

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 1T19.

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 asterisco zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço 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 que nos acompanham nesta manhã, na teleconferência, em que vamos apresentar os resultados da Eucatex relativos ao 1T19.

Não faz muito tempo, até fica bem próximo, quando fazemos a divulgação do resultado anual e do 1T, as duas teleconferências ficam bem próximas, e deve haver uns 45 dias que nós a apresentamos, e eu estava me recordando dos nossos comentários durante essa apresentação relativa ao 4T18.

De forma geral, no 3T, logo após as eleições, acho que, se não vivemos um clima de euforia, não chegava a ser euforia, mas era de bastante entusiasmo com o novo governo que assumiria, com pessoas com discursos mais alinhados a mercado. E isso trouxe um crescimento na confiança de consumidores e uma expectativa de melhora do ambiente econômico.

A verdade é que, mesmo durante o correr do 4T18, essa confiança foi se deteriorando, houve um arrefecimento desse entusiasmo e, de forma geral, isso vem em um movimento que não cessou, esse arrefecimento de confiança vem ocorrendo de maneira mais acentuada neste 1T19.

Foi um trimestre 'chocho'. Nós temos alguns dados relativos ao setor em que atuamos, material de construção e setor de painéis, e são resultados muito pouco expressivos. Hoje mesmo eu lia no Estadão uma pesquisa da Economática, dizendo que 200 companhias abertas tiveram um recuo nos seus resultados, na sua lucratividade neste 1T.

Não faz parte do 1T, mas está em sintonia com esse termômetro de arrefecimento também a questão do Dia das Mães, em maio, em que houve um recuo das vendas em relação ao ano passado.

Enfim, esse é um pouco do reflexo do que se percebe, ou da percepção que se tem do governo, que ainda, não encontrou seu rumo. É um governo desarticulado, com desavenças internas, e isso transmite uma percepção de falta de foco e uma dificuldade na aprovação de reformas tão necessários ao país.

Mas, enfim, esse é o ambiente que vivemos neste 1T. Ainda há um resquício de confiança, porque há elementos do governo de muito bom padrão intelectual e de formação. Então, ainda há esperança de que o governo consiga se articular e comece, de fato, a caminhar.

Do lado interno da Empresa – se é que podemos usar esse termo –, eu entendo que fizemos a lição de casa, principalmente no que diz respeito à absorção dessa nova unidade que começamos a operar no final do ano passado, que é uma unidade de fibra que fica em Botucatu.

Operamos muito bem neste 1T, com todas as linhas funcionando. Como havíamos comentado quando assumimos essa planta, é uma planta que tem três linhas principais, uma delas estava parada já há algum tempo; colocamos essa linha em marcha e ela está funcionando muito bem.

A verdade é que produzimos de maneira bastante adequada, com material de boa qualidade. Isso nos permitiu experimentar um crescimento de receita, principalmente no mercado interno. Essa receita veio mais forte, e pudemos executar esse crescimento, podemos dizer que ele vem do adicional de volume dessa nova linha com fibra.

Estamos ainda enfrentando alguma dificuldade, como comentamos no trimestre passado, para a colocação plena do nosso volume no mercado externo, mas estamos alinhando. Creio que já no 2T, este em que estamos vivendo, os volumes do mercado externo serão superiores, e deveremos alinhá-los plenamente no 2S.

O fato de termos produzido bem é uma boa notícia. O fato de não termos conseguido colocar toda a produção no mercado externo fez com que, novamente, tivéssemos um investimento em giro, com algum significado. Além desse investimento em estoque, adiantamos a compra de madeira para a unidade de Botucatu. Então, tivemos um incremento de capital de giro que acabou se refletindo na dívida. Comentaremos e mostraremos isso mais adiante.

Vamos dar início à nossa apresentação, começando com o slide de número dois. Normalmente, como sempre fazemos, trazemos alguns destaques deste período. O primeiro que gostaríamos de comentar é a receita líquida. Tivemos um crescimento importante de 17,3%. Esse aumento é fruto do aumento dos volumes, como comentei, principalmente vindos da nova planta, que não existia no trimestre passado, e também de preços.

Vamos mostrar nos slides em que comentamos o desempenho operacional que, em todas as linhas, inclusive em tintas, conseguimos um aumento de receita superior ao aumento de volume, o que se traduz em um ganho de preço.

O EBITDA recorrente e a margem EBITDA também têm crescimentos importantes. Em Reais, um crescimento de quase 30%, fechamos em R\$66,6 milhões, e o EBITDA recorrente com um ganho de 1,7 p.p. Basicamente, isso vem desse crescimento da receita e de um comportamento adequado das despesas administrativas e comerciais, que se mantiveram em linha, ou até, percentualmente, caíram um pouco quando se comparam às nossas receitas, o que fez com que experimentássemos esse crescimento importante de EBITDA. E, como consequência também, o lucro líquido tem um crescimento expressivo, de praticamente 240% em relação ao mesmo período do ano passado.

Então, mesmo diante de um ambiente econômico adverso, a Companhia, entendo eu, teve um desempenho bastante positivo.

Seguindo adiante, para o slide três, apresentamos este slide ao final do ano passado e estamos repetindo, muito mais no sentido de mostrar a incorporação nessa unidade de chapa de fibra, mas também queria chamar a atenção porque, no trimestre passado, falamos de um crescimento de receita, com a entrada dessa nova planta, em torno de 20% no nosso faturamento.

E entregamos, senão todos esses 20%, boa parte deles. Na verdade, foram 17,3%. Poderia ter sido mais, como eu disse, se tivéssemos conseguido um pouco mais de volume no mercado externo.

Essa é a configuração, hoje, do Grupo. Olhando na parte central inferior, temos agora duas unidades de chapa de fibra, uma em Salto e uma em Botucatu, que, combinadas, ajustamos a capacidade agora para demonstrar a capacidade efetiva mais próxima daquilo que é possível de realizar, de 370.000 m³, uma verticalização interessante.

Nessa planta de Salto, temos uma verticalização para produzir, a partir da chapa de fibra, painéis de divisórias para atividade comercial e portas para construção civil, além de uma capacidade de revestimento bastante grande.

Nas demais unidades, os demais produtos, sem alterações. Do lado esquerdo, em cima, em Botucatu, a nossa fábrica de MDP e pisos laminados, uma capacidade de 430.000 m³ e uma capacidade de produção de piso de 12 milhões de m².

Temos também uma linha de MDF e HDF que compartilha o *site* do Salto. Demonstraremos mais adiante, ela tem uma capacidade que nós registramos nominalmente como 275.000 m³, mas tem acontecido algo muito interessante, que na medida em que entramos com a unidade de fibra de Botucatu, migramos parte do HDF

fino, que muitas vezes era exportado e tinha um aproveitamento menor da prensa – a prensa tem nove pés de largura e, na exportação, aproveitávamos só oito dos nove pés, além de termos uma velocidade mais reduzida pela chapa ser fina.

Com a transferência desses volumes para a chapa de fibra, passamos a ter um aproveitamento pleno da largura da linha de MDF, além de produzirmos, no *mix*, mais chapas grossas do que finas.

E aí estamos praticamente batendo aquilo que seria capacidade nominal. Estamos praticamente atingindo e, em alguns momentos, até passando. Então, positivamente, é muito provável que revisemos esse número.

Do lado direito, nossas fábricas de tintas e vernizes. Há uma em Salto, com uma capacidade bem expressiva de 36 milhões de galões anuais, e uma em Cabo de Santo Agostinho, um pouco menor, mas muito estratégica para atingir o mercado do Nordeste.

E, do lado direito, em cima, o nosso viveiro de mudas, que hoje atende 100% da demanda para plantio de florestas, inclusive para esse incremento que estamos tendo no plantio por conta da nova unidade.

No slide quatro, como eu comentei, nós vamos mostrar, neste slide e no próximo, dois índices dos setores de atuação da Companhia. Começando com a ABRAMAT, que é a indústria de material de construção. Dentro desse índice, então, nós temos tintas, pisos, portas e divisórias.

Se nós olharmos os gráficos de barra na parte inferior, é possível perceber que, até 2018, nós vínhamos de quatro anos de redução de volumes, ou redução de atividades. Em 2018, há uma volta do crescimento, há uma reversão dessa queda para um crescimento discreto de 1,2%.

A projeção para o ano é de 2%, entretanto, esse 1T foi um trimestre, como eu comecei abrindo essa nossa conversa, bastante choco, com um crescimento de 0,1%. Vamos ver se o mercado reage e esse índice de 2% para o ano, de acordo com a ABRAMAT, está mantido, mas a verdade é que o inicial foi relativamente pequeno.

No slide cinco, informações do mercado de painéis. Aqui, os nossos números diferem um pouco dos números do IBÁ. Na verdade, é uma combinação dos números do IBÁ, que é a nossa associação que faz parte de todas as empresas de produção de painéis de madeira, mas o IBÁ, hoje, não dá estatísticas relativas à chapa de fibra, à medida que chapa de fibra, basicamente, só tem dois produtores no Brasil. Somos nós e mais um, então a chapa de fibra tem ficado fora da estatística do IBÁ. Nós é que a estamos acrescentando.

Mas a verdade é que, se olharmos do lado direito, a parte das informações do mercado, de novo, percebemos um trimestre bastante fraco. No geral, entre mercado interno e externo, há uma queda de 1% em relação ao ano passado.

Então, é um número bastante decepcionante, sendo que o mercado interno cresceu 1% e o mercado externo caiu 11% ou 12%. Esses mesmos números, no final de 2018, para o ano como um todo, estavam em torno de 4% a 5% de crescimento. Então, há uma nítida desaceleração no setor.

Com relação aos gráficos de barra, que mostram a ociosidade nessa parte superior, nós percebemos que vínhamos em uma redução de ociosidade em 2016, 2017 e 2018, e voltamos a ter um aumento da ociosidade, e fomos para 33%.

Não está no gráfico, mas, em 2018, esse número de 33% era 26%. Então, até o final de 2018, nós vínhamos nessa batida de redução da ociosidade, mesmo com a entrada de novas plantas. Porque nós temos três plantas novas que entraram recentemente: uma no Mato Grosso, uma em Espírito Santo e uma no Norte do país, além da reativação de uma linha grande da Duratex em Itapetininga.

Então, no tocante à entrada dessas linhas, ainda assim, até o final de 2018, nós vínhamos em uma redução de ociosidade, e agora temos novamente um incremento dessa ociosidade, que vai para 33%.

Vamos seguir adiante, para o slide seis, que dá informações sobre a nossa receita líquida. Eu já comentei que experimentamos um crescimento de 17,3% e, neste quadro, temos a distribuição dessa receita por segmento e por produto.

Não há grandes diferenças em relação ao trimestre passado. É mais para informar os senhores. O que podemos comentar é que, se olharmos a participação do mercado externo, do lado direito, neste trimestre ela está em 12% e, no trimestre passado, tinha sido 15%.

Como eu comentei, não é tanto um recuo do mercado externo, o que não houve, mas é muito mais o crescimento experimentado no mercado interno que faz com que haja uma perda de expressão na participação do externo, mas não há um recuo de volume. O que não há é um crescimento expressivo, como houve no interno. E, do lado esquerdo, para o produto, nós não temos nenhuma novidade.

Nesse slide agora, vamos começar a falar um pouco mais da parte de operação, de números etc., por segmento. Vou começar com o segmento de madeira. Do lado direito, há um gráfico de pizza. E aqui são os produtos que são abrangidos por esse chamado segmento de madeira. Além dos produtos que estão aqui listados, na fatia de chapas de fibra, também estão contidos os produtos portas e painéis.

Olhando embaixo, para o gráfico de barras, nós tivemos um crescimento, em termos de volume, mais expressivo. Na verdade, o mercado experimentou um recuo e nós tivemos um crescimento de 12%. Então, era isso que comentávamos, esse nosso crescimento. No início do ano passado, nós não tínhamos a de fibra. Agora, a unidade passou a fazer parte do grupo, estamos colocando o volume dessa nova linha no mercado e, com isso, nós temos a oportunidade de experimentar esse importante crescimento de 12%, enquanto o mercado recua 1%.

O que também é interessante é compararmos esse crescimento de 12% com o crescimento da receita, que está logo acima. Nós tivemos quase 19% de crescimento de receita, com um crescimento de volume de 12%, o que mostra uma recuperação, ou um aumento importante de preços nesse segmento de madeira.

Ainda dentro do segmento de madeira, a utilização da capacidade instalada nas diferentes linhas, começando do lado esquerdo, com o produto chapa de fibra. Como

eu comentei, nós fizemos um ajuste em relação ao trimestre anterior, do ponto de vista de capacidade instalada.

E, comparado a esse número, ficamos em torno de 75%. É possível ter um aproveitamento um pouco melhor, mas, como eu estou sempre comentando, são linhas mais antigas e é difícil ter uma expectativa de que elas tenham um desempenho próximo das linhas um pouco mais modernas, que são as linhas de MDF e MDP.

Com relação a MDF, foi o que comentei uns slides atrás, que nós colocamos como uma referência uma capacidade nominal de 275.000 m³, mas eu acredito que essa capacidade até deva ser superada.

Houve uma alteração de *mix* importante nessa linha, uma transferência de chapas finas, em sua maioria exportadas, para chapa de fibra, e essa linha passou a produzir um *mix* com mais volume de chapas grossas e com um aproveitamento melhor da 'boca' da linha. Nós operamos a 98% da referência nominal, o que é um número recorde, bastante significativo.

Do lado direito, nós temos o MDP e pisos. Como sempre, tivemos um desempenho bastante bom nessa linha, com números sempre bastante expressivos. A parte de baixo desse gráfico de barras representa a produção da linha com MDP e a parte de cima, um pouco mais clara, a utilização dessa linha para pisos.

Na parte inferior do slide, essa distribuição de custos é muito mais para montagem de modelos de projeção etc. O que nós gostaríamos de chamar a atenção, no gráfico de pizza central, é que a resina teve um crescimento significativo na participação dentro dos custos.

Eu até tomei nota aqui: no final de 2017, a resina representava 20% na composição dos custos dos painéis de MDP e MDF. E esse número agora está em 28%. Então, durante o ano de 2018, houve um aumento de custo expressivo no valor da resina e esse custo, de alguma forma, para de crescer, mas se estabiliza em um patamar bastante significativo.

Então, até por conta desses crescimentos de custos, é que foi bastante importante nós termos experimentado essas recuperações de preços, ao longo desses últimos trimestres, para conseguir manter ou até mesmo ter um crescimento da nossa margem.

O slide nove é o segmento de tintas. Do lado direito, na tabela, nós podemos perceber que tivemos um desempenho inferior ao desempenho do mercado. As bases de comparação, para as quais eu estive olhando, são um pouco diferentes, porque nós estamos comparando o nosso desempenho e o do mercado agora com o desempenho, comparativamente, do 1T18.

Há que se registrar que, no 1T18, enquanto nós tivemos um crescimento em relação ao mesmo período de 2017 de quase 3%, o mercado, naquele mesmo período, recuou 3%. Então, são bases de comparação distintas, mas, de qualquer forma, o nosso crescimento foi muito discreto.

Também, tal qual no segmento de madeira, se olharmos do lado esquerdo, receita líquida, há também aqui um importante crescimento de preço, porque conseguimos

um aumento de receita de 10,3%, com um crescimento de volume de praticamente zero. Então, há também aqui um ganho de preço expressivo e importante no que diz respeito a margens para a Companhia. Nas demais informações, na parte inferior, há pouco a acrescentar em relação aos períodos anteriores.

No slide dez, nós temos uma demonstração de resultado bastante resumida. Nós já falamos de boa parte dos índices. A primeira linha é a receita, com crescimento de 17,3%. A linha logo em seguida é a do ativo biológico, sem grandes alterações em relação ao período passado, de tal forma que as três próximas linhas, que são o custo de produto vendido, o lucro bruto e a margem bruta, expressam, de fato, o desempenho operacional da Empresa, sem a influência do ativo biológico, que às vezes cria algumas distorções.

Ou seja, tivemos uma recuperação de margem importante, que são 2,5 p.p., fruto, como comentei, de que, não obstante tenhamos tido esses aumentos de custo, como mostrei na resina, tivemos uma recuperação de preço bastante importante, o que propiciou esse ganho de margem bruta.

Continuando a descer nas linhas, quando olhamos despesas administrativas e comerciais, há um aumento, do ponto de vista nominal, dessas despesas. É importante lembrarmos que, no trimestre passado, não tínhamos uma unidade, ainda não tínhamos a Botucatu Fibra. Nós incorporamos essa unidade ao Grupo.

Como dissemos, é uma unidade que absorvemos com muito pouca necessidade de acréscimo de estrutura. Mas é evidente que houve algum acréscimo, e isso está refletido aqui, principalmente nas despesas administrativas.

E as comerciais também refletem um pouco disso, mas elas refletem, principalmente, o crescimento na receita líquida, já que há uma relação bastante próxima entre as despesas comerciais e a receita. Você tem despesas variáveis embutidas, que variam com a receita. De qualquer forma, o mais relevante é percebermos que a expressão dessas despesas ao faturamento tem, inclusive, um recuo.

E, com isso, como nós já comentamos no primeiro slide, nós temos uma melhora importante do EBITDA, tanto o EBITDA recorrente quanto o EBITDA ajustado aos não recorrentes. Falando do ajustado aos não recorrentes, nós fechamos com R\$66,6 milhões contra R\$51,5 milhões. Ou seja, um crescimento de quase 30% em reais.

E, na parte de percentual, um crescimento de 1,7 p.p. Isso se reflete no lucro, que também experimenta um crescimento importante em relação a igual período do ano passado. Então, como eu disse, acho que é um trimestre, em que pese o ambiente econômico, bastante positivo para a Empresa.

No slide 11, temos informações sobre o nosso endividamento. Eu comentei, logo na abertura, que houve um crescimento na dívida líquida, que está no meio dessa tabela, da ordem de R\$20 milhões. E a principal razão é a continuidade do investimento em giro.

Se de um lado, não posso dizer que foi surpresa, mas tivemos um evento bastante positivo, que é a produção muito adequada da nova planta, do outro lado, principalmente para o produto do mercado externo, nós ainda acumulamos um pouco de estoque nesse trimestre, o que puxou o nosso investimento em giro, além de

termos feito um adiantamento de quase R\$10 milhões para a aquisição de madeira para essa unidade. Principalmente esses dois eventos, além de outros, trouxeram um aumento de investimento em capital de giro, que se refletiu em endividamento.

O que é interessante nessa tabela que eu fiz questão de registrar é que, normalmente, nós comparamos dívida líquida com EBITDA olhando para trás; pegamos o EBITDA do trimestre em curso e os três trimestres anteriores e essa está dividida aqui, que é a relação dívida/EBITDA dos 12 meses anteriores está em 1,8x.

Mas se experimentarmos anualizar, o que acho que talvez seja mais justo, à medida que, no trimestre do ano passado, não tínhamos uma nova planta, só para efeito de exercício, se anualizamos o EBITDA deste trimestre agora, essa relação dívida/EBITDA já sai de 1,8x para 1,6x.

E provavelmente deve haver um recuo desse número, na medida em que os novos trimestres ao longo do ano vão entrando, e são novos trimestres com a presença da nova unidade.

Seguindo adiante, no slide 12, a parte de investimento. Já havíamos anunciado, já havíamos comentado quando apresentamos o fechamento do 4T18 que a nossa previsão para este ano seria de R\$119 milhões, um pouco superior à dos anos anteriores, em termos de investimento, justamente por conta dessa nova unidade, que demanda manutenção e investimento na sua sustentação, e também um adicional de plantio de floresta. Esses dois eventos fazem com que tenhamos uma projeção de investimento neste ano maior do que no ano passado.

O que foi realizado neste trimestre está bastante em linha com a previsão geral do ano, e totalmente focado, mais uma vez, na sustentação fabril e florestal.

O último slide é meramente informativo da nossa base florestal em São Paulo. São quase 46.000 ha de floresta, entre florestas plantadas e áreas de preservação. No lado direito, nosso raio médio de abastecimento para as nossas unidades, sem grandes alterações em relação a períodos anteriores.

Vale a pena chamar a atenção, na parte inferior do slide, para o crescimento expressivo do nosso programa de plantio para este ano de 2019. Vínhamos em um patamar em torno de 4.000, 4.500 ha de plantio, que era o suficiente para a manutenção das nossas fábricas existentes, e vamos passar para um patamar em torno de 6.000, 6.200 ha, justamente para, daqui a seis ou sete anos, voltarmos a ter autossuficiência em nossas florestas, com a entrada da fábrica de Botucatu.

Era isso o que gostaríamos de transmitir aos senhores nesta manhã, e ficamos à disposição para eventuais perguntas. Obrigado.

Carlos Herrera, Condor Insider:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu gostaria de revisar alguns pontos que talvez não tenha pegado direito. Peço desculpas se vocês já falaram. Eu vi que vocês esperavam um crescimento grande de receita, obviamente, pela nova aquisição da fábrica de chapa dura. Mas eu gostaria de saber se vocês conseguiriam compartilhar conosco como vocês estão vendo os segmentos de construção civil e da indústria moveleira. Vocês estão vendo uma recuperação? Está indo melhor? Isso deveria,

talvez, impulsionar mais as vendas e ajudar em um repasse de preço neste ano? Ou, simplesmente, esses 20% vêm pela planta de chapa dura?

Então, gostaria de saber se peguei direito a parte das margens e dos custos, e como isso refletiria já nos números do ano. Por exemplo, no caso da margem bruta, ela estaria mais próxima de 30%? Eu entendi que o cenário de custos está mais favorável para este ano. É isso?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Obrigado pela pergunta, Carlos. É muito difícil fazer um prognóstico para o ano, tanto no segmento de construção civil quanto no segmento de painéis. Na verdade, uma coisa que podemos dizer é que a demanda está presente; a questão é se criam-se condições para que essa demanda se materialize.

Essas condições são bastante conhecidas, de crédito, de emprego, de renda, mas, principalmente, uma que acho que tem bastante influência é a questão da confiança do consumidor. E acho que essa tem recuado.

Então, eu acho que nós, como talvez a grande maioria das empresas, corremos o 4T18 com algum otimismo. Eu não diria que esse otimismo se transformou em pessimismo, mas temos um cenário neutro. Ou seja, é difícil fazermos um prognóstico. Não estamos pessimistas, mas também não estamos confortáveis em fazer prognósticos de grande crescimento. Depende muito da forma como o governo conduzirá os próximos meses.

Eu não espero muitas oportunidades, pelo menos no que enxergamos agora, do mercado com relação aos setores em que atuamos. Espero um setor relativamente neutro, que foi o que se mostrou agora.

Não estamos recuando. Veja que o material de construção ficou praticamente zero a zero, e o setor de painéis também. É mais ou menos isso o que, pelo menos por ora, estamos enxergando.

Mas eu entendo que a Eucatex, individualmente, deve experimentar um crescimento de receita, principalmente comparando ao ano passado, justamente por conta da presença dessa nova linha de fibra. Nós temos sido capazes de colocar esses novos volumes no mercado interno e devemos ter até um incremento adicional, com a colocação em maior escala no mercado externo.

Se me lembro, a segunda parte da sua pergunta é a questão de margens. Tivemos uma majoração de custos grande ao longo de 2018. Um exemplo forte disso é a resina, como comentei, que experimentou um crescimento expressivo.

E acho que, do ponto de vista de custo, não devemos ter muita pressão, a menos que o câmbio venha a subir mais do que já subiu. Acho que devemos experimentar custos relativamente estáveis. Não acho que tenhamos ambiente para grandes recuperações adicionais de preço. Então, acho que o prognóstico de margem deve ser mais ou menos o que está agora.

Enfim, de qualquer jeito, são todas projeções, ou prognósticos, sujeitas a chuvas e trovoadas, mas é o que enxergamos neste momento.



Carlos Herrera:

Ótimo. Muito obrigado.

Operadora:

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor José Antônio para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

José Antônio Goulart de Carvalho:

É mais no sentido de agradecer a todos que nos acompanharam, e reforçar o que até comentei com o Carlos: não estamos, nem de longe, pessimistas; estamos neutros, conservadores, no que diz respeito à avaliação do cenário externo, do cenário econômico.

Por outro lado, estamos bastante confiantes no desempenho da Empresa e na oportunidade de continuidade do nosso crescimento de receita, principalmente, fruto da incorporação dessa nova unidade de Botucatu.

Muito obrigado a todos, e 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”

