

**Operadora:**

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 2T18.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Eucatex. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via *webcast*, podendo ser acessado no endereço [www.eucatex.com.br/ri](http://www.eucatex.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar, via *website*, perguntas para a Eucatex, que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Eucatex, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Eucatex.

Considerações futuras não são garantias de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Eucatex e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais condições futuras.

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

**José Antônio Goulart de Carvalho:**

Bom dia a todos. Obrigado por estarem nos acompanhando nesta manhã, nesta teleconferência onde vamos apresentar os resultados da Eucatex relativos ao 2T18, e também o acumulado de algumas informações para o semestre. Como eu costumo fazer, sempre dou uma revisada nas minhas anotações dos períodos anteriores e olhando um pouco, para entender um pouco das expectativas que nós nos víamos no trimestre passado.

Já naquele momento, acho que talvez um pouco fruto do quadro eleitoral que já se mostrava e continua se mostrando incerto, e o cenário político complicado, nós já percebíamos um arrefecimento de expectativas. Acho que na conferência que fizemos relativa ao fechamento de 2017, nós demonstramos um otimismo que se perdeu um pouco logo já no 1T deste ano.

Em que pese, esse arrefecimento de otimismo ainda era um período em que os indicadores foram positivos. Um bom exemplo disso é o índice do IBÁ, por exemplo.

Nós fechamos 2017 com um crescimento de 10,5% em relação ao ano anterior, e começamos este ano ainda com número positivo, mas mais modesto de 4,5%. Então, acho que isso demonstra bem o humor que transcorreu o final do 1T.

O que eu acho que ninguém esperava era essa paralisação dos caminhoneiros e por um período tão longo, e os desarranjos que essa paralisação trouxe para os diversos mercados e para a economia de uma forma geral. Particularmente para a nossa Empresa, é algo que nós nunca havíamos vivenciado. Nós ficamos com nossas linhas de produção, a linha de MDF e a de MDP, que são dependentes de resina, por conta da paralisação nós ficamos oito dias sem produzir.

Além disso, tivemos dificuldade também com matérias primas na linha de tintas e vernizes. E na linha de chapa de fibra, que não leva resina, também tivemos alguma dificuldade no abastecimento, notadamente de madeira, e até resolvemos fazer paradas para manutenção que eram previstas, resolvemos antecipar para pouparmos um pouco de madeira nesse período.

Além das fábricas, também tivemos dificuldade de embarque no porto. Tivemos várias cargas que rolaram, o que chamamos de rolar, contêineres que estavam já estufados e não conseguimos levar para o porto. Foi um trimestre em que esse evento dos caminhoneiros acabou por prejudicar bastante o potencial de faturamento da Companhia, tanto no mercado interno quanto no externo.

Além disso, nesse período, por conta desse quadro interno, mas também por questões externas, principalmente as advindas dos Estados Unidos, posicionamento em relação aos aspectos comerciais e a questão da subida de juros, mas na verdade é que, não só localmente, mas de forma geral no mundo, houve uma apreciação do dólar.

Aqui essa apreciação foi mais forte até por conta dessa fragilidade de cenário que nós enfrentamos, mas essa apreciação acabou fazendo com que algumas matérias-primas que tem correlação com o dólar, principalmente resina para a fabricação de painéis de madeira e alguns componentes de tintas, tivessem reajustes importantes.

Além disso, nós vamos poder apresentar mais adiante, essa variação cambial acabou tendo como consequência um crescimento expressivo da despesa financeira e, isso teve reflexo no resultado da Companhia.

Em resumo, foi um trimestre bastante difícil, mas por outro lado eu diria um trimestre atípico. E essas dificuldades, a maior parte delas, foram pontuais. O mercado já dá sinais de normalidade, vamos dizer assim, é o que já enxergamos agora no mês de julho.

É claro que o cenário eleitoral ainda pesa, ele tem pesado sobre confiança e outros tantos aspectos. De qualquer forma, esse cenário, ao final deste trimestre que estamos vivendo agora, estará praticamente na sua reta final e definido.

Uma notícia muito boa que nós recebemos ontem à noite, do escritório que nos auxilia no processo junto ao CADE, foi que o nosso processo foi aprovado sem restrições pela superintendência geral, ou seja, a troca de ativos entre nós e a Duratex foi aprovada.

Há um período agora que se segue de 15 dias, que é um período de praxe em que é possível, mas pouco provável, que o tribunal avoque esse processo para si, para fazer algum tipo de verificação.

De qualquer forma, é uma notícia muito positiva. Ainda não é definitiva, mas muito próximo disso. Nós estamos bastante animados, como nós temos comentado, nós temos uma expectativa muito forte com relação à incorporação dessa unidade na nossa Empresa, vai fortalecer a nossa posição em mercados importantes, tem uma sinergia muito grande com as nossas operações.

A estrutura que nós temos que incorporar para trazer essa unidade é, praticamente, nenhuma, a não ser os próprios colaboradores de chão de fábrica que lá estão. Então, é algo que vai agregar um faturamento bastante significativo na nossa Empresa. Como eu disse, fortalecer a nossa posição em diversos mercados e trazer muito pouco custo fora da receita que ela irá trazer.

Bom, vamos começar a apresentação propriamente dita. Começando com o slide número dois. Nós sempre começamos trazendo alguns destaques do período, do trimestre ou do semestre. O primeiro deles é a receita líquida. Ela tem, em que pese todas essas dificuldades que eu mencionei, de paralisações de fábrica e etc. nós tivemos um crescimento na receita, no trimestre, em torno de 4%, e no semestre fechamos com 5,7%.

No EBITDA em reais recorrente, tivemos crescimento em ambos os períodos, de 3,4% no 2T, e no fechamento do semestre de 8,3%. Já do ponto de vista percentual, ele ficou praticamente estável, com uma pequena queda no trimestre, fechou em 18% e tinha sido de 18,1%, e no semestre 17,5%, com um pequeno aumento de 0,4.

O que muda, enfim, é a questão do lucro, que no fundo registramos um prejuízo de R\$5,5 milhões no trimestre e, praticamente zero no semestre. Os principais causadores dessa virada para esse prejuízo são basicamente dois.

O primeiro deles é o ativo biológico, que é algo que, obviamente, tem expressão e que tem valor, mas, enfim, é quase que uma figura contábil e que não tem ligação com caixa, com geração de caixa, tem pouca influência, mas influencia o resultado. Nós vamos mostrar mais adiante.

O segundo foi a variação cambial, que, como eu disse, acabou tendo um efeito importante na despesa financeira. O outro é o fato relevante, que eu já comentei, que agora deixou de ser, isso foi ontem à noite e nós acabamos não acertando a apresentação, está escrito aqui, submetido à aprovação do CADE, aguardando resposta. A verdade é que ontem à noite nós já tivemos a resposta, através de um comunicado oficial do CADE, de que o processo foi aprovado sem restrições.

No slide três e quatro, nós vamos apresentar dois índices que refletem bem o comportamento de segmentos importantes de mercados em que a Empresa atua. O primeiro deles é a ABRAMAT, que é a Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção, reflete bem a parte de construção civil.

Olhando o gráfico, aqui em baixo, nós percebemos que desde 2014, 2015, 2016 e no próprio 2017 nós vínhamos enfrentando um cenário de retração. Essa retração vinha perdendo um pouco de força e perdeu bastante força em 2017, e se reverteu no 1T18.

Mas, novamente, pode se debitar toda essa virada para -0,4% do semestre à paralisação dos caminhoneiros. Mas, pelo que nós sabemos, é que esse índice para julho será positivo, e a expectativa para o fechamento do ano, que está, ali, à direita, em uma cor diferente, é de um crescimento modesto, mas um crescimento em torno de 1,5%. Esse é o cenário para materiais de construção.

No próximo slide, nós temos o índice do IBÁ para o mercado de painéis, e nós fazemos um comparativo com a capacidade instalada. Bom, não há alteração de capacidade instalada, de um trimestre para o outro.

Há uma pequena redução de ociosidade, que é esse número que foi 33 no trimestre passado e 32 agora, e isso é muito mais fruto de um pequeno crescimento no mercado externo. Há uma variação positiva no mercado externo, quer dizer, no aumento das exportações em torno de 5%, e o interno permaneceu praticamente estável.

Então, vamos dizer assim, o resultado geral desse movimento do externo e do interno é um pequeno crescimento de 1%, comparando os dois períodos. Lembrando que o 1T18, comparado com o 1T17, tinha registrado um crescimento de 4,5%. Então, realmente a paralisação dos caminhoneiros, vamos dizer assim, machucou o mercado.

Hoje, eu já recebi a posição do IBÁ, relativamente ao mês de julho e, como eu disse, o mercado está se normalizando. No mês de julho, o mercado de painéis cresceu 13,6% em relação à julho do ano passado, então, enfim, já é uma retomada desse atrasado ocasionado no 2T.

Seguindo para o slide seis, nós temos, aqui, as informações da abertura da nossa receita, que como nós já dissemos, teve um crescimento no período. Ela está aberta por produto do lado esquerdo e por segmento do lado direito. Não tem muito que comentar sobre produto. Eu dei uma olhada nessa distribuição, em relação ao período anterior, ela está exatamente igual, sem alteração de percentual.

Já do lado do segmento, há uma perda de expressão da indústria moveleira. Ela tinha sido 35% do faturamento no ano passado, tinha sido 38% no 1T18, e agora caiu para 31%.

Acho que a explicação mais plausível para isso é que os outros mercados, de forma geral, construção civil, que é onde nós temos piso, temos portas, as revendas; elas são atendidas através de estoque. Nós tínhamos estoque e fomos capazes, mesmo diante da paralisação, de atender esses mercados.

Já a indústria moveleira é atendida por pedido e, enfim, a paralisação dos caminhoneiros acabou por atrapalhar esse mercado mais do que os outros. Acho que essa seria a explicação mais lógica para essa perda de expressão.

Agora, no próximo slide, temos informação do segmento de madeira. Do lado direito está a distribuição dos produtos que contribuem ou participam desse segmento. Nós sempre comentamos que dentro dos painéis de HDF e de MDF estão inclusos os produtos portas e divisórias.

Aliás, esse é um movimento interessante, quer dizer, acreditando que esse processo do CADE vai chegar ao final a contento e que nós vamos passar a incorporar a

unidade de chapa de fibra da Duratex no nosso portfólio e unidades. A nossa ideia é deixar de fazer os painéis de divisórias e as portas de HDF e passar a fazer de chapa de fibra. Porque nós vamos ter um volume bastante expressivo de chapa de fibra.

Com isso, nós vamos liberar a linha de HDF e MDF para a produção de MDF para o mercado. Então, nós devemos crescer em torno de quatro a cinco dias de produção, hoje, dedicadas a fabricação de portas e painéis, e que vão passar a poder produzir produtos para o mercado da indústria moveleira e da revenda de produtos de MDF.

Bom, aqui também, nessa distribuição, o que nós podemos comentar é que notamos uma perda de expressão de participação dos painéis de MDP, principalmente. O número tinha sido, no trimestre passado, 31% e agora caiu para 26%. Isso, mais uma vez, é essa questão de trabalharmos praticamente sem estoques e atendendo o mercado sob pedido.

Quando nós olhamos os gráficos na parte inferior e compara o nosso desempenho, do lado esquerdo, no trimestre, contra o mercado, e no semestre, contra o mercado, nós percebemos que a Eucatex perdeu espaço. Essa perda de espaço é muito mais fruto, como eu comentei, das paradas de produção que nós sofremos.

Há de se perguntar por que o mercado conseguiu crescer. Porque na verdade, de uma forma geral, o mercado tem muita ociosidade. A Eucatex, nós normalmente comentamos, dificilmente temos percentuais expressivos de ociosidade. O que acontece conosco, quando o mercado piora um pouco, vamos supor, em termos de demanda, é que nós acabamos transformando produtos de valor agregado em *commodities*, mas nós conseguimos colocar essas *commodities* no mercado.

Então, dificilmente nós temos níveis elevados de ociosidade, o que não é verdade para o restante do mercado. Então, mesmo o mercado tendo também, provavelmente, perdido alguns dias de produção, pela ociosidade que o mercado tem, ele foi capaz de recuperar esse volume e acabou fechando o período sem uma perda expressiva de faturamento. Podemos ter uma perda de produção, mas não perda de faturamento.

Bom, mesmo diante dessas perdas e dessa redução de volume, de 8,7% no trimestre, e 5,5% no semestre, nós conseguimos, se olharmos a tabela do lado esquerdo superior, ter crescimento de receita. Quer dizer, perdemos 8,7% em volume, mas crescemos 1,4% em receita. O que significa que nós conseguimos reajustar preços e/ou tivemos um *mix* de venda melhor. Então conseguimos, de alguma forma, reduzir esse efeito de perda de volume através de melhores preços e de melhores *mix*.

No slide seguinte, também ainda dentro do seguimento de madeira, na parte superior nós temos uma demonstração da utilização da capacidade instalada. Aqui, de forma geral, deixando um pouco de lado a linha de pisos, nós acabamos tendo índices menores em todas as linhas.

A linha de MDP, por exemplo, se somamos o 72 com o 11, porque 11 é o tempo que ela ficou produzindo piso e 72 é o tempo que ela ficou produzindo MDP, nós chegaremos em 83% de utilização. Para que os senhores tenham ideia, esse número no trimestre passado havia sido 91. Então, de fato, esses dias sem resina acabaram impactando a utilização da capacidade instalada.

No caso do MDF e HDF, o número não ficou tão diferente do 1T porque no 1T nós fizemos uma parada grande para a intervenção na linha para algumas melhorias. Então, a capacidade já tinha sido relativamente baixa. Agora nesse período, foi muito mais por essas paradas que eu mencionei.

Nas linhas duras, do lado esquerdo, nós aproveitamos para fazer cinco dias de parada na linha dura 2 para manutenção, e quatro na 1. Então, a capacidade instalada acabou ficando prejudicada nesse sentido. A parte inferior é mais informativa, não tem muito que comentar, é *breakdown* dos nossos custos por tipos de painel.

Passando para o segmento de tintas no slide seguinte, olhando o gráfico do lado direito e a tabela do lado direito, nós percebemos que foi um período, eu mencionei dificuldades de produção, mas obstante isso foi um período em que a Empresa conseguiu ganhar *share*. No 2T, a tabela do lado direito, a Eucatex sobe 7,7% no volume e o mercado cai 8%. No semestre, nós fechamos com 5% de crescimento e o mercado com -1,6%.

Não obstante tenhamos tido esses problemas de abastecimento de matérias-primas, por conta da paralisação dos caminhoneiros, se olharmos no gráfico, essa barra horizontal, do lado direito, nós percebemos que a Empresa tem uma ociosidade, tem uma capacidade instalada bem maior do que a que está sendo utilizada. Então, nós conseguimos, mesmo com essas dificuldades, rapidamente superar qualquer produção perdida por conta dessa parada dos caminhoneiros.

Quando nós comparamos a tabela do lado direito com a tabela do lado esquerdo, que é volume versus receita, também aqui nós percebemos que esse ganho de *market share* não foi através da entrega de preços, na medida em que a receita tem um crescimento maior que o volume. Então, não só ganhamos como também conseguimos melhorar *mix* ou preços no segmento de tintas.

Seguindo adiante para o nosso demonstrativo de resultados resumido, a primeira linha de receita nós já comentamos que tivemos um crescimento tanto no trimestre e quanto no semestre.

Depois, olhando aqui o lucro bruto, logo abaixo, nós percebemos uma pequena perda em termos de reais. Não obstante o crescimento da receita, uma pequena perda em termos de reais, tanto no trimestre quanto no semestre. Enfim, é uma perda, talvez, percentualmente falando mais significativa em termos percentuais, de margem bruta.

Mas isso nós conseguimos explicar duas linhas acima, que é o valor justo do ativo biológico. De novo, é uma figura contábil, e claro que tem sua relevância, mas é meramente uma questão contábil.

Nós percebemos que no 2T17, o valor justo do ativo biológico contribuiu com 5,8 milhões para a formação do lucro bruto, e nesse trimestre só 0,7. A mesma coisa acontece no semestre, em que, praticamente, em 2018 não houve variação no ativo biológico, mas no ano anterior tinha contribuído com dez milhões.

Então, quando nós tiramos esse efeito do ativo biológico sobre a margem bruta, nós vamos chegar a números praticamente alinhados, o que quer dizer, de forma geral, que o desempenho operacional da Companhia nos trimestres, comparando os

trimestres e os semestres, foi praticamente igual. Quer dizer, essa redução de lucro bruto tem muito mais a ver, de novo, com essa variação do ativo biológico.

Seguindo um pouco mais abaixo, comparando despesas administrativas e comerciais entre os dois períodos, no 2T nós percebemos uma redução, inclusive em valor nominal. Quer dizer, você tem uma redução na somatória dessas despesas de quase R\$5 milhões, que é bastante positivo, boa parte delas têm variação atrelada à inflação ou atrelada ao crescimento de vendas, então no obstante isso você tem uma redução de valor nominal, e obviamente uma redução da expressão percentual dessas com relação a receita.

Isso acabou fazendo com que o nosso EBTIDA, nós sempre tratamos o recorrente, tivesse um crescimento em número de reais, R\$54,03 contra R\$52,05 em 2017, R\$105,8 contra R\$97,07 do ano passado, comparando o semestre. E, praticamente ficou estável do ponto de vista percentual em relação à receita.

O que acabou prejudicando, nós falamos logo no início, o resultado do lucro da Companhia foi a variação, foi a despesa financeira. Nós tivemos, experimentamos uma variação cambial importante e que acabou se refletindo na despesa financeira.

Fizemos uma conta, meramente informativa, que se nós excluíssemos a variação cambial, a nossa despesa financeira nesse trimestre seria bastante menor que a do trimestre anterior. Isso já fruto da redução, do CDI, dos custos gerais de carregamento de dívida. Enfim, o número acabou ficando maior, mais uma vez, pela questão cambial.

Seguindo adiante, na parte do endividamento, essa variação cambial e essa despesa elas têm seu reflexo no endividamento da Companhia, na dívida líquida. Nós saímos de 331 para praticamente 372, tivemos uma variação cambial de R\$0,55 centavos nesse período, entre final do ano passado e o final do primeiro semestre.

A relação dívida EBTIDA também tem um movimento, ela vai de 1,6 no final do ano passado para 1,8. A verdade é que a Companhia tem uma política, nós exportamos praticamente US\$50 milhões por ano, e temos por praxe manter uma linha *revolving*, uma linha constantemente abastecida de ACCs, atrelados a esse volume de exportação.

Fora isso, também temos alguns pré-pagamentos de exportação. Na verdade, esse praxe da companhia de manter esses ACCs, que são linhas mais baratas que as linhas locais de algum pré-pagamento, faz com que, quando haja variação cambial nós experimentemos esse tipo de movimento na dívida.

É importante nós lembrarmos, eu sempre faço questão disso, que acredito eu, acabei não levantando esse número quanto foi no trimestre passado, mas normalmente em torno de 85% das exportações da Companhia, ou um pouco mais às vezes, são exportações de chapa de fibra.

Como eu sempre comento, a chapa de fibra não é um produto que tem seu custo alterado pela variação cambial porque a floresta já está plantada, a mão de obra está contratada e a energia elétrica também, que são os principais elementos de custo.

Então, o que acontece quando nós experimentamos um período como esse, é que vamos dizer assim, é uma perda de oportunidade. Nós adiantamos uma exportação algum tempo atrás e agora temos que realizar essa exportação.

Nós adiantamos determinado volume de  $m^2$  e agora temos que produzir esses  $m^2$ , mas eles vão nos custar exatamente o que eles nos custavam na época em que adiantamos, é uma perda de oportunidade.

Com relação ao perfil da dívida, vamos olhar na parte inferior do lado direito, comparando a pizza do lado direito com a pizza do lado esquerdo. Nós vemos um alongamento da dívida, o longo prazo sai de 26 para 38. Logo depois do fechamento do trimestre, nós fizemos uma operação com o Bradesco, fizemos um novo CRA com o Bradesco e isso alterou positivamente o perfil de endividamento.

Continuamos trabalhando em outras frentes, buscando reduzir um pouco mais esse curto prazo para um patamar mais desejável do que esses 62%.

Seguindo adiante, uma informação sobre investimentos. Olhando para o lado direito, a previsão nossa são R\$96 milhões para o ano. Informo aos senhores que no ano passado foi R\$108 milhões, então nós temos uma expectativa de investimento um pouco menor para esse ano.

Olhando o gráfico na parte inferior, em que pese, nós estamos com o investimento um pouco superior em reais, quando nós fechamos trimestre contra trimestre. Isso tem um pouco a ver com as paradas para manutenção que nós mencionamos, intervenções na fábrica de Botucatu e de Salto, no sentido de melhorar a performance dessas unidades. Mas, a previsão nossa é uma redução nesse ritmo de investimentos para o 2T, de tal forma a fechar o ano em R\$96 milhões.

Bom, agora o último slide é o informativo das nossas florestas. Obviamente, uma informação bastante relevante já que boa parte da receita depende das florestas. As nossas fazendas estão em 45 mil hectares ou quase 46 mil hectares, todos em São Paulo. Os raios médios que experimentamos nesse período estão do lado direito, sempre Salto um pouco mais longo que Botucatu.

Embaixo, nosso programa de plantação e condição de florestas, mais ou menos no mesmo patamar do ano anterior. Eu acho que a grande diferença para a qual nós podemos chamar a atenção é a redução no percentual de condução. Isso já tem a ver com o nosso planejamento para incorporação da unidade da Duratex, que vamos precisar de mais madeira. Então, para nós mais do que nunca, estamos privilegiando produtividade, produção no campo. Então, estamos reduzindo esse volume.

Eram essas as informações que nós tínhamos para passar relativas a esse período. Agora ficamos à disposição para eventuais perguntas. Obrigado.

#### **Operadora:**

Obrigada. Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Caso tenha alguma pergunta, pressione asterisco um do seu telefone. Se a qualquer momento sua pergunta for respondida, aperte sustenido para se retirar da fila. As perguntas serão respondidas à medida que forem recebidas.

Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, dessa forma uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas.

**Ruan Pires, Charles River:**

Olá, bom dia. Eu tenho uma pergunta em relação ao lucro recorrente. Vocês fazem um ajuste do lucro líquido, tirando resultados no recorrente. Se vocês puderem dar um pouquinho de detalhes sobre o que são eles e o que nós podemos esperar para frente. Obrigado.

**José Antônio:**

Bom dia, Ruan. Obrigado pela pergunta. De verdade, essa questão do lucro recorrente é um conceito. O Sérgio que é o diretor de controladoria está comigo aqui, participando desse *call*, se eu cometer alguma gafe ele me ajuda. Estão classificadas despesas cuja expectativa de que venham a se repetir não existe. Então, elas são classificadas como não recorrentes.

Normalmente elas estão atreladas a esse processo, que nós viemos conduzindo já a algum tempo de reestruturação da Empresa. Isso acaba por fazer com que nós tenhamos uma mudança no quadro com dispensas ou recontrações, e isso tem se repetido.

Até chamei a atenção hoje para a questão das nossas despesas comerciais e administrativas que tem se refletido nesse valor dessas despesas. Mas a verdade é que nesse movimento vem custo também na dispensa dessas pessoas. Isso é o tipo de despesa que nós classificamos como não recorrente. Também pode ter uma questão tributária ou algum ajuste que acabe influenciando positivamente ou negativamente, mas não deve se repetir no futuro. Então, classificamos dessa forma.

O que eu vislumbro, é difícil falarmos de despesas não recorrentes no futuro, mas essa é uma linha cuja presença deve ser contínua. Os patamares são difíceis de estimarmos. Espero que tenha ajudado um pouco na resposta.

**Ruan Pires:**

Claro, perfeito. Obrigado.

**José Antônio:**

Bom dia. Tem uma pergunta do Flávio que está aqui por escrito e estou lendo. Ela está dirigida à questão da despesa financeira.

De fato, a despesa financeira foi expressiva nesse período, como eu disse, fruto da variação cambial. Nós fizemos o exercício com relação à despesa financeira comparando o trimestre. A despesa financeira devido à variação cambial no trimestre, e essa variação como eu disse, está atrelada a essa política de manutenção de ACCs e pré-pagamentos, ela foi de R\$27 milhões nesse trimestre.

De fato, o custo de carregamento da dívida, fora a variação cambial foi de R\$8 milhões. Se fizéssemos essa mesma conta no ano passado, essa despesa seria de

R\$14 milhões. Então há uma redução no custo de carregamento do endividamento da Companhia. Enfim, essa elevação se deve a questão cambial. Espero ter ajudado com a resposta.

**Operadora:**

Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Sr. José Antônio para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

**José Antônio:**

Gostaria de agradecer a todos que nos acompanharam. Na verdade, no último slide, como eu sempre falo, tem os nossos contatos. Se alguém por caso ficou com alguma pendência de informação, nós temos muito prazer em responder. Pode mandar por [ri@eucatex.com.br](mailto:ri@eucatex.com.br) ou nos ligar, que teremos muito prazer em responder. Muito obrigado a todos, tenham um bom dia.

**Operadora:**

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

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”.