



Teleconferência de Resultados

10/11/2016

OPERADORA – Senhoras e Senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem vindos à audioconferência da Eucatex para divulgação dos resultados referentes ao 3T16. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de Perguntas e Respostas, quando outras 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.

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

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

JOSÉ ANTONIO GOULART DE CARVALHO – Bom dia a todos. Obrigado por estarem nos acompanhando nesta manhã nessa audioconferência onde vamos apresentar os resultados da Eucatex referentes ao 3T.

Bom, a simples comparação entre esses dois períodos, se pegarmos esse 3T desse ano comparando com o 3T do ano passado, já nos dá, por assim dizer, apesar das dificuldades, um certo sentimento de otimismo. Se pensarmos no ano passado, a questão da situação, enfim, da gestão do país, da complicação que estava, quer dizer, o fato de agora estarmos com uma equipe que se não é, vamos dizer assim, o dream team, pelo menos é uma equipe que tem um discurso, principalmente a equipe econômica, um discurso mais alinhado às boas práticas, mais alinhado ao mercado, e isso de alguma forma, enfim, em algum momento deve reconduzir o Brasil num caminho de crescimento, uma retomada do crescimento. Isso certamente fará também com que o país, isso já está acontecendo, seja visto de novo como um país de oportunidade pelo tamanho de seu mercado consumidor, de tal forma que voltemos a atrair investimentos. Bom, mas a verdade é que os senhores vão poder acompanhar ao longo dessa apresentação, a verdade é que esse 3T foi



bem difícil. De certa maneira, é um trimestre até um pouco frustrante. Vínhamos de uma recuperação, quer dizer, tivemos no 1T um começo de ano muito difícil e depois, enfim, parecia que estávamos entrando num período de recuperação. O 2T foi um trimestre muito melhor que o primeiro e, a verdade é que essa recuperação de certa forma se estancou, quer dizer, não teve continuidade no 3T. Apesar disso, como comecei dizendo, acho que temos de ter uma visão, vamos dizer, uma perspectiva otimista do futuro no sentido de que a empresa está bem posicionada, percebemos o retorno da questão da confiança, que é o ponto inicial para que o crescimento seja retomado, as exportações continuam crescendo, enfim, temos razões aí para manter um certo otimismo.

Bom, vamos começar a nossa apresentação no slide número 2, como sempre trazemos alguns números, alguns destaques do trimestre. Nesse trimestre, como disse então, não foi um trimestre muito fácil, enfrentamos ou tivemos uma retração de receita da ordem de 2,2%. Essa retração está calcada, principalmente, no resultado da indústria moveleira e da revenda. Esse setor, o setor de painéis, no 3T, quando consideramos somente o mercado interno, estou falando do mercado, não da Eucatex, apresentou uma redução de mais de 6,0%. Essa retração no volume acaba fazendo com que, dada a farta oferta que temos de painéis, o mercado caminhe para uma direção mais de commodity e acabe entrando numa certa guerra de preço. A empresa, enfim, na sua estratégia, procurou ficar fora desse segmento mais comoditizado, dessa guerra de preço e acabou estocando um pouco de produto, acabou vendendo menos nesse mercado e guardando um pouco de produto para o 4T. Então, isso, vamos dizer assim, de maneira mais contundente é que explica essa retração de receita. No acumulado do ano, estamos com um pequeno crescimento em relação a 2015. Com relação ao EBITDA recorrente, tanto em reais quanto em percentual, há uma queda em relação ao mesmo período do ano passado, depois vamos ter oportunidade de olhar mais adiante a demonstração de resultados, mas enfim, iremos perceber que a nossa operação nesse trimestre e no trimestre passado está relativamente estável. O que acontece é que, diferentemente de outros períodos, acabamos adquirindo um volume expressivo de madeira no mercado e isso causou um impacto no cálculo do EBITDA. Enfim, iremos abordar esse assunto mais adiante. O lucro líquido continua numa trajetória de crescimento. E nesse trimestre, a principal causa para esse crescimento é a questão do câmbio, quando comparamos com o ano passado, e a redução das despesas financeiras. Continuamos numa trajetória de crescimento das exportações, vamos mostrar alguns números mais adiante e crescemos 36,0%, um pouquinho mais de 36% no volume e 12,6% na receita.

No slide número 3, trazemos uma abertura da receita líquida. Acabamos de comentar, sofreu uma retração de 2,2% no trimestre. Aqui é mais informativo, não tem grandes alterações. A distribuição dessa receita por produto e por segmento não tem praticamente nenhuma alteração com relação a períodos anteriores, somente notamos uma pequena perda de expressão, vamos dizer assim, do segmento da indústria moveleira e da revenda justamente por aquele aspecto que comentamos no slide anterior.



No slide número 4, uma mostra do desempenho das nossas exportações que continuam crescentes. Do lado esquerdo, observamos a evolução comparando os 9 meses de cada um dos anos a partir de 2013, um crescimento médio anual em torno de 33,6-34,0%, isso fez com que partíssemos de uma participação das exportações nas receitas gerais da Companhia de 8,0% em 2013 para 15,0% em 2016. Vínhamos dizendo que a Companhia esperava fechar o ano em torno de 20,0% o percentual das exportações sobre a receita total. Isso provavelmente não deverá acontecer. Na verdade, em função desse recuo do câmbio, alguns dos projetos que tínhamos para a área de exportação estão sendo reavaliados, de tal forma que, hoje estamos muito mais, quer dizer, não haverá recuo, vamos dizer assim, mas o crescimento se dará de forma mais modesta. Hoje é muito mais provável encerrarmos o ano mais ou menos no mesmo patamar que estamos nesse trimestre que acabamos de encerrar.

No slide de número 5, uma análise do desempenho do segmento da madeira. Desses, se olharmos o gráfico de pizza do lado direito, inclui painéis de MDP, painéis de T-HDF e MDF, chapas de fibras e pisos laminados. Não destacamos, mas dentro do percentual de painéis de T-HDF e MDF estão inclusos também os produtos divisórias para a área de escritórios e portas para a construção civil. Do lado esquerdo, numa tabela na parte superior, percebemos que houve uma retração da receita líquida em torno de 8,3%. E olhando para a parte inferior, nos gráficos de barra, percebemos que a retração do volume foi da ordem de 11,2%, no segmento da madeira. Isso tudo já, como comentamos, fruto da nossa estratégia de não participar desse segmento mais comoditizado que foi muito forte no 3T. Então, mesmo olhando essa retração de 11%, olhando essa retração da receita, percebemos que a questão de preço, quer dizer, que os preços foram um pouco mais favorecidos nesse trimestre já que a retração de receita é menor que a do volume. É importante destacarmos que essa recuperação aconteceu num cenário em que o dólar experimentou um grande recuo, quer dizer, as nossas exportações, incluídas no cálculo dessa receita, do ponto de vista da relação de câmbio, sofreram uma depreciação grande. O câmbio, quando comparamos o 3T15 com 3T16, teve uma depreciação de quase 20,0%. Então, o fato de ainda assim apresentarmos uma receita que cai menos do que o volume mostra a preservação ou até a recuperação dos preços no mercado interno. No que diz respeito ao ano, quer dizer, aos 9M16, olhando para o gráfico do lado direito, vemos que o desempenho da empresa está mais alinhado do mercado, estamos caindo aí muito mais fruto desse último trimestre 1,4% nos 9M, enquanto o mercado sobe 0,7%. Então, isso é muito mais impacto do desempenho do 1S que nos ajudou a estar relativamente alinhado ao mercado.

No slide 6, temos informações relativas à utilização de capacidade instalada no segmento madeira por diversas linhas que temos de produção de painéis. Não estão mostradas nesse slide, mas tenho informações relativas ao ano de 2015 e percebemos, de forma geral para as 3 linhas de painéis, uma utilização de capacidade inferior ao mesmo período do ano passado. Por exemplo, chapa de fibra 76% contra 83% de 2015. O HDF com 82% esse ano contra 89% no ano passado. A linha de MDP e pisos com 86% esse ano contra 93%. Então, de forma geral, tivemos uma utilização de capacidade instalada que ficou aquém de 2015. Um dos motivos dessa perda de utilização de



capacidade foi, principalmente, a perda de ritmo das linhas. Por razões diferentes, mas enfim, principalmente, por conta da questão da madeira, tivemos essa perda de ritmo nas 3 linhas de produção, fruto de um certo descompasso na questão florestal, não pela falta de volume, mas a questão de idade de colheita da floresta, acabamos no período tendo uma oferta de mix de floresta muito jovem, isso impacta no desempenho das linhas. Para contrabalançar um pouco essa oferta de florestas jovens, adquirimos um volume com alguma expressão no mercado. Compramos madeira de terceiros e isso, também já comentamos e iremos explicar mais adiante, acaba impactando também nosso EBITDA. Compramos um volume expressivo de madeira no mercado que ajudou a contrabalançar um pouco do efeito dessas florestas jovens que foram colhidas. Como medida também para melhorar a capacidade, a utilização de capacidade instalada para os próximos períodos, também intensificamos a colheita no campo de forma a deixar um maior estoque de madeira secando no campo e reduzindo a umidade dessa quando chegar o momento de consumo nas linhas. Na linha de pisos laminados, essa ao contrário das outras teve uma utilização ainda relativamente baixa, mas enfim, melhor do que no ano passado. Na parte inferior do slide, temos informações sobre a distribuição dos nossos custos, sempre isso é mais informativo para a montagem de modelos. O que podemos chamar atenção, olhando o gráfico de pizza no centro do slide, é a questão da resina. Olhando os períodos anteriores, a resina estava em torno de 25%, o significado da resina na distribuição dos custos, e ela caiu para 20%. Isso é fruto de negociações que fizemos ao longo de 2016, onde conseguimos reduções expressivas no custo da resina que agora se refletem na representatividade dessa na distribuição dos custos.

Seguindo adiante, no slide 7, informações do segmento de tintas. Tivemos um trimestre bastante difícil, que podemos ver nessa tabela do lado direito, na parte superior do slide. Se bem que foi um trimestre mais difícil para o mercado. Podemos perceber que, no trimestre uma queda de 7,8% e no ano 9,3%, são quedas muito expressivas em volume. Nós, da Eucatex, tivemos também uma queda, mas um desempenho muito melhor: enquanto o mercado caiu 7,8% caímos 1,3%. E no ano, também teve uma queda maior do mercado. Olhando a tabela do lado esquerdo, na parte superior, percebemos que há uma recuperação, também há nesse segmento uma recuperação de preços visto que caímos em volume 1,3% no trimestre, mas nossas receitas cresceram 5,3%. De uma maneira um pouco mais modesta, mas ainda verdade, isso também aconteceu nos 9M onde apesar de uma queda no volume tivemos um aumento das receitas nesses produtos, as tintas. Na parte inferior, são mais informativos, utilização de capacidade e distribuição de custos.

Seguido para o slide número 8, aqui apresentamos, como de costume, uma demonstração de resultados resumida. Parte das informações que está aqui já comentamos. Vamos começar pela receita líquida. No trimestre, fizemos R\$ 304,0 milhões, isso significou uma queda de 2,2% em relação ao ano passado. Como dito, nos 9M, temos um cenário de pequeno crescimento ou quase uma estabilidade nas receitas. Depois, descendo um pouco para margem bruta, verificamos uma queda de quase 3 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Daí, se subirmos duas linhas e olharmos custo dos produtos vendidos, percebemos que do ponto de vista de desempenho da operação, a operação deste ano e a operação do ano passado foi muito parecida, quer dizer, a



parte de produção. O que percebemos uma alteração é na questão do ativo biológico, que essa variação entre um trimestre e outro no número do ativo biológico é que explica, senão toda, praticamente boa parte dessa variação da margem bruta. Como os senhores sabem, isso é uma avaliação da evolução das nossas florestas e uma estimativa de preços de mercado para madeira descontados a valor presente, enfim, tem uma série de cálculos bastante elaborados, mas de qualquer jeito são cálculos que tem cunho mais de demonstração patrimonial e não tem um custo, ou não tem uma relação direta com a operação em si. Depois, enfim, descendo um pouco mais nessa demonstração, despesas administrativas, essas tem um comportamento muito parecido com a inflação, que basicamente são serviços e folha. Temos um crescimento um pouco superior à inflação em relação ao ano passado, mas esse crescimento está impactado, principalmente, por dois aspectos: nesse trimestre decidimos pela contratação de um seguro de crédito para nossas exportações, isso tem aberto para a empresa diversas oportunidades e tem trazido uma grande agilidade nessa atividade de exportação. E também uma boa notícia: tivemos algum sucesso na parte tributária e vamos dizer assim, tivemos que pagar o tributo e que pagar os honorários dos advogados. Então, são dois aspectos que acabaram impactando as despesas administrativas. As comerciais, logo abaixo, tem uma redução significativa. Isso, enfim, é fruto de uma reestruturação que estamos levando à cabo na Companhia, além também de uma racionalização em despesas promocionais e outros gastos. Indo para o EBITDA recorrente, é uma consequência, vamos dizer assim, desses elementos que acabamos de mencionar e percebemos, quer dizer, viemos dizendo que as operações estão muito parecidas e as somatórias das despesas administrativas e comerciais também. Não obstante isso, o EBITDA recorrente apresenta uma queda de 1,4 p.p. em relação ao ano passado, quer dizer 15,7% contra 17,1%, me remeto ao início da apresentação quando comentei da aquisição de madeira no mercado. Quando utilizamos a nossa madeira própria, entra também a custo de mercado, mas revertemos a exaustão, ou seja, os custos que incorremos para confecção da floresta, revertemos para o cálculo do EBITDA. No caso, a madeira de mercado entra também a preço de mercado só que não há reversão da exaustão, daí o impacto que apresentamos no EBITDA recorrente. Descendo um pouquinho mais, percebemos um resultado financeiro, uma despesa financeira muito menor que o período anterior, isso já comentamos da questão cambial. Descendo mais um pouco, há um crescimento dos resultados não recorrentes. Isso é resultado das dispensas, da reestruturação que a Companhia tem feito, são basicamente indenizações por dispensa. Finalmente, a última linha, o lucro líquido recorrente. Como comentei, há uma evolução positiva, e o principal impacto dessa evolução positiva é a questão da despesa financeira.

Bom, no slide 9, informações do nosso endividamento. Quando o comparamos àquele que tínhamos quando encerramos setembro de 2015, há uma redução importante da dívida, mas é muito mais fruto, essa redução, da queda da variação do câmbio, da queda cambial. Com relação ao retrato do final de junho do 15, há um acréscimo de, aproximadamente, R\$ 30 milhões na nossa dívida líquida, e isso, basicamente, está explicado pelo aumento do investimento em giro, como analisamos nosso Contas a Receber, percebemos que há um crescimento acima de R\$ 30 milhões fruto de concessões, principalmente, de concessões de prazo para o setor da indústria



moveleira que passa por um momento, vamos dizer assim, delicado. Não obstante esse crescimento da dívida líquida, quando olhamos a relação dessa com o EBITDA, para os 3 períodos percebemos, praticamente, uma estabilidade em torno de, nesse trimestre, 1,8 contra 1,7 nos períodos anteriores. Na pizza à esquerda, relação de dívida de curto e longo prazo. Há um aumento da relação do percentual de curto prazo. Nesse trimestre, pagamos algumas linhas que tínhamos mais estruturais, que é o CDCA junto ao Bradesco e as debêntures, e acabamos tendo aí um interregno transformando essas linhas mais estruturadas em linhas de curto prazo até que estruturamos e estamos trabalhando nesse sentido em novos financiamentos de longo prazo junto até a esses próprios credores. Temos também ainda algum saldo de linha de pré-pagamento ainda não sacada, são linhas de longo prazo. Relação de moeda estrangeira e moeda nacional sem grandes alterações em relação a períodos anteriores.

No slide 10, informações dos investimentos realizados no período comparados ao mesmo período do ano passado. Enfim, o nosso foco, como dito desde o começo do ano, tem sido absolutamente a sustentação tanto florestal quanto fabril. Pretendemos neste ano ter um total de investimentos de R\$ 80 milhões e, se compararmos ao que realizamos em 2015 que foi de R\$ 88 milhões, há uma redução da ordem de 10%. E os números que vem acontecendo ao longo do ano estão bastante em linha com esse objetivo de R\$ 80 milhões.

Agora esse é o último slide da apresentação, slide 11. Também é mais de caráter informativo, mas é bastante importante, já que como sempre repetimos, mais de 80, ou em torno de 80% da receita da Companhia vem de base florestal, então é interessante conhecer esses números e essas informações. Temos 79 fazendas todas no estado de SP, totalizando 46,0 mil hectares. Nesse período, tivemos uma colheita, um raio médio para Salto de 180 km, Botucatu em torno de 40 km. Do lado esquerdo, gráficos de barra evolutivos do nosso plantio e de condução de florestas. Nesse ano, pretendemos, nosso programa de plantio é em torno dos mesmos 4,5 mil hectares do ano anterior e já cumprimos por volta de 85% desse objetivo. Do lado direito, informações a respeito de nosso processo de reciclagem que continua a todo vapor, inclusive tivemos crescimento expressivo em relação ao mesmo período do ano passado e a ideia, com esse crescimento, é tocarmos toda geração de energia térmica das unidades da MDF e de chapa de fibra sem consumo de florestas.

Bom, com isso encerramos as informações que a gente pretendia transmitir no 3T e ficamos à disposição para eventuais perguntas. Obrigado.

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

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



Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

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

RUAN PIRES – Bom dia, José Antônio. Tenho uma pergunta em relação aos resultados não recorrentes. Ao longo do ano, vocês, quando mostram o EBITDA ajustado, já teve um ajuste em torno de R\$ 17 milhões e nesse trimestre teve resultados não recorrentes em torno de R\$ 4,6 milhões. Se puder comentar um pouquinho mais se tudo isso é rescisão mesmo ou se nesse resultado não recorrente desse trimestre teve alguma coisa por causa da maneira como compraram de terceiros. E se puder fazer só um complemento a essa pergunta, qual foi o impacto de EBITDA de terem comprado madeira de terceiros nesse trimestre ao invés de usar a madeira própria? Obrigado.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Bom dia Ruan. Obrigado pelas perguntas. Bem, com relação a resultados não recorrentes, em grande instância é realmente a reestruturação que a Companhia esta fazendo. Tivemos aí, e continuamos a fazer, diversas dispensas e substituições em todos os níveis da empresa, desde diretoria até mesmo operadores de empilhadeira, então há um volume de indenizações significativo. Agora, há que se também que se ressaltar, não tenho exatamente o percentual, mas este ano tivemos um volume de questões trabalhistas um pouco maior que anos anteriores, principalmente, junto a terceiros. Como, vamos dizer assim, a economia não vai bem e tivemos alguns terceiros que enfrentaram dificuldades esse ano. Como você deve saber, acabamos sendo solidários a esses terceiros. Se por acaso enfrentam questões trabalhistas e não são capazes de fazer frente a essas questões, a empresa que os contratou acaba sendo responsável. É evidente que depois vamos atrás desse terceiro e tentamos de alguma forma nos ressarcir. Mas tivemos um acúmulo de questões trabalhistas oriundas de contratação de terceiros para serviços. Com relação à compra de madeira, é da ordem de R\$ 11 milhões que compramos madeira de terceiros e, enfim, um volume, o que é que acontece: o que deixamos de reverter seria em torno de 50% desse valor que seria o valor correspondente à exaustão. Isso é que basicamente faz a diferença, ou o que fez a diferença, entre esse percentual de EBITDA desse trimestre e do trimestre anterior. Espero ter esclarecido.

RUAN PIRES – Só um follow up: quando pensamos então nessas despesas não recorrentes, que são basicamente rescisões e problemas com terceiros, quando pensamos para frente, o que podemos esperar? Podemos esperar que vem mais despesas não recorrentes vindo por causa da reestruturação? E tem alguma economia de custo, assim, para o cenário do ano que vem que pode ser gerada? Obrigado.



JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Sim, ainda temos ajustes importantes para fazer. Nesse 4T, nesse final de ano, ainda temos ajustes de estrutura importantes para fazer, e isso, certamente, irão impactar nessas indenizações por conta dessas despesas. Então, vamos ter ainda números expressivos nessa conta. Obrigado.

OPERADORA – Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

Novamente, para fazer perguntas, basta digitar *1.

A senhora Luciana Oliveira Azevedo, estudante politécnica da USP, gostaria de fazer uma pergunta.

LUCIANA OLIVEIRA AZEVEDO – Tenho acompanhado algumas informações do mercado de painéis, que é a área que estudo, e gostaria de saber como vocês estão com perspectiva em relação à preço para o próximo até do 1T, para o final desse ano, dado a queda da utilização da capacidade em relação à entrada de novos players para esse mercado, porque é algo que está bem preocupante. Vemos novas fábricas e as pessoas diminuindo a capacidade. Obrigada.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Luciana, o cenário não é fácil, essa foi a tônica do que procuramos apresentar. Tivemos aí uma continuidade, um trimestre onde a redução da demanda interna foi bem expressiva, não sei se cheguei a mencionar, mas o setor de painéis no 3T em relação ao ano passado teve uma retração de 6,2%, e ao mesmo tempo, durante esse ano de 2016. Tivemos a entrada de duas novas plantas, uma planta da Werneck e uma planta da Guararapes, aumentando ainda mais a oferta de produtos, então, justamente isso acaba fazendo com que o cenário seja bastante desafiador para as empresas. Creio que se não fossem as exportações que nesse ano já representa, não só nós, mas também de forma geral o mercado, já são extremamente representativas, estaríamos num cenário ainda mais difícil. Por isso, é importante essa questão do câmbio também que no mínimo permaneça em torno desse patamar, caso contrário a atratividade das exportações ficará menor ainda, complicando ainda mais a situação do mercado interno. Mas, enfim, houve de fato um excesso de oferta nesse 3T e isso continua acontecendo agora no 4T, isso faz com que as empresas acabem indo, brigando mais no setor de commodities. Quando falamos a commodity são painéis sem acabamento, sem revestimento, ou painéis com revestimento muito simples, notadamente o branco e isso, como commodities, acaba gerando, todos são comparáveis e todos estão com excesso de oferta, uma guerra muito grande de preço e o que percebemos nesse final de ano é um retrocesso daquele aumento, daquele alívio que houve no 2T e começo do 3T, que houve uma majoração de preços, uma correção de preços, e essa correção está retornando fortemente agora no final desse ano. Obrigado.



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

Caso tenham alguma pergunta, por favor, digitem *1.

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

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Bom, sem avançar a apresentação, como eu disse no começo, com otimismo responsável em relação ao futuro por conta estarmos com uma orientação mais adequada para as nossas políticas econômicas que certamente vão nos colocar nos trilhos do crescimento. Entendo também que vamos voltar a atrair volume maior de capital estrangeiro, então, acho que o futuro, vamos dizer assim, de certa maneira é promissor, mas como presente, e mostramos aqui está bastante desafiador, continuamos com olhos bastante voltados para o presente, para o curto prazo e para o médio prazo, fazendo os ajustes duros mas necessários para manter a Companhia com nível de rentabilidade razoável. Mais uma vez muito obrigado a todos que nos acompanharam e um bom dia a todos.

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

Sobre a Eucatex

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

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