

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 3T09. Estão presentes o Sr. José Antonio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores da Eucatex, e o Sr. Sérgio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de 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](http://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 teleconferência de resultados da Eucatex, relativa ao 3T09.

Nesse 3T, já podemos perceber uma melhora nos mercados em que a Empresa atua; se bem que ainda há alguns segmentos com nítido excesso de oferta, pressão de preço. Mas, de qualquer forma os resultados da Empresa são bastante positivos, como nós vamos demonstrar ao longo dessa apresentação.

Antes de iniciar, nós gostaríamos de chamar a atenção que esse foi um trimestre muito especial para Eucatex. Nesse 3T tivemos três eventos muito importantes, um deles foi o encerramento da recuperação judicial; o segundo, o forte ajuste positivo no patrimônio líquido da Empresa, fruto de um ajuste do passivo tributário; e o terceiro, a contratação da última etapa, que é a etapa de montagem da nova linha de THDF.

Vamos, então, iniciar a nossa apresentação, vamos passar diretamente para o slide de número três. Vou começar com o evento da recuperação judicial. Na última sexta-feira foi decretado o encerramento da recuperação judicial, o juiz apurou que a Empresa cumpriu com todas as suas obrigações previstas, com o cumprimento das obrigações previstas no seu plano de recuperação.

Nós entendemos que estamos encerrando esse processo de maneira bastante positiva e transparente, tanto do ponto de vista dos nossos fornecedores, que já desde 2006 tinham os valores referentes aos seus créditos, estavam integralmente depositados e corrigidos, como também com relação aos nossos credores financeiros. Tanto é assim que, por exemplo, o Banco Bradesco, que foi um banco que participou do processo de recuperação, é hoje um dos principais bancos que apóia a Empresa financeiramente na construção dessa nova linha de THDF.

Além de um marco importante, o final dessa recuperação também traz a Empresa para uma situação de normalidade e, por exemplo, essa situação de normalidade pode e deve permitir a Empresa que busque adesão a diferentes níveis na Bovespa.

O segundo evento bastante importante nesse trimestre que nós gostaríamos de dar destaque diz respeito a um resultado extraordinário. No último mês de setembro, a Eucatex aderiu ao parcelamento de tributos que está sendo oferecido pelo Governo Federal. Depois de analisar as condições oferecidas por essa Lei 11.941 e pela MP 470, e também por conta de uma guinada, acho que podemos usar esse termo no entendimento dos tribunais superiores relativamente algumas questões, a Empresa achou por bem desistir de ações administrativas e judiciais que ela tinha contra a Receita e aderiu ao parcelamento.

É bom que se frise que essa questão, dizer assim, em que pese alguma ousadia da Empresa em ter levado esses processos adiante e ter feito essas compensações, elas foram todas feitas à luz de uma jurisprudência muito forte, com aconselhamento próximo de advogados bastante competentes. Por exemplo: as jurisprudências relativas ao crédito-prêmio de IPI, que talvez algum dos senhores tenha acompanhado recentemente no jornal.

De qualquer forma, a Empresa desiste dessas ações e com a adesão ao parcelamento consegue um ajuste bastante forte no seu passivo tributário. É uma redução da ordem de R\$175 milhões, que conjugada com o resultado operacional bastante positivo, faz com que ela atinja nesse trimestre um lucro muito expressivo, acima de R\$200 milhões, que, por sua vez, tem uma consequência também tem uma consequência também no ajuste de seu patrimônio, fazendo com que o valor patrimonial das suas ações suba mais de R\$2, acrescente mais de R\$2 ao valor patrimonial de suas ações.

O terceiro evento importante diz respeito à questão da nova linha de THDF. Vamos falar bastante dela durante a apresentação, mas, por hora, o que é que a gente quer comentar é que todos os equipamentos, tanto os equipamentos, quanto os equipamentos importados já estão na unidade; as obras civis relativa à nova linha serão concluídas agora neste mês de novembro, de tal forma que já no mês de dezembro nós começaremos a mobilização para a montagem, que é a última etapa desse processo, e devemos entrar com a primeira fase da linha em operação no 1S10.

Esses são os três destaques importantes que eu queria trazer ao conhecimento dos senhores relativos ao 1T.

Vamos passar agora para o slide de número quatro, onde trazemos informações tradicionais, destaques financeiros relativos aos resultados do 3T. Esse não tem sido um ano fácil, principalmente para a indústria, indústria como a nossa, a indústria de bens duráveis e semiduráveis. Tem sido um ano difícil. O comércio tem passado mais ao lado dessa crise, mas enfim, até pelos fortes ajustes que o comércio tem feito em

estoques, a indústria sofreu bastante, a gente vai comentar isso também um pouco mais para frente.

Nesses 9M09, nós tivemos uma redução na nossa receita bruta de 7,5%, atingindo R\$600 milhões contra R\$649 milhões do mesmo período anterior. É bom que se frise que, por exemplo, as nossas receitas relativas ao 3T já são superiores às do 2T09. Há uma evolução nítida positiva, o mercado está com perspectivas bem mais positivas para frente.

No que diz respeito à margem bruta, mesmo diante de um cenário adverso, nós fomos capazes de elevar a nossa margem bruta percentual em praticamente 1 p.p. Nós atingimos 30,7% contra 29,7% do trimestre anterior. Entretanto, no acumulado em Reais há uma queda, principalmente por conta da queda de receita, uma queda de 3,4%.

No que diz respeito ao EBITDA, vale fazer duas análises diferentes. Primeiro, uma análise do EBITDA oficial, o EBITDA publicado, que está influenciado por essa adesão ao parcelamento e por esse resultado importantíssimo de reestruturação do passivo. Isso fez com que o EBITDA oficial da Companhia a ser publicado tenha atingido nesses 9M R\$250 milhões.

Entretanto, fazendo uma análise das operações recorrentes, destacamos que o nosso EBITDA nesses 9M foi de aproximadamente R\$79 milhões, que representa uma redução de 3,8 em relação ao ano anterior. Contribuiu para essa redução do EBITDA não só a redução da receita, como nós mencionamos, mas também, nós vamos mostrar adiante, que nós direcionamos boa parte da nossa produção para o mercado externo, porque houve uma redução de demanda interna, e no mercado externo não só nós temos preços menores, como também temos despesas comerciais maiores.

Destaque de vendas para pisos laminados e tintas. Pisos laminados, uma combinação de melhores volumes e melhores preços, com crescimento de 18% em termos de receita. Tintas, mais um trimestre de resultados crescentes, com 16% nesse trimestre em relação ao trimestre anterior. Já comentamos a questão do mercado externo, nós reagimos rapidamente à queda de demanda interna e aumentamos a nossa exportação em um volume importante; exportamos nesse trimestre volumes 46% maiores do que nos 9M08.

Seguindo adiante, essa é uma informação importante, ou interessante, principalmente para quem passa a nos acompanhar mais neste *call*. Essas são informações de como a nossa receita está composta, tanto do ponto de vista de produtos, que seriam esses gráficos em círculo na parte superior, quanto do ponto de vista de segmentos em que a Empresa atua. Vale a pena a gente chamar atenção aqui para a questão das tintas, que vem trimestre a trimestre aumentando a sua importância no faturamento da Empresa. Nesse trimestre, já significou 24% da receita da Empresa. O segmento de pisos também ganhando importância, de 9% no trimestre do ano passado para 12%.

No gráfico de barras em baixo o que a gente vê, e é importante, são os dois principais segmentos de atuação de mercado da Empresa, que são a indústria moveleira e a construção civil. O que vemos também é um crescimento significativo de importância da construção civil, até pelos resultados de tintas e pisos na composição da receita bruta do Grupo.

Seguindo adiante, nesses próximos três ou quatro slides trazemos algumas informações de mercado, informações econômicas. Provavelmente, não há muita novidade para os senhores com relações a elas, mas nós achamos interessante comentar, temos um pouco de perspectiva futura, de acontecimentos históricos e perspectivas futuras dos nossos negócios.

A primeira é um comparativo entre o desempenho da indústria de forma geral e do comércio. O que vemos é que, de certa forma, o comércio, principalmente aquele ligado a bens de consumo, passou relativamente ao largo da crise. Já essa pegou em cheio a indústria, a gente vê uma queda bastante forte já no ano passado e no início deste ano. Essa queda é principalmente pelos ajustes que o comércio promoveu em termos de estoque; o comércio não deixou de vender, mas toda a cadeia veio enxugando estoques, isso travou as indústrias.

Desde o começo deste ano e principalmente agora isso já se reverteu, e o crescimento tem sido bastante forte, principalmente pelo fato de os canais estarem vazios em termos de estoque.

Seguindo adiante, vamos para o slide de número sete. Tanto nesse slide como nos próximos dois, nós comentando alguns vetores que são muito importantes, principalmente para a questão de demanda e de desempenho da indústria moveleira.

Começamos com renda, emprego e massa salarial. Não que o ano de 2009 tenha sido propriamente um ano negativo, mas certamente foi um ano em que esses elementos tiveram uma desaceleração. Segundo os consultores que nos auxiliam lá na Empresa, e dentro da nossa própria opinião, isso deve voltar a se acelerar fortemente em 2010, o que certamente vai contribuir para um melhor desempenho da nossa indústria, que está mais caracterizada como bens duráveis e semiduráveis.

O próximo slide diz respeito a crédito. O crédito foi um dos principais elementos de transmissão, uns dos principais canais de transmissão da crise. A gente pode notar no gráfico de barras azuis, na parte de baixo, que no final do ano passado e no começo deste ano houve uma desaceleração na concessão de crédito. Esse processo já se reverteu e já entramos em uma normalidade de crescimento de crédito, que certamente vai favorecer as nossas atividades.

O próximo slide traz informações acerca da confiança do consumidor na região metropolitana de São Paulo; não é no Brasil inteiro, mas é uma região bastante importante. Vemos que essa confiança foi bastante afetada no período de outubro de 2008 a maio de 2009, e a partir de junho ela tem uma retomada.

Sem que haja confiança, ainda que exista o desejo ou exista a demanda, uma venda não se materializa. Então, a questão de confiança é um item bastante importante, aquela sensação de estar empregado hoje e continuar empregado amanhã é um item bastante importante na disposição de consumir e de fechar negócio.

Passando adiante, nós trazemos um slide comentando o programa Minha Casa, Minha Vida, que é um programa que certamente vai ter um impacto muito positivo nas nossas atividades de construção civil, que é um segmento muito importante da Empresa.

Além dos sistemas tradicionais de financiamento, que nós já estamos acostumados, que são o Sistema Brasileiro de Poupança e do Fundo de Garantia, esse programa

Minha Casa, Minha Vida é um programa ambicioso, disponibilizando R\$34 bilhões de recursos direcionados a famílias de baixa renda, com o objetivo de viabilizar 1 milhão de moradias. São linhas de crédito bastante subsidiadas, e a ideia é fazer com que essas linhas associadas a prazo caibam dentro do rendimento de quem está tomando esses empréstimos.

O programa caminha muito bem. A notícia que nós temos é que já há por volta de 80.000 moradias já contratadas e acima de 350.000 em análise na Caixa, e a ideia é que essas moradias estejam praticamente todas prontas até 2011.

Então, por todos esses elementos, tanto do ponto de vista daqueles econômicos que nós comentamos como desse programa, estamos bastante otimista com os segmentos que a Empresa participa. Além disso, também, temos notado a retomada de IPOs na Bolsa; as empresas de construção, acredito eu, já captaram quase R\$8 bilhões este ano, então também estão capitalizadas, provavelmente adquirindo terrenos. Ou seja, nós estamos em um processo bastante positivo de retomada de atividade.

Agora saímos um pouco desses aspectos mais econômicos para falar do desempenho específico dos nossos negócios. Esse slide tem bastante informação, ficam talvez mais para registro, nós não vamos comentar todas elas.

Começamos pela nossa unidade de chapas, que fica localizada em Salto. Nessa unidade nós produzimos o que chamamos de chapa de fibra, que é um painel de madeira normalmente fino, de alta densidade. A grande vantagem desse painel é que ele é formado sem adição de cola. Todos os demais painéis de mercado necessitam de adição de cola, que é um produto relativamente caro, para sua formação.

É dessa unidade também que nós fazemos as exportações do Grupo. Aproximadamente 15% da produção dessas unidades é exportada para mais 20 países. A coordenação dessa exportação é feita através de Atlanta, onde nós temos uma filial da Empresa, e através dessa filial coordenamos toda a distribuição desses produtos nos Estados Unidos.

O que vale também a pena comentar dessa unidade – e veremos isso ao longo dessa apresentação – é que a Eucatex é uma Empresa que foca muito estrategicamente, está muito focada em nichos de mercado. Ela procura fugir da questão de commodity. E um exemplo disso, no caso da fábrica de Salto, é essa verticalização que a Empresa tem, porque além das chapas dos painéis de madeira, ela também produz a partir desses painéis e portas. No segmento de painéis e divisórias, divisórias para escritório, a Empresa é líder absoluta no Brasil.

Passando para o slide número 12, trazemos informações do mercado de chapa de fibra. Primeiro, comentando esse quadro laranja, falando do mercado. Esse mercado é o mercado local e as exportações de chapa de fibra. Tanto o mercado local, somado às exportações caiu 15%; já a Empresa conseguiu uma performance superior à do mercado, com uma queda tão somente de 3%. Isso foi possível, como nós comentamos logo na abertura, com o aumento das nossas exportações, que nesses 9M09 cresceu 46% em relação ao ano passado. Isso acabou tendo reflexos em preços. Nossos preços nesse período, comparado ao período anterior, caíram 9%.

Por conta desse menor volume, no gráfico de baixo a gente vê uma utilização de capacidade um pouco menor, e o market share, e esse diz respeito tão somente ao

mercado interno, porque do mercado externo não há como fazer esse comparativo, ele caiu um pouco, mas está praticamente estável.

Passamos para o slide de numero 13, também com uma serie de informações, que nós não vamos comentar todas em detalhes, mas é a nossa unidade de Botucatu. Nessa unidade nós produzimos os painéis de MDP e pisos. É uma unidade única, no sentido de que na produção de MDP, nós somos capazes de com uma operação só terminar com o produto já acabado, já revestido, coisa que na concorrência acaba demandando duas ou três operações. Então, é uma Empresa bastante diferenciada do ponto de vista de tecnologia.

Nós temos uma capacidade respeitável, de 400.000 m<sup>3</sup> de produção ao ano; 77,2 milhões de m<sup>2</sup> para piso; e 20 milhões para revestimento.

Vamos passar para o slide 14. Esse é um slide bem interessante. Não é a primeira vez que trazemos esse slide, mas a gente faz questão sempre de reforçar esse aspecto, que é, de novo, o aspecto da Empresa que trabalha produto, da Empresa que procura fazer um trabalho próximo ao seu cliente, de agregar valor.

Se os senhores olharem o gráfico da direita, esse gráfico de barras, da para notar que quase que 80% daquilo que o mercado vende, quer dizer, que as empresas concorrentes da Eucatex vendem em termos de painéis, são painéis sem revestimento, são painéis sem nenhum tipo de acabamento. É tipicamente uma commodity, e não se consegue perceber a diferença entre um painel de um ou de outro concorrente.

Já no caso da Eucatex, em torno de 95% dos painéis que a Empresa vende são painéis com revestimento. São painéis diferenciados em termos de acabamento, são painéis que normalmente nós fazemos em desenvolvimento com os designers dos nossos clientes, e isso, claro, nos traz um nível de fidelização de parte desses clientes muito maior. E muitas vezes esses painéis são exclusivos. Esse slide talvez não retrate muito bem, fique um pouco difícil de ver, mas esse é um painel que a Eucatex produz, que chama Lacca; é um painel de alto brilho que só a Empresa dispõe no mercado.

Vamos adiante. Essas são informações do mercado de MDP. O mercado como um todo sofreu com uma queda de 13%, e a Eucatex, entendemos que até por conta da adoção dessas estratégias diferenciadas, a nossa queda foi tão somente de 3%. Por outro lado, não obstante isso, a gente sofreu uma queda de preço de 7%. Eu entendo que essa queda nos demais participantes desse mercado deve ter sido maior.

No que diz respeito à capacidade instalada, ficou relativamente estável a utilização, e o nosso market share cresceu 1 p.p. nesse período.

Esse slide e o próximo, nós temos tido muito contato com analistas e pessoas que acompanham esse mercado, e há sempre uma manifestação de preocupação muito grande com a questão de oferta e demanda. Houve neste ano de 2009, e ao longo do próximo ano haverá a entrada de novas operações de painéis de madeira, e há uma preocupação com relação à absorção dessa capacidade.

Então, esse primeiro gráfico dá um histórico do comportamento da demanda dos painéis de madeira vendidos aqui no Brasil. Tem um retrato da chapa de fibra, do painel de MDP e dos painéis de MDF. E o que a gente pode ver por essa tabela do

lado direito é que a demanda de 2002 até 2008, há um crescimento de demanda da ordem de 13% ao ano durante esse período, e esse crescimento de demanda interna foi interrompido em 2009.

A situação de painéis de madeira em 2009 foi bastante pior no começo do ano, e ela vem melhorando gradativamente. A nossa expectativa é que ainda haja um fechamento abaixo do ano passado, mas em uma quase estabilidade.

Se a gente segue adiante, o que fizemos nesse slide foi um comparativo; nós pegamos aquela curva anterior de demanda, que é essa linha azul com um 'a'. Reproduzimos essa curva de demanda, e acrescentamos, estamos comparando essa curva de demanda com a oferta de capacidade instalada. Então, nós somamos as capacidades instaladas de chapa de fibra, de MDP e de MDF, que resultou nessa curva roxa com o 'x'.

E o comparativo entre a curva roxa e a curva verde dá a curva de absorção da capacidade, que é essa curva vermelha. Até o ano de 2009 e boa parte de 2009, são dados reais, e a partir dali são estimativas da Empresa.

O que vemos, independente de o número estar precisamente correto, é que há uma queda grande de absorção de capacidade; em 2008 e 2007 se trabalhou em torno de 86%, 87% de absorção, e essa absorção de capacidade caiu a 74%. Entendemos que boa parte desses ajustes já foi feita, enxergamos um ano de 2010 ainda com um nível de demanda relativamente baixo quando comparado a 2008 e 2007. Por outro lado, com eu disse, entendemos que os ajustes principais já foram feitos; já há uma certa estabilidade de preço e a gente enxerga que daqui para frente deve haver uma melhora do mercado.

Se reproduzirmos os índices de crescimentos históricos para frente, quase que quando chegar o ano de 2012, a gente já pode enxergar necessidade de colocar novas capacidades porque já estaremos trabalhando um nível bastante saudável de absorção de capacidade instalada.

No próximo slide, informações do segmento de pisos, um segmento cujos resultados são bastante positivos. O mercado cresceu 6%, a Eucatex também cresceu 6%. Houve também a possibilidade de ter uma melhora de preços, a conjugação desses dois itens, até comentamos na abertura, resultou em um crescimento de 18% nas nossas receitas comparados com ano passado. Com esse crescimento de volume absorvemos mais a nossa capacidade instalada, fomos para 69%, e o nosso market share permaneceu estável em 31%.

Bom, vamos falar agora da nossa unidade de tintas e vernizes. Essa é uma unidade bastante moderna, eu diria que são poucas as fábricas de tintas no Brasil que têm uma capacidade instalada nessa ordem em um único site, são 36 milhões de galões. E esses são dados ficam para registro dos senhores.

Vamos seguir para o slide número 20, informações do mercado. O mercado nesses 9M, de acordo com a ABRAFATI, sofreu uma retração de 0,5%; já a Eucatex, mais uma vez, registrou crescimento bastante acima do mercado, registramos um crescimento de 7%, e também tivemos a possibilidade de termos preços melhores, também de 7%. A combinação disso que trouxe uma melhora expressiva nas receitas dos segmentos de tintas e vernizes.

No slide de número 21, trazemos informações da utilização da capacidade instalada. A gente aumentou a nossa utilização de capacidade instalada, fomos para 42% em comparação a 39% do ano anterior. Mas, o que a gente pode notar é que a Empresa vem crescendo e vem crescendo fortemente, como vemos nas tabelas desse slide na parte inferior, mas ainda há uma avenida de crescimento possível, sem que haja necessidade de nenhum investimento. A Empresa tem como pelo menos dobrar o seu volume de vendas sem haver necessidade de nenhum investimento no segmento de tintas.

Hoje, nós seguramente estamos entre os cinco maiores fabricantes de tinta e mobiliário no Brasil e temos um market share estimado de 7%. Os resultados da divisão de tintas são frutos de estratégias bem definidas, de um *mix* de produtos completo e principalmente de gente bem informada e comprometida.

Falamos bastante de resultados quantitativos, mas também há o reconhecimento dos resultados qualitativos, do desempenho qualitativo da Empresa, como são esses prêmios que foram conseguidos pela ANAMACO, que é Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção, uma das associações mais importantes do segmento de varejo brasileiro, com mais de 130.000 lojas.

Essa questão de sustentabilidade, em que pese as nossas atividades de tinta etc., o nosso principal mercado ainda é painel de madeira e a fonte principal de matéria-prima são as florestas. Então, aí tem algumas informações acerca das nossas florestas. Nós somos autossustentáveis em termos florestais, nós possuímos 44.000 hectares de florestas, todas no estado de São Paulo, o nosso raio médio para a unidade de Salto é de 120 km, Botucatu 50 km; a gente entende que são raios bastante competitivos. A Empresa possui os dois principais selos de boa performance, de boa condução florestal e de sustentabilidade, que são o ISSO 14.000 e o Selo Verde, que atestam uma boa qualidade de condução das nossas florestas.

O slide de número 24 é quase uma informação que a gente traz com recorrência, quase uma informação operacional. Não é mais um projeto, é a nossa atividade de reciclagem. Nesse trimestre processamos 25.000 toneladas de resíduos, que vocês podem ver na fotografia ali do lado, todo tipo de resíduo de madeira. Esses resíduos são levados para a fábrica, eles são limpos, são picados e toda energia térmica hoje da unidade de Salto, que é para geração de vapor, que é um item absolutamente importante para produção de painéis, toda a nossa energia térmica é gerada a partir de material reciclado. Se anualizarmos a captação que nós fizemos nesse 3T, isso equivale a uma poupança de investimento em terra e madeira da ordem de R\$25 milhões ao ano.

Também chamamos a atenção, isso é uma novidade, nesse slide, é que com a entrada em operação do novo pátio de madeira da nova linha, que vai servir também as linhas atuais em Salto, vai ser possível a utilização de resíduos de madeira também no processo produtivo. Isso vai obviamente aumentar a economia que nós temos, a nossa poupança em floresta; vai ser possível utilizar em torno de 16% de material reciclado.

Com isso, encerramos a avaliação operacional da Empresa e vamos comentar alguns números relativos à parte de desempenho mais financeiro. Logo na abertura, comentamos o racional e a motivação que nos levou a fazer essa reestruturação do nosso passivo tributário.

O efeito, como nós dissemos, em conjunto com os resultados positivos e operacionais da Empresa é muito contundente, o que a gente pode ver é nesse gráfico que está ali do lado, do patrimônio líquido. É até interessante, logo que a Empresa fez o acordo de recuperação judicial, que foi em setembro de 2006, o patrimônio da Empresa era de tão somente R\$13 milhões. Nós estamos fechando esse trimestre agora, de setembro, com patrimônio de R\$733 milhões, o que significa, pelo número de ações existentes um valor patrimonial de ação da ordem de R\$8.

O próximo slide traz alguns destaques financeiros. Boa parte desses números nós já comentamos. O que talvez a gente não tenha comentado, não tenha tido oportunidade de mostrar é a questão das despesas administrativas e comerciais. Se olharmos a coluna do 3T, vemos que as despesas administrativas foram reduzidas pelo programa que a Empresa vem desenvolvendo. Já as despesas comerciais, que nós comentamos logo na abertura, tiveram um incremento, principalmente por conta do incremento que nós tivemos na atividade de exportação.

Tanto o lucro líquido quanto o EBITDA sofreram positivamente a influência dessa reestruturação de passivo, e nós fechamos os 9M09 com lucro de R\$202 milhões.

É importante também comentar que essa redução, essa reestruturação do passivo teve um efeito obviamente pontual, que podemos notar nessa demonstração, com esse lucro fantástico de R\$200 milhões, mas também terá o efeito recorrente, porque na medida em que foi feita a redução desse passivo, por volta de R\$200 milhões, nós não teríamos mais que oferecer esse passivo à correção da Selic.

Então, trimestre a trimestre as nossas despesas financeiras estarão menores, pelo menos na ordem de R\$15 milhões a R\$16 milhões, porque não mais se oferecerá este passivo à correção da Selic. Então, os resultados futuros da Empresa também serão afetados positivamente.

Endividamento financeiro, não há grande alteração. Pelo contrário, mesmo diante de um cenário, que nós vamos mostrar no próximo slide, de investimento, a dívida líquida da Empresa, ela até se reduziu. Obviamente, contribuiu para isso a redução do USD, que acabou proporcionando uma redução do endividamento. Um endividamento bastante saudável, abaixo de 1x EBITDA, um endividamento quase 50% no longo prazo, um endividamento bastante tranquilo e, mais uma vez, um endividamento saudável.

O slide de número 28 traz informações acerca dos investimentos da Empresa. Nós investimos um total neste ano, até agora, de R\$116,5 milhões. A grande maioria desses investimentos foi destinada à nova planta, 76% desses investimentos foram destinados à nova planta; e a gente traz uma informação também na parte inferior, que no ano passado nós havíamos investido 72%. A combinação desses quase 77% deste ano com 72% do ano anterior, eles representam mais ou menos  $\frac{2}{3}$  do volume total de recursos necessários à nova planta.

Além desses investimentos, também fizemos investimentos em reposição florestal, adquirimos uma nova impregnadora para Botucatu, que deve trazer economias de recursos importantes, e investimos em tecnologia e em melhoria do nosso produto Lacca, aquele produto que nós mostramos naquele slide, aquele produto brilhante e exclusivo da Eucatex.

Alguns comentários a respeito da nova linha de THDF. Nós já falamos que formalizamos neste último trimestre a contratação da etapa de montagem, que é a última etapa da colocação em funcionamento da planta. Essa é uma planta que quando estiver absolutamente vencida essa chamada curva de aprendizado e tirados todos os gargalhos dela, é uma planta que nós acreditamos que pode gerar a preços de final de 2008, com um faturamento bruto de até R\$250 milhões.

Quando a gente considera que o faturamento anual da Empresa no ano passado foi de R\$865 milhões bruto, um faturamento de R\$250 milhões tem um significado bastante importante.

O EBITDA dessa nova linha, nós estamos estimando em torno de 50. É um EBITDA bastante alto, os senhores podem fazer essa consideração, é bem mais alto que o da nossa atividade, mas isso podemos explicar de uma maneira relativamente simples.

Essa linha está sendo feito em um *site* existente, ela está sendo colocada dentro do *site* de Salto. Então, todas as despesas relativas a gerenciamento, gestão da linha, *overhead*, manutenção, pequenas despesas, mas despesas importantes com manutenção, equipe de suprimentos, vigilância, restaurante etc., todas elas serão compartilhadas.

Além disso, não há previsão da necessidade de contratação de nenhuma pessoa na área administrativa e nem mesmo na área comercial. A nossa equipe comercial será capaz de fazer a comercialização de todo o volume adicional que essa linha irá proporcionar. Por todos esses aspectos que temos essa expectativa de um EBITDA em torno de 50%.

Essa é uma linha que se encaixa bem dentro das características da Eucatex, que nós comentamos que é de procurar se diferenciar do restante da concorrência. Essa é uma linha que pode fazer um MDF tradicional, que é um MDF para ser oferecido, por exemplo, para a indústria moveleira, mas ela também pode produzir chapas finas de alta densidade cujas aplicações vão muito além tão somente da indústria moveleira.

Com essa unidade, pretendemos, ou podemos fazer, e vamos fazer pisos laminados, vamos fazer divisórias e vamos também, boa parte dela, até que o mercado interno vá absorvendo, para funcionarmos a pleno, vamos também fazendo exportações, que nós já comentamos que temos essa coordenação lá em Atlanta. Enfim, temos bastante penetração no mercado externo. Então, essa é uma linha que entendemos que nasce praticamente vendida.

Passando para o slide número 30, fazendo uma análise tão somente do setor de painéis, não estamos misturando outras atividades, como a atividade de tintas ou a fabricação que a Eucatex faz de portas. Olhando tão somente o aspecto painéis de madeira, nós vemos que com a entrada em operação dessa planta, a Eucatex passa a ter um portfólio completo na linha de painéis. Isso somente um outro concorrente nosso tem, os demais não têm um ou outro tipo de produto.

Esse slide 31 é um slide meramente informativo. A estrutura de administração da Empresa. Temos um Conselho de Administração cujo Presidente é o Sr. Otávio Maluf, o Vice-Presidente é o Sr. Flávio Maluf, temos quatro conselheiros, que são todos profissionais de mercado, profissionais de notório saber; temos também um Conselho Fiscal instalado, e a direção executiva, cujo Presidente Executivo é o Sr. Flávio Maluf e o Vice-Presidente é o Sr. Otávio Maluf, e eu.

Seguindo adiante, vou pedir para vocês, aqui é uma questão um pouco técnica, quem nos estiver acompanhando via Internet, me solicitaram que fosse pressionada a tecla F5 para que fosse feito o ajuste nesses slides.

A verdade é a seguinte: neste slide, nós procuramos trazer algumas informações, fazer um comparativo entre os múltiplos da Eucatex e os múltiplos de mercado. Trouxemos três empresas, Duratex, Arauco e Masisa, onde demonstramos que o *market cap* dessas empresas vezes o EBIT está bastante superior ao da Eucatex.

Já no que diz respeito à questão de valor patrimonial, a história se repete. No final do mês de setembro, nossas ações fecharam em torno de 0,4x o valor patrimonial, bastante diferente do que acontece nas demais empresas do setor, onde se tem um valor de cotação das ações maior do que o valor patrimonial.

Vamos adiante, para o slide de número 33. Esse é o último slide que estamos trazendo, antes de abrir para a sessão de perguntas. Esse é mais um comunicado. A Eucatex estão comunicando que ela assinou um contrato de venda da unidade mineral, e o potencial comprador dessa unidade se encontra agora em uma fase de *due diligence*.

Essa é uma unidade pequena, que pouca ou nenhuma relação guardava com as atividades da Eucatex. Entendemos que com essa venda focamos mais nas nossas atividades, e, de qualquer forma, como dito, ela tem pouca relevância do ponto de vista de faturamento, representando menos que 3% do faturamento do Grupo.

Com isso, encerramos a nossa apresentação, agradecendo a atenção dos senhores, e abrimos para a sessão de perguntas. Muito obrigado a todos.

**Thiago Lofiego, Merrill Lynch:**

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é em relação à visão de vocês sobre a consolidação do setor de painéis no Brasil. Vimos dois *deals* saindo este ano, e eu queria entender qual é a visão de vocês em relação a isso, se a gente deve continuar vendo o mercado em consolidação.

**José Antonio Goulart de Carvalho:**

Eu entendo que sim. Acho que é muito difícil de prever, isso não é uma coisa matemática, mas eu entendo que há espaço, sim, para novas consolidações no mercado.

A Eucatex em si está atenta para esses movimentos, mas o que nós procuramos mostrar é que a estratégia da Empresa é um pouco diferente. A Empresa procura trabalhar muito mais nicho, trabalhar muito mais produto e agregação de valor, e fugir um pouco da commodity. Não que a gente não ache que escala seja algo importante.

Mas resumindo, respondendo diretamente a sua pergunta, nós temos uma visão, sim de que deve haver novas consolidações.

**Thiago Lofieigo:**

OK. Só a minha segunda, em relação ao mercado de móveis, e conseqüentemente ao mercado de MDP: o que vocês estão vendo em relação a preço a partir de agora? A gente viu o 3T ainda um pouco fraco, o que podemos esperar para o 4T e para 2010 em termos de preços e volumes de maneira geral para o mercado?

**José Antonio Goulart de Carvalho:**

Preço, o que temos visto, sofremos uma adaptação muito forte durante o começo do ano, e isso acabou se refletindo em preços. Houve uma redução significativa de preços. Esses preços se estabilizaram por volta do 3T, que é esse que estamos dando os resultados agora, e o que a gente começa a ver é um movimento de correção de preços. Na medida em que a demanda tem se fortalecido, tem se criado espaço para alguma correção de preço.

Então, eu imagino que, média contra média, os preços do ano que vem devem estar em torno de 4% a 5%, pelo menos, superiores aos deste ano.

Com relação à demanda, vimos que este ano de 2009 foi um ano de instabilidade, e estou falando mais da parte de painéis que são destinados à fabricação dos móveis. Eu acredito em um crescimento forte para o ano que vem, um crescimento acima de 10% para o ano que vem.

**Thiago Lofieigo:**

Perfeito. Obrigado.

**Operadora:**

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

**José Antonio Goulart de Carvalho:**

Resumindo um pouco do que falamos, não tem sido um ano fácil, se bem que, de certa maneira, terminamos muito mais animados. O ano de 2008 foi um ano muito bom, e, de certa forma, todo mundo terminou o ano muito desanimado por todos os acontecimentos. Acho que neste aqui nós estamos vivendo um momento inverso. A gente começou o ano de maneira muito pessimista e estamos terminando o ano com bastante otimismo.

Para nós, em especial, como eu já mencionei, foi um ano muito bom por esses acontecimentos excepcionais, que colocam a Empresa em uma situação diferenciada, e entendemos que estamos bastante preparados para esse novo cenário.

Nesse slide de número 34 fazemos um pequeno resumo do por que acreditamos que a Empresa está bem preparada. Nós estamos com uma nova linha de produção, que vai trazer um diferencial não só em termos de nível de faturamento, como também de rentabilidade para a Empresa.

Nós estamos muito bem cobertos no que diz respeito a duas questões muito importantes, que são a questão da energia elétrica, que estamos comprados até 2012,

energia térmica, estamos com sustentabilidade florestal, nosso segmento de tintas tem uma avenida para crescimento, nós mostramos que podemos duplicar essa capacidade, acreditamos bastante na nossa equipe. E estamos vendo o ano que vem, até conforme uma das perguntas que foi feita, com bastante otimismo, por todos os elementos que mencionamos, de crédito, de renda, esse programa Minha Casa, Minha Vida.

E finalmente, não sei se todos tiveram a oportunidade de atualizar esse slide, não entendi muito bem por que ele veio desatualizado, mas a gente acredita que há um potencial bastante grande de valorização das nossas ações, somente quando se considera o valor patrimonial e o valor em que ela está sendo negociada.

Muito obrigado a todos por terem nos acompanhado nessa teleconferência, lembrando que nós sempre estamos à disposição na Empresa para quaisquer outras perguntas e dúvidas. Obrigado a todos, e um bom dia.

**Operadora:**

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

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