está para o ano de 2010. Essa é uma linha bastante importante para o grupo, como vocês podem ver, na sua plenitude ela deve gerar um faturamento em torno de R\$250 milhões adicionais para a Eucatex.

Ela está bem em linha com a estratégia de diferenciação que a Empresa vem adotando. Ela é uma linha cuja característica é a produção de chapas finas. Os nossos concorrentes, de forma contrária à nossa, têm se focado em novas linhas para produção também de painéis, mas são painéis grossos.

Esses painéis são utilizados mais na estrutura do móvel, sendo que a chapa fina, essa chapa que nós vamos produzir nessa linha, é mais destinada ao fechamento desses móveis, ao fechamento do fundo desses móveis, gavetas etc.

Então, a gente, como os nossos concorrentes, acredita bastante no crescimento da indústria moveleira, apostamos bastante nisso. Só que mais uma vez a gente procura se diferenciar e fazer uma chapa que fique com pouco lugar comum.

Além disso, essa linha também de certa forma é uma linha que nasce vendida, porque a partir dela também é possível produzir painéis para a formação de divisórias, painéis para confecção de portas, e também nessa linha nós pretendemos produzir piso laminado. Então, tem uma série de utilizações já previstas para quando essa linha entrar em operação. Além disso, pretendemos também fazer exportação a partir dessa linha, dedicando em torno de 1/3 do tempo dela para exportação.

Nos slides seguintes, slides 21, 22 e 23, tem algumas fotos do site, da preparação do site para recepção da linha; um esquema no 22 da nova linha; no 23, a caravana de caminhões chegando na fábrica, trazendo os novos equipamentos.

Passando para o slide de número 24, são informações acerca do endividamento financeiro da Empresa, nós tivemos um crescimento, se consideramos os investimentos realizados, em torno de R\$60 milhões, relativamente discreto quando comparado ao mesmo período do ano passado.

O nosso endividamento está em torno de 0.7x o EBITDA, e a maioria desse endividamento é de longo prazo; em torno de 60% desse endividamento é de longo prazo.

Esse é o último slide da nossa apresentação, algumas informações acerca de mercado de capitais. Nós encerramos dia 30 de junho as nossas ações cotadas a R\$3,25. Quando a gente compara nossos múltiplos com os múltiplos da concorrência, a gente vê que há um caminho bastante grande com a valorização das nossas ações, tanto do ponto de vista de concorrentes nacionais quanto de concorrentes internacionais.

Com esse slide de número 25, nós encerramos a nossa apresentação, e passamos à sessão de perguntas, ficamos à disposição dos senhores para eventuais perguntas que existirem. Muito obrigado.

Adriano Lima, Pessoa Física:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é referente à notícia que foi veiculada recentemente na mídia, sobre as ações judiciais que estão envolvendo a família Maluf. Eu gostaria de saber se, na visão de vocês, isso teria algum impacto para o investidor da Eucatex.

E a segunda pergunta, eu gostaria de saber como é interpretado o desconto que é oferecido aos papéis da Eucatex em relação à Duratex.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Com relação às notícias veiculadas em jornal e às ações com relação à família Maluf, do ponto de vista da Empresa, não há muito que possamos nos posicionar. Evidentemente acompanhamos e temos conhecimento dessas ações, mas entendemos que a Empresa, de certa forma, passa ao largo disso.

Pelo que nós entendemos, de certa forma, há um questionamento sobre legitimidade e origem de alguns fundos que são acionistas da Empresa. Esse questionamento sobre esses fundos, sobre essas ações, como elas não são de propriedade da Empresa, a Empresa tem muito pouco a opinar. Dependendo do desfecho desse processo, o máximo que pode acontecer é a Empresa contar com acionistas diferentes daqueles que atualmente figuram em seus quadros.

Com relação à diferença de múltiplo em relação à Duratex, isso que eu entendi, essa é a percepção do mercado. A gente acredita que esses números deveria se estreitar, até por isso achamos que a oportunidade de investimento na Eucatex é bastante positiva.

Procuramos demonstrar que a Empresa tem se diferenciado, a Empresa tem registrado de forma geral resultados melhores do que a maioria da concorrência, de tal forma que acreditamos que a perspectiva de investimento na Empresa é muito boa, até porque há esse potencial de valorização em relação aos seus concorrentes.

Espero ter esclarecido suas dúvidas.

Adriano Lima:

OK. Obrigado.

Marcelo Martins, Phoenix Investments:

Bom dia. Minha pergunta seria qual é a perspectiva para os negócios da Eucatex com o crescimento que é previsto do setor de construção civil, por favor.

José Antonio Goulart de Carvalho:

As perspectivas são bastante positivas. De forma geral, até estava vendo hoje um levantamento feito pela Economatica, que algumas empresas da área de construção civil, notadamente aquelas ligadas aos segmentos mais populares, já estão registrando nesse trimestre números melhores do que no trimestre do ano passado, até mesmo antes da crise.

A Eucatex está bastante ligada, sempre esteve ligada ao segmento de construção civil, tem um nome bastante forte nesse setor, com produtos intimamente ligados a esse segmento, como os produtos tinta, piso, divisória e porta, de forma que entendemos que devemos, sim, nos beneficiar, isso deve representar uma oportunidade para a Empresa.

Por outro lado, também os produtos ligados à indústria moveleira, que nesse semestre, como mostramos, sofreram bastante em relação ao ano passado, acreditamos que esse crescimento da construção civil acabe por influenciar também a indústria moveleira, porque na medida em que se vendam novas unidades, essas unidades terão que ser de alguma forma decoradas. Terá que ser feita uma cozinha, terá que se comprar uma cama, um dormitório, e isso vai no final das contas também beneficiar o segmentos da indústria moveleira, de tal forma que vemos de forma bastante positiva esse movimento da construção civil.

Marcelo Martins:

OK. Obrigado.

Operadora:

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

José Antonio Goulart de Carvalho:

Muito obrigado por terem participado desta nossa teleconferência. Acho que a principal mensagem que nós procuramos passar é que ninguém está imune à crise, mas o que temos procurado fazer é desenvolver estratégias na Empresa, que nos diferenciem da concorrência.

Eu acho que de forma geral temos conseguido isso, e essa diferenciação tem nos permitido registrar resultados melhores que as médias de mercado.

Chamamos a atenção para a questão da nossa nova linha de HDF, uma linha que já nasce diferenciada do restante da concorrência, já nasce vendida, com uma demanda específica para vários produtos da Eucatex.

Também nesse slide 26, em que fazemos nossas considerações finais, chamamos a atenção para o fato de a Eucatex ter uma forte distribuição no mercado de exportação. Como demonstramos na nossa apresentação, fomos capazes de reagir a essa redução, a essa retração do mercado interno com crescimento expressivo nas exportações.

Estamos muito bem equacionados do ponto de vista de custos importantes, que são energia elétrica e energia térmica; chamamos a atenção para nossa questão de sustentabilidade florestal, e também para essa pergunta que acabamos de responder, relativamente ao segmento de construção civil. Demonstramos que a Empresa tem se aproveitado do crescimento desse setor através dos produtos que estão ligados a esse mercado, que são os produtos tinta, piso, divisórias e portas. De tal forma que entendemos que mesmo diante de um cenário adverso a Empresa está bem preparada, desenvolveu uma estratégia específica, e acho que colheremos bons resultados para frente.

Muito obrigado a todos, e um bom dia.

Operadora:

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