

Moderador:

Bom dia. Bem-vindos. É com satisfação que a Apimec recebe a Eucatex para esta primeira apresentação. A Eucatex, que é uma empresa tradicional em seu setor de atuação, e vem a público agora, fazer essa reunião através da Apimec São Paulo.

Estarão nos acompanhando aqui à mesa o Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores José Antonio Goulart de Carvalho, que está aqui à minha direita, mas estão presentes na plateia outros diretores da Eucatex: Cláudio Ferreira de Oliveira, Diretor Comercial de Construção Civil; Edson Masayuki Tamura, Diretor Comercial; José Antonio Dorini, Diretor Industrial; Marcos Nicolino, Diretor de Novos Negócios; Sergio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Nós desde já agradecemos essa ampla representatividade da Companhia, os apresentadores todos aqui presentes. E informo também que esta reunião está sendo transmitida pela Internet, no endereço www.eucatex.com.br/ri, e hoje há uma apresentação que poderá ser acessada por aqueles que estiverem nos acompanhando através da Internet.

Passo, então, a palavra a José Antonio Goulart de Carvalho, para que ele possa fazer suas considerações iniciais e desenvolver a apresentação.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Bom dia a todos. Vamos dar início à primeira reunião pública Apimec da Eucatex com analistas e investidores, para discussão dos resultados relativos ao 4T09 e ano de 2009, apurados em conformidade com a Legislação Societária Brasileira. O evento de hoje está sendo transmitido ao vivo pela Internet em nosso *website*, conforme já disse o Sr. Alexandre. O site é www.eucatex.com.br/ri, e também pode ser acompanhada via teleconferência no número 55-11-2188-0188.

Todos aqueles que nos acompanham pela teleconferência poderão participar fazendo suas perguntas pelo telefone, onde, na sessão de perguntas e respostas, alternaremos entre perguntas do auditório e via telefone.

Antes de prosseguir, gostaria de agradecer, esclarecer que esta reunião está sendo gravada, e gostaria de solicitar especial atenção ao slide dois, que contém o aviso aos acionistas e investidores. As palavras 'acredita', 'espera' e similares, relativas às projeções e metas, constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas dos executivos em relação ao futuro da Eucatex.

Vamos dar início, então, à nossa reunião. Já fazia algum tempo que a Eucatex não organizava um evento com essas características, entretanto estamos bem cientes da importância e da oportunidade que representa estar aqui hoje, podendo apresentar os resultados da nossa Empresa aos senhores, formadores que são da opinião do mercado.

Gostaríamos de registrar que essa não é uma iniciativa isolada da Empresa. Nós temos tomado uma série de medidas no sentido de estar mais próximo do mercado, ser uma Empresa mais visível e mais transparente ao mercado. Já faz pelo menos dois anos que a cada três meses divulgamos nossos resultados trimestrais via *website*, com data e horário predefinidos, e ao longo desta apresentação vamos falar também de uma série de outras iniciativas no sentido de aprimorar nossa questão de

governança, como contratação de *market maker*, reforço do nosso Conselho de Administração, entre outras ações.

Esse slide de aviso eu praticamente já li, e fica aí como registro para os senhores. Eu passaria diretamente para o slide da agenda. Essa é a agenda que nós pretendemos desenvolver nesse nosso encontro de hoje, e a ideia é apresentar não só os resultados da Empresa, mas também uma visão geral da Eucatex.

E nesse sentido, abordaremos os seguintes temas: visão geral da Empresa, vamos apresentar nossas fábricas, capacidades instaladas e principais produtos; vamos traçar uma espécie de linha do tempo, apresentando os principais eventos e acontecimentos da história da Eucatex; vamos apresentar alguns aspectos que entendemos como vantagens competitivas da nossa organização; vamos falar sobre o comportamento recente de alguns vetores que entendemos que influenciam de maneira decisiva na demanda por nossos produtos; apresentar o desempenho receita de aproveitamento de capacidade instalada e market share.

Daremos informações a respeito de uma nova linha que está sendo construída na unidade de Salto; depois abordaremos os resultados em si do ano, com destaques do 4T, informações operacionais e financeiras, falar um pouco de sustentabilidade; iniciativas na direção de aprimoramento da questão de governança corporativa; comportamento das nossas ações e algumas premiações que recebemos.

Começando pela visão geral, aqui apresentamos os nossos principais produtos, as principais famílias de produto e nossas unidades fabris. Começando pela unidade de Salto, nesta unidade produzimos um painel de madeira chamado chapa de fibra. Esse é um painel de madeira que como característica principal, como destaque, não tem adição de resina. Ao contrário dos demais painéis de madeira do mercado, esse é um painel que tem uma vantagem de custo bastante grande, porque o processo de aglutinação da madeira é feito pela própria lignina que é contida na madeira.

A chapa de fibra tem diversas utilizações. A principal delas talvez seja na indústria moveleira, onde é utilizada como painel para fechamento traseiro de móveis e como fundo de gaveta. Mas também tem uma utilização importante na indústria de bebidas, como separador de garrafas; na indústria automobilística, a Fiat é grande cliente da Empresa, nossas chapas são utilizadas nas laterais de automóveis e porta-malas; e na indústria de embalagem de forma geral, como componente de embalagem.

Além disso, e vamos abordar isso mais para frente, a Eucatex é uma empresa cuja estratégia em alguns mercados é de verticalização, e nesse sentido somos a única Empresa que utiliza chapa de fibra de madeira para confecção de portas para construção civil de divisórios.

Essa fábrica está localizada no município de Salto, temos 540.000 m² de terreno e 150.000 m² de área construída, é uma fábrica bastante grande. Contamos nesta fábrica com quase 740 colaboradores, e nossa capacidade instalada em termos de chapa de fibra é de 240.000 m³, na área de portas e painéis nós temos 1,8 milhão de peças por ano de capacidades e 50 milhões de m² com diversas linhas e revestimento de pintura.

É a partir desta fábrica, também, que desenvolvemos nossa atividade de exportação; vamos comentar isso um pouco mais para frente, que a Eucatex já exporta há mais de 50 anos, para diversos países.

Seguindo adiante, falaremos sobre a fábrica de Botucatu. Lá nós produzimos os painéis de MDP e os pisos laminados. Essa é uma fábrica bastante especial, principalmente por dois aspectos: primeiro, pela questão de produtividade, e segundo por uma competitividade em termos de custos.

Produtividade, se nós formos medir o volume que nós extraímos, volume de m³ extraído por metro linear de prensa, não vamos encontrar no Brasil paralelo nenhum. Nenhuma empresa brasileira consegue tirar o volume de produção que a Eucatex tira por metro linear de prensa. De fato, é um recorde.

E o segundo aspecto diz respeito à questão de competitividade e custo. Nossa prensa é a única no Brasil que é capaz de, ao mesmo tempo em que está sendo produzido o painel de MDP, já estar laminando o papel de ambos os lados, de tal forma que este painel, ao final do processo, já sai pronto. Isso traz, obviamente, uma competitividade de custo muito importante, porque nossos concorrentes são o contrário de nossa Empresa: para obter o mesmo resultado, eles têm que fazer ao menos duas operações adicionais. Eles têm que tirar esse painel da prensa, levar para uma lixadeira, para preparar a superfície do material, e depois eles têm que colocar esse painel em uma laminadora para colocação do papel.

Além dos painéis de MDP, produzimos também os pisos laminados. No Brasil, temos três produtores de pisos laminados, além da Eucatex: Duratex e Arauco, que recentemente comprou as operações da Tafisa.

Estamos instalados em um terreno de 370.000 m², com 62.000 m² de área construída, 433 colaboradores, nossa capacidade instalada de MDP é de 430.000 m³, nossa capacidade de pisos é de 6 milhões de m² anuais, e temos uma capacidade de revestimento, tanto de DP quanto de lacca; esse produto lacca é um produto exclusivo da Eucatex, vamos abordar isso mais para frente, e temos 20 milhões de m² de capacidade.

Finalmente, a planta de tintas e vernizes ficou pronta em 1995, mas ainda assim, em que pese ela ter quase 15 anos, é uma planta absolutamente moderna, ela foi toda feita com tecnologia da ECI, é uma planta que hoje, seguramente, é uma das maiores capacidades instaladas colocadas em um único site, são 36 milhões de galões; nós estamos em um terreno muito grande, são mais de 900.000 m², com 36.000 m² de área construída e 200 colaboradores. Então, isso é uma visão geral do Grupo.

Neste slide, trazemos algumas fotografias, muito mais para dar aos senhores uma dimensão visual do porte das unidades. Interessante olhar para Salto, acho que, esta área que está aqui é a área que está em construção, e nesta área que instalaremos a nova linha de T-HDF, vamos comentar mais adiante com os senhores.

Agora, o slide que nós comentamos, essa linha de tempo da Eucatex. A Eucatex é uma Empresa que ano que vem completará 60 anos, foi fundada em 1951. No início das nossas operações também produzimos painéis de madeira, mas eram painéis de baixa densidade, se chamavam 'painéis isolantes'. A partir dos anos 70, instalamos as duas grandes prensas que hoje compõem o parque fabril de Salto, iniciamos a produção de chapa dura. Nos anos 80, partimos para a verticalização, que já comentamos, com a inauguração da fábrica própria de painéis.

Em 1995, inauguramos a fábrica de tintas, em 1996 a fábrica de MDP, de Botucatu; em 1999 inauguramos a fábrica de pisos; em 2001 abrimos a nossa subsidiária nos Estados Unidos, a partir da qual fazemos a coordenação de toda a nossa atividade de exportação, e também, principalmente, a coordenação da distribuição dos nossos produtos no mercado americano, que é o nosso principal mercado. De 2004 até 2007 não fizemos nenhuma nova instalação, mas investimos fortemente em produtividade e na ampliação das nossas produções.

Eu tenho aqui dois bons exemplos: o primeiro deles, na parte de ampliação, seria Botucatu. A fábrica de Botucatu, quando foi feita, produzia 600 m³ por dia de painéis MDP. As nossas produções hoje estão em torno de 1.200 m² por dia; quer dizer, nós mais que dobramos o tamanho da fábrica nesse período.

Podemos citar em termos de produtividade a fábrica de Salto, em que até pouco tempo atrás tínhamos 14 caldeiras para geração de energia térmica na fábrica. Isso nos consumia uma quantidade de pessoas muito grande, além de custos de manutenção altos. Essas 14 caldeiras foram substituídas por duas caldeiras muito modernas, e hoje não queimam mais óleo e nem gás; todas elas hoje queimam biomassa.

Em 2007, nós inauguramos a linha de reciclagem; vamos falar bastante sobre ela. O principal objetivo inicial da linha de reciclagem é o abastecimento das caldeiras.

Em 2007 também, tivemos a homologação do nosso processo de recuperação. Na verdade, esse é um processo que começou em 2005. De certa forma, podemos entender esse processo como algo difícil, não positivo, mas eu entendo que a equipe da Empresa soube tirar desta dificuldade uma oportunidade, cabe dizer aqui, sem oportunismo, depois vou falar por quê. Mas eu acho que essa foi uma dificuldade que formou uma equipe coesa, com muita iniciativa, com muita disposição e que soube tirar a Empresa de uma situação difícil e trazê-la para onde ela está hoje.

Esse comentário do 'sem oportunismo' é porque entendemos que a Empresa passou por uma dificuldade, mas o caixa funcionou de uma maneira bastante transparente e correta. Tanto é assim que, por exemplo, essa nova linha que nós estamos inaugurando neste ano foi toda financiada pelo Bradesco, os equipamentos estrangeiros, e o Bradesco foi um dos credores que participou do processo de recuperação. Então, acho que isso é uma demonstração de que o processo foi conduzido de maneira bastante transparente.

Em 2008 nós demos início ao nosso projeto de T-HDF; em 2009 encerramos o nosso processo de recuperação judicial; e agora, em 2010 somos uma Empresa absolutamente dentro da normalidade, saímos desse período de excepcionalidade. Estamos com uma perspectiva de crescimento absolutamente positiva e com a previsão de inauguração de uma nova linha ainda dentro deste ano.

Aqui nós enumeramos alguns aspectos que entendemos como vantagens competitivas da nossa Empresa. Esse primeiro item, inovação, criatividade e diferenciação, acho que resume bem a estratégia da nossa Empresa. Não obstante nós sejamos uma Empresa com investimentos maciços na área florestal, grandes investimentos fabris, escalas importantes e market share diferenciado dos mercados que nós participamos, como regra, a Eucatex procura ser uma Empresa que trabalha de maneira diferenciada seus produtos. Nós estamos constantemente procurando

nichos de mercado, nichos esses que proporcionam não só à Empresa como também aos nossos parceiros, uma rentabilidade melhor.

Um bom exemplo disso são os painéis de MDP. Nesse 4T que nós encerramos agora, se não estiver errado, perto de 99% dos nossos painéis foram entregues ao mercado com algum tipo de acabamento. Se traçarmos um paralelo e formos olhar os nossos concorrentes, esse número é em torno de 20% a 30%. Então, enquanto a Eucatex tem quase 100% dos painéis com valor agregado, o mercado trabalha em torno de 20%.

Isso obviamente traz uma diferenciação para a Empresa, isso traz uma proximidade com os nossos clientes. Vemos aqui pesado em desenvolvimento de produtos, nós temos uma equipe grande para isso. Fazemos esse desenvolvimento sempre a quatro mãos com o nosso parceiro.

E quando um parceiro desses, por exemplo, decide adotar um padrão nosso de acabamento, aqui não dá para os senhores veem, mas temos vários exemplos disso, mas quando um parceiro resolve desenvolver, por exemplo, um guarda-roupa com o nosso produto e quer entrar nas Casas Bahia, ele faz um investimento muito grande, porque só para suprir o mostruário para cada loja ele tem que fazer pelo menos 500 guarda-roupas. Então, isso acaba trazendo uma fidelização desse cliente muito grande para com a Empresa.

Então, acabamos tendo muito menos oscilações de compras e muito mais segurança no nosso trabalho, ao contrário de que produtos commodities que, como são commodities, podem ser trocados de maneira muito simples.

Outro exemplo de diferenciação é o piso. A Eucatex é a única Empresa que produz pisos com régua larga, dando uma ideia de pisos nobres, como são os pisos de tábua larga. Esse é bem o mote da nossa Empresa.

Outro aspecto importante é a presença estratégica nos principais centros consumidores e equipe de vendas com atuação por todo o País. A Eucatex é uma Empresa de dimensão nacional, e isso, no caso, de tintas, por exemplo, é um aspecto muito importante. Nós temos vendas em todos os estados do Brasil, e são muito poucas as empresas neste segmento, por exemplo, que têm esse tipo de abrangência.

No caso de painéis MDP, esse é outro exemplo bom também, nós temos um escritório regional com estrutura própria em cada um dos principais centros consumidores de painéis, tem uma gerência e toda uma estrutura para estar presente nesses mercados, nesses centros.

Parceria com grandes empresas estrangeiras para o fornecimento de seus produtos em mercados globais. Como comentamos, a Eucatex exporta já há pelo menos 50 anos para diversos países; nosso principal destino são os Estados Unidos. Lá nós contamos com grandes parceiros, talvez o principal dele seja o Home Depot, que é a maior empresa americana de *home improvement*, uma empresa de US\$66 bilhões de faturamento, com mais de 2.000 lojas espalhadas pelos Estados Unidos, Canadá e México.

Responsabilidade ambiental, Selo Verde para todos os seus produtos, gestão ambiental e florestal. Nós somos uma Empresa essencialmente de atividade florestal. A questão de sustentabilidade e questão de responsabilidade ambiental são dois aspectos muito importantes, porque isso acaba por garantir não só a qualidade dos

nossos produtos, mas também nos dá acesso a mercados bastante exigentes com essa questão ambiental.

E temos percebido que isso não custa pouco. Aliás, recentemente eu questionei os diretores da Empresa sobre até que ponto valia a pena, foi só uma provocação, essa questão do Selo Verde, e recebi como resposta que não só lá fora, mas agora também no Brasil, o nível de consciência ambiental está muito grande, e o fato de termos o selo verde é uma vantagem. O Selo Verde é um selo que atesta que as floretas da Eucatex são conduzidas de uma maneira correta do ponto de vista ambiental e social. É muito importante.

Sustentabilidade, como eu mencionei agora há pouco, nós vamos apresentar um volume de floresta bastante importante no Estado de São Paulo, e temos um programa de reciclagem bastante interessante que nós vamos abordar mais para frente.

Entendemos que temos uma marca muito forte, tanto na área da indústria moveleira. A Eucatex é sinônimo de chapa de fibra, temos uma tradição muito grande nesse mercado. Na área de construção civil, por exemplo, em portas nós temos uma reputação muito forte, também; somos líderes no mercado de divisórias. Então, temos marcas com muita força nesses dois principais mercados nossos.

A questão de verticalização, já abordei um pouco lá atrás. Essa é uma estratégia, uma vantagem que entendemos da Eucatex. A Eucatex é uma Empresa que tanto na direção do mercado quanto na direção do fornecimento, se verticalizou. Como exemplos na direção do mercado, podemos citar o piso, que é feito a partir de painéis de MDP; não são todas as empresas que têm essa atividade. Nós já citamos a questão das divisórias e das portas, que são produzidas a partir da chapa de fibra.

Se olharmos para o lado do fornecimento, por exemplo, nós imprimimos nosso próprio papel. Boa parte do papel que está nessa chapa é impressa na Eucatex. Esse papel para ser aplicado na chapa tem que ser preparado. Nós temos processos, nós temos laqueadoras e impregnadoras que preparam esse papel. Muitas dessas tarefas são feitas pelos nossos concorrentes fora das empresas.

Para a fábrica de tintas, e é uma pena que nós não temos uma foto aqui, mas nós temos uma verdadeira planta para produção de resinas. Então, a Eucatex é uma Empresa bastante verticalizada e entende isso como uma vantagem competitiva.

Aqui, alguns vetores de crescimento. Provavelmente eles são de amplo conhecimento dos senhores, não vou entrar em muito detalhe na questão de números. Mas sem dúvida alguma, uma coisa que existe aqui no Brasil é demanda. Existe uma carência muito grande por uma série de produtos. E muitas vezes essa demanda não se materializa por falta de condições.

Uma dessas condições, entendemos, por exemplo, que é a questão de confiança do consumidor. Se pegarmos os nossos produtos da indústria moveleira, em grande instância são produtos populares. É um produto que depende muito da questão de confiança do consumidor para ser adquirido.

A pessoa começa a assistir televisão e vê uma série de informações negativas a respeito da economia, ele se sente ameaçado no emprego, ela perde a confiança e não consome. Então, esse é um aspecto muito importante. Tem tido um

comportamento, apesar das dificuldades do ano, positivo, e vemos que está em uma direção muito boa.

Então, existindo a demanda, existindo a confiança, tem que existir condições para que essa demanda possa ser concretizada. Essas condições, entendemos que vêm basicamente de três itens que estão aqui: ter renda para consumir; o emprego, que a gente falou da questão da confiança; e a questão de risco de crédito. Crédito em condições adequadas de prazo e custo.

Todos esses indicadores têm tido um comportamento positivo e entendemos que vão continuar experimentando bons números e boas perspectivas para o futuro. Então, estamos muito animados com este ano de 2010 por conta desses chamados vetores de crescimento.

Na área de construção civil, é algo impressionante. Isso realmente virou o segmento do momento. É impressionante o crescimento que vem tendo a parte de financiamentos, tanto do fundo de garantia como do sistema brasileiro de poupança. É impressionante o crescimento e a vontade que as instituições financeiras estão hoje de financiar essa atividade.

Do outro lado, nós temos um programa muito importante, que é esse programa Minha Casa, Minha Vida, que além de recursos de fundo de garantia vão contar, se não estou errado, com em torno de R\$25 bilhões do Governo Federal.

Então, de novo, aqui nós temos um cenário muito positivo. Nós temos de um lado uma demanda bastante grande, estima-se que o déficit brasileiro de moradia seja acima de 7 milhões, 8 milhões de moradias, e a isso anualmente se acrescenta pelo menos 1 milhão, aproximadamente. Então, existe uma demanda bastante grande.

Demanda essa que do outro lado, temos acompanhado, as empresas, as construtoras todas capitalizadas bastante fortalecidas; encontra um sistema financeiro com uma disposição grande para financiamento, e um Governo que está vendo nesse setor uma oportunidade muito grande para geração de emprego e para ter uma visibilidade bastante positiva do ponto de vista político. Então, é um cenário muito promissor, o cenário da construção civil.

Isso para não mencionar, eu não tenho aí esse slide, a questão do crédito, que no Brasil o crédito imobiliário como comparativo do PIB ainda é bastante pequeno, mesmo quando se compara a economias na América Latina, como Chile, México etc.

Aí é um apanhado, de novo, dos nossos produtos, dando informações aos senhores do nosso market share e da ocupação que estamos tendo da nossa capacidade instalada.

Começando por chapa de fibra, no ano de 2009 nós tivemos um aproveitamento um pouco menor da capacidade. Se bem que a produção de material para o mercado foi relativamente equilibrada em termos de volume, com um crescimento, em especial, na parte de exportações.

O resultado é que nós tivemos um crescimento da ordem de 1% no nosso market share, porque enquanto a Eucatex tem certa estabilidade de vendas, o mercado de chapas caiu.

No segmento de MDP, nós temos um aproveitamento em torno de 82% da capacidade instalada, também experimentamos nesse ano de 2009 o crescimento de market share crescemos 1 p.p., porque enquanto a Eucatex cresceu na sua venda de MDP em 2009, um crescimento bastante modesto, em torno de 1%, do outro lado o mercado brasileiro de MDP se retraiu, houve uma queda em torno de 5% no mercado.

Em pisos laminados nós temos um aproveitamento e torno de 50% da nossa capacidade; também crescemos o market share, fomos para 32%. O mercado de pisos cresceu, um crescimento em torno de 6% a 7%, mas a Eucatex teve um crescimento em torno de 10%, daí o fato de termos ganho 1 p.p. em termos de market share.

Segmento de tintas, a gente vem crescendo trimestre a trimestre, são crescimentos bastante expressivos, e olhando a ocupação da capacidade, vemos que ainda existe muita oportunidade para crescimento. Nós estamos com menos de 50% da nossa capacidade tomadas; quer dizer, nós pudemos crescer bastante sem necessidade de investir.

O crescimento da Eucatex em tintas foi da ordem de 12% em 2009 e o mercado deve ter crescido em torno de 4% a 5%. Nós, apesar de termos crescido mais que o mercado, ficamos meio dentro do mesmo p.p. de participação. Temos 7% de participação do mercado, somos hoje a quinta marca do mercado e estamos caminhando fortemente para sermos a quarta em um período bastante curto.

Aqui, algumas informações sobre a nossa linha de HDF. Vou falar um pouco sobre que produto é esse. Todos os equipamentos dessa fábrica já se encontram no *site* para serem montados, a empresa de montagem já está contratada. Nós temos um cronograma que é mais ou menos a seguinte linha: agora, no mês de abril nós devemos começar a funcionar com o novo picador, novo pátio de madeira, que vai permitir importante economia de custo e deve permitir também uma utilização maior de material reciclado; por volta de julho deve começar a funcionar a nova caldeira, e em setembro nós deveremos começar a produzir a primeira chapa.

Esse T-HDF é uma abreviatura para *thin high density fiberboard*, quer dizer, é uma chapa fina de alta densidade. Na verdade, é um produto relativamente parecido com o MDF, mas é um produto mais denso e, portanto, com características mecânicas e de qualidade superiores.

Essa linha é uma linha que vai também ser capaz de produzir o MDF, mas ao contrario da maioria dos nossos concorrentes, ela será principalmente capaz de produzir essas chapas finas com muita eficiência. Os nossos concorrentes também podem produzir esse tipo de chapa, mas é uma perda muito grande de produtividade, então isso acaba não acontecendo.

Essa é uma fábrica que se alinha bem a estratégia que nós mencionamos, de diferenciação, de busca de nicho, porque nossa ideia de produção dessa linha não é só de chapas grossas ou não é só de atender, é lógico que esse é o nosso grande cliente, mas não é só de atender a indústria moveleira. Nessa linha, também produziremos chapas finas, que vão nos permitir produzir portas e divisórias, vamos produzir também substrato para piso, o que é bem interessante, porque hoje esse substrato para piso é feito na fábrica de Botucatu, na mesma linha que faz o MDP. No momento em que nós começávamos a produzir esse substrato em Salto, nós vamos liberar a linha de MDP para oferecer mais produto para o mercado.

Então, entendemos que esta é uma linha que, de certa forma, nasce vendida, com essa variedade de aplicações em mercados que nós temos, é uma linha que nasce vendida. Isso sem mencionar a possibilidade de exportação, já que essas chapas finas e bastante densas têm uma relação de custo e frete bastante interessante para serem exportadas.

Essa linha, que nós mostramos naquele slide de Salto, está sendo instalada ao lado das linhas de chapa dura. Isso nos traz uma série de vantagens bastante interessante, porque nós vamos ter que contratar, de maneira resumida, quase que somente as pessoas para operar ali, porque o restante nós vamos compartilhar com a estrutura que já existe em Salto; equipes de manutenção, gerência, restaurante, portaria etc., vai ser tudo compartilhado. Então, os custos de operação serão bastante baixos.

Do ponto de vista de estrutura administrativa e estrutura comercial, nós não temos a intenção, não temos a necessidade de contratar ninguém, a estrutura já está preparada para essa nova linha, de tal forma que o nível de rentabilidade dela será bastante alto, como está mostrando essa margem EBITDA em torno de 50%, porque realmente vamos ter basicamente material e mão-de-obra direta, o restante já está pago.

Nós fazemos algumas projeções. Se tomarmos os custos atuais e os preços atuais de mercado, imaginarmos vencida a curva de aprendizado dessa linha, imaginando o mercado absorvendo toda a produção, ela pode gerar até R\$250 milhões de faturamento bruto. Acho que não falamos isso ainda, mas vamos apresentar mais para frente, o Grupo faturou R\$830 milhões este ano, durante este ano, para vocês terem noção da dimensão do que são R\$250 milhões para a Eucatex neste momento, e com uma rentabilidade bastante expressiva, porque basicamente nós vamos estar só contando com despesas variáveis, comerciais, de mão-de-obra e etc., o resto vai estar pago. Então, a expectativa de geração de caixa é de até R\$80 milhões.

Aqui estão algumas fotos, não sou muito técnico, mas ontem estive com o nosso Diretor Industrial, essa aqui é a área onde se instalará o virador e o resfriador de chapas; aqui é uma visão da prensa, essa é uma prensa de.., uma prensa alemã. Aqui, é uma parte de estrutura metálica que vão ser colocadas as encoladeiras, e aqui nós temos algumas fotos da caldeira, dessa caldeira nova que eu mencionei, que começa agora no mês de julho.

Nós temos até algumas fotos aqui, mas eu não sei fazer muito bem a operação. Eu acho interessante mostrar, é rápido, algumas fotos que nós tiramos, inclusive ontem. Essa aqui é uma visão do nosso novo pátio de madeira, aqui é a mesa de entrada de madeira, aqui é o picador e aqui é onde vai ser feita a pilha de cavacos. Então, dá para ter a noção do tamanho desse novo pátio, que vemos aqui um trator e a dimensão desse trator perante o novo pátio.

Aqui é uma foto da prensa, aqui é a cabine de comando da nova linha. Essa aqui é a estrutura metálica que nós mostramos por outra visão; aqui mais uma visão. Isso aqui é a pré-prensa. Aqui também, mais uma foto aérea dessa mesma região da fábrica, vocês veem a dimensão de um guindaste perante essa estrutura metálica. Aqui uma visão geral, de novo, do galpão. Tem toda uma área lá trás, aquela parte de pátio de madeira e a pré-prensa estão fora desse galpão. Aqui é só uma parte da prensa. É basicamente isso.

Seguindo adiante, rumo às informações agora mais relativas ao resultado mesmo de 2009. Trazemos três exemplos importantes que aconteceram durante este ano. O primeiro, como nós já comentamos, o final da recuperação judicial. Foram transcorridos dois anos da nossa assembleia, nós cumprimos com todas as programações previstas do plano, então, houve encerramento formal da nossa recuperação.

Este ano aconteceu um evento extraordinário, que a Eucatex no mês de setembro aderiu ao parcelamento que foi oferecido pelo Governo Federal, parcelamento previsto nessa Lei 11.941 e nessa Medida Provisória 470.

Gostaríamos de chamar bastante a atenção dos senhores, que em que pese certa ousadia de ter conduzido processos tributários até este ponto, esses eram processos em que a jurisprudência era muito forte. Nós tínhamos inclusive até a própria liberação de alguns auditores nossos para registrar o resultado dessas teses em nossos balanços, e acabamos não fazendo, nós mantivemos as previsões.

Enfim, diante das condições que o Governo Federal ofereceu para que se desistisse dessas ações, nós fizemos uma avaliação e resolvemos desistir. Estou me lembrando disso agora, uns 10 dias atrás saiu uma reportagem grande sobre esse chamado Refis da crise, citando uma série de grandes empresas que tomaram esse novo caminho da Eucatex.

O resultado disso é uma redução do nosso passivo tributário, desse passivo contingente, melhor dizendo, de R\$175 milhões, e o que restou foram R\$125 milhões, quer dizer, nós recompusemos toda a nossa questão tributária federal. Nós não temos hoje mais nenhuma pendência, a Empresa tem uma postura absolutamente conservadora, e o que restou foram R\$125 milhões cujo prazo de pagamento é de 15 anos, ou 180 parcelas mensais.

A nova linha, acho já comentamos bastante, podemos passar para frente. Em termos de resultados financeiros, primeiro, uma visão de o que aconteceu nesse ano de 2009. Com a crise que se iniciou no final de 2008, o que aconteceu em alguns dos principais mercados nossos, principalmente a indústria moveleira, foi que do final de 2008 pelo menos até o final do 1T09, essa indústria praticamente parou.

As compras de painéis de madeira nesse período foram muitíssimo baixas. A estratégia da indústria moveleira foi o consumo dos seus estoques. Então, o que aconteceu foi que obviamente as empresas continuaram produzindo, então, houve um excesso de oferta de chapa, de painéis de madeira ou de produtos no mercado nesse 1T. E esse excesso de oferta e essa ausência de demanda acabaram fazendo com que os preços também caíssem fortemente no começo deste ano. Alguns produtores de commodities de painéis sem acabamento chegaram a registrar quedas em torno de 25% nos preços.

Mas conforme esses estoques foram sendo consumidos, e também conforme foi sendo percebido, como disse o nosso Presidente, que a crise aqui não era um tsunami, era uma 'marolinha', conforme isso foi ganhando corpo na cabeça das pessoas, e pudemos ver que aqueles vetores de crescimento, que chamamos de crescimento, renda, emprego etc., perderam um pouco de velocidade, mas se mantiveram, essa demanda foi retornando, e conforme ela foi retornando, foi melhorando também a própria rentabilidade da Empresa, a tal ponto que hoje nós

temos alguns segmentos, algumas famílias de produtos que estão registrando vendas em patamares até bem superiores àqueles anteriores a crise.

Então, aqui nós temos uma série de números que mostram bem esse comportamento. Tivemos uma recuperação no nosso faturamento de 5,8% no 4T vis-à-vis o 4T08. Se comparamos esse faturamento do 4T com o do 3T, a recuperação é mais forte ainda, uma recuperação em torno de 10%, mas nós fechamos o ano com um faturamento menor que o do ano anterior, justamente por esse começo de ano bastante difícil.

Na parte de rentabilidade de margem, como nós comentamos, tivemos quedas de preços importantes. A Eucatex talvez tenha sofrido menos que os nossos concorrentes justamente por essa estratégia de diferenciação em termos de produtos; não ficamos tão expostos porque não somos produtores de commodities. Mas, de qualquer jeito, sofremos reduções de preço.

Por outro lado, implementamos uma série de programas de racionalização de despesa, principalmente nas fábricas; tivemos algumas reduções de insumos importantes na área de suprimento. Com isso, conseguimos até mesmo manter uma rentabilidade do ponto de vista percentual melhor nesse ano de 2009 quando comparado com 2008. A recuperação, então, da margem bruta desse 4T, que foi de 34.2% com a do 3T, que, se não estou errado, acho que mais para frente nós vamos mostrar, foi de 30%, foi muito importante.

Mas pela queda de faturamento, acabamos fechando do ponto de vista de geração de Reais com uma margem bruta menor este ano do que a do ano passado. Mas em termos de percentual, registramos uma melhora.

O EBITDA oficial, aquele que aparece nas nossas publicações, foi de R\$290 milhões, mas ele foi influenciado por esses exemplos não-recorrentes, principalmente por esse parcelamento que eu mencionei para os senhores. O EBITDA recorrente ficou em R\$118 milhões, e o EBITDA do 4T ficou em 20,9%, nós vamos comentar isso mais para frente, mostrando uma recuperação importante em relação ao 3T.

Registramos também crescimento da venda de pisos laminados e tintas, com 9% e 12%, respectivamente, e um crescimento forte das exportações, crescimento este ocorrido principalmente no início do ano, quando o mercado interno deu esses sinais de excesso de oferta. A penetração da chapa de fibra no mercado mundial é enorme.

Só para comentar rapidamente, esse é um produto muito diferenciado, a começar pela não necessidade da resina. São muito poucas fábricas de chapa de fibra no mundo, porque esse é um processo que, se não bem cuidado, é bastante poluente. A Eucatex hoje já está totalmente adequada nesse sentido.

Mas por ser um processo muito poluente, e pelo nível de exigência de alguns países ser maior que o brasileiro, muitas fábricas foram fechadas. A Eucatex teve um tempo, vamos dizer assim, para se adequar a esse aspecto, e hoje estamos perfeitamente adequados. Hoje somos uma das poucas fábricas que produz esse tipo de produto no mundo, e ele é bastante aceito. Aumentar as nossas exportações é uma coisa que fazemos com relativa facilidade.

Aqui, mais informativos, e é uma extratificação, uma abertura das nossas receitas por produto. Vemos que os dois produtos mais importantes são chapa de fibra e painéis de MDP. Mas por outro lado, também, vemos que vem ganhando importância trimestre

a trimestre, ano a ano, a performance dos produtos de pisos laminados, que era 9% e passou para 10% do faturamento, e tintas, que passou de 18% para 22% do faturamento.

Segmentos mais importantes nossos para venda dos nossos produtos são os segmentos da indústria moveleira e da construção civil, e também bastante representativa a revenda de painéis, que de certa forma se alinha ao segmento de construção civil.

Aqui, um resumo da nossa demonstração de resultado, com os períodos de 2009 e 2008, e o 4T09 e 4T08. Já comentamos, há nesse trimestre uma recuperação da receita e da margem bruta, principalmente quando comparado ao 3T, são 34,2% contra 30,7%; uma receita de R\$184 milhões contra R\$168 milhões. Mas são números que ainda, do ponto de vista do ano, acabam fechando abaixo de 2009 do ano de 2008.

O que nós podemos acrescentar aqui é falar um pouco das despesas administrativas. As despesas estão bem comportadas, elas tiveram uma redução em relação ao ano anterior, em torno de 1,4%.

As despesas comerciais cresceram. As despesas comerciais cresceram principalmente em função das despesas variáveis com vendas. Pelo crescimento que nós experimentamos na exportação, que nós já mostramos, e também pelo crescimento de pisos e tintas, nós acabamos tendo um acréscimo nas despesas variáveis, que as despesas com esses produtos, com esses segmentos são superiores às dos demais. Vai daí a explicação para esse aumento de despesas comerciais.

Há também investimentos importantes na área de marketing, que são investimentos produtivos, que também gerarão resultados, mas que também incrementaram essas despesas comerciais.

Acho interessante essa linha de resultados das operações recorrentes, porque ela nos permite com mais liquidez comparar o desempenho da Empresa nesses diferentes períodos. O que vemos no 4T09 é uma forte recuperação, principalmente se comparado ao 3T, e mesmo se anualizarmos esse resultado que está aqui, ele seria bastante superior ao registrado em 2008, que apesar da crise que se instalou no final do ano, 2008 foi um bastante positivo. Mas o ritmo que nós estamos trabalhando agora no 4T09 é bastante melhor, inclusive que o do ano de 2008.

Os demais itens, acho que a questão de EBITDA e lucro, nós já comentamos. Na verdade, a depreciação do 4T tem coerência com a depreciação dos outros trimestres. Ela deve ser em torno de 12% da receita. Vou pedir para o Sérgio, que está aqui. Em Reais, R\$12 milhões.

Aqui, alguns gráficos. Na verdade, são representações gráficas de comentários que nós já fizemos. Vemos a recuperação forte do EBITDA no 4T em relação ao 3T, mas ainda fechando abaixo do ano.

Esses gráficos aqui embaixo são interessantes, são uma evolução de 2003 para 2009 do faturamento da Empresa, o nosso faturamento crescente ao longo desses anos, e um crescimento de produtividade importante com indicador de faturamento por funcionário.

Investimentos em 2009 e 2010. Em 2009 investimos um total de R\$160 milhões. A maioria desses investimentos, 68% na nossa nova linha de T-HDF, mas também gostaríamos de destacar aqui alguns outros investimentos, como a aquisição de uma nova impregnadora; é um equipamento bastante técnico. Na verdade, estamos comentando uma parte de investimento em ação, mas esse é um equipamento que prepara os papéis para serem aplicados nas chapas de MDP e no piso.

Investimos no nosso lacca; até depois, se os senhores tiverem tempo e disposição, vale a pena olhar um pouco que os acabamentos que nós temos aqui do lado, são acabamentos absolutamente únicos, não existe nenhuma outra empresa produtora de painel com nada parecido. Isso é o que tem sustentado esses níveis em torno de 100% de material revestido que a Empresa tem.

Investimos R\$26 milhões em florestas; diminuimos a nossa atividade florestal em 2009, um pouco por essa questão da crise. Adquirimos novos refinadores para a fábrica de Salto e investimos quase R\$13 milhões em sustentação fabril.

Programação para 2010, em torno de R\$147 milhões, 58% disso para a nova fábrica. Vamos retomar nossa atividade florestal, vamos investir em torno de R\$40 milhões em novas florestas, em reposição florestal e manutenção. E acreditamos que vamos investir em torno de R\$23 milhões em sustentação fabril.

Abordando agora o tema endividamento, nós vimos no slide anterior que a Empresa investiu em torno de R\$160 milhões. Não obstante, a nossa dívida líquida cresceu em torno de R\$35 milhões, R\$36 milhões. A dívida líquida do final de 2009, se lembramos do EBITDA, é em torno de 1x o EBITDA. EBITDA este que, pelos comentários que eu já fiz, não foi um EBITDA brilhante, o de 2009. Se anualizarmos o do 4T, essa dívida, então, teria uma expressão ainda menor com relação ao EBITDA da Companhia. A questão da dívida, nós temos mais de 60% no longo prazo.

O que eu acho interessante nesse slide, tem bastante informação, mas é chamar a atenção para esse gráfico do patrimônio líquido. É uma evolução impressionante. Essa evolução do patrimônio é, sem dúvida, resultado, ou fruto dos resultados positivos que a Empresa vem experimentando nos últimos anos. É claro que também é fruto do final da recuperação e da adesão que nós fizemos ao parcelamento.

Mas o crescimento é absolutamente impressionante. Saímos de um patamar em torno de R\$14 milhões, e fechamos esse ano de 2009 praticamente em R\$750 milhões, o que resulta em um valor patrimonial das nossas ações em torno de R\$8. Depois nós vamos um assunto que os senhores devem acompanhar, que são as cotações de mercado.

Tema dentro de nossa agenda, o tema da sustentabilidade. Dentro desse tema, abordamos as nossas florestas. Nós temos 62 fazendas de plantação de eucalipto, todas localizadas no Estado de São Paulo, que são 44.500 hectares de floresta. Em termos de raio médio, nós estamos em torno de 120 km de Salto, as florestas, e 20 km de Botucatu, que são raios que, se os senhores estiverem familiarizados com os outros concorrentes, são extremamente competitivos.

Aqui, no histórico de plantio, vemos uma diminuição em 2009, como nós já comentamos. Nós diminuimos a parte de renovação florestal por conta da crise. Mas para este ano de 2010, nós voltamos aos patamares de 4.500 hectares a serem plantados. Já comentamos a disponibilidade do Selo Verde e do ISO 14000.

Esse é um projeto muito bacana. É um projeto de reciclagem que só a Eucatex possui. Eu diria que essa escala é até inédita na América do Sul, acho que não tem nada parecido. Hoje, toda a energia térmica da unidade de Salto é gerada a partir do material reciclado. Esse material, na foto à direita, é constituído pelos mais diferentes tipos de madeira; vemos aqui uma bobina de telefone, temos pallets, temos caixas.

Tendo esse material, ele é coletado em um raio em torno de 120 km, 150 km da fábrica de Salto. Costumamos dizer lá que uma parte da floresta de Salto está aqui na Cidade de São Paulo, na Cidade de Campinas e na Cidade de Sorocaba. Uma boa parte do nosso abastecimento está vindo do que seria o lixo, de material que seria colocado em depósitos em aterros sanitários e viraria gás metano. A Eucatex leva esse material para a sua fábrica e ele é processado nessa unidade.

Isso aqui é um croqui, nós poderíamos ter até posto uma foto da instalação em si. Mas esse material é todo limpo; são retirados pregos, parafusos, papel, plástico, posteriormente é picado e utilizado no processo de geração de vapor.

Com a instalação do novo pátio de madeira, nós pretendemos também incrementar a colocação desse tipo de material na produção, e acreditamos que possamos chegar pelo menos a 16% de material reciclado colocado na produção.

Hoje, esse material já chega à fábrica a um custo extremamente competitivo. Ele chega à fábrica a um custo semelhante ao custo de formar uma floresta, o custo direto; quer dizer, isso sem considerar o quanto custa o seu ativo para poder gerar a floresta, porque para gerar uma floresta você precisa ter terra. Então, sem contar isso, contando só com o custo direto do que a gente chama de exaustão de geração dessa floresta, esse material já chega pari passu em termos de custo, está extremamente competitivo.

Nós gastamos em 2009 109.000 toneladas de material. Se quiséssemos manter um programa florestal para gerar durante um ciclo de sete anos um volume equivalente a esse volume de madeira, o investimento seria da ordem R\$90 milhões. Então, aí está uma boa dimensão daquilo que a Empresa está poupando, e daquilo que está trazendo benefícios em termos de meio-ambiente.

Seguindo a nossa agenda, vamos falar um pouco das iniciativas na direção de aprimoramento da nossa governança corporativa. Esse evento hoje, aqui, é um evento nessa direção. Outra medida, outra prática que nós estamos planejando em estudo, e outras já adotadas e a adotar, é a migração para o Nível 1. Vocês devem estar bem familiarizados, e aqui tem alguns itens, alguns diferenciais do nível 1 em relação ao nível tradicional da Bovespa. A Eucatex ainda, dentro desse semestre, está aderindo, está migrando para o Nível 1.

Nós já mencionamos, reforçamos aqui a contratação de um *market maker*, Bradesco Corretora, antiga Ágora, a nossa adesão ao sistema de Assembleias Online. Aqui não está mencionado, mas nós recentemente, usando um português mais simples, reforçamos a estrutura do nosso Conselho de Administração, com a entrada de três novos conselheiros independentes, entre eles, o Ministro Antônio Delfim Neto.

Então, são todas medidas no sentido de, como nós dissemos, melhorar e aprimorar essa questão de governança e estar mais próximos do mercado e dos senhores. O Sr. Marcelo Parodi e o Sr. Heitor Ferreira.

Abordando um pouco o tema mercado de capitais, eu acho que essas iniciativas, assim como os resultados que a Empresa vem gerando, têm sendo percebidas pelo mercado. Por outro lado, entendemos que apesar dessa percepção a Empresa ainda tem um potencial absolutamente grande, e um ou dois slides para frente vamos comparar um pouco dos nossos múltiplos com os múltiplos de mercado.

A verdade é que a Empresa registrou uma valorização importante, a EUCA4 subiu quase 110%, em um período que o Ibovespa subiu 87%; o nosso volume de negócios tem crescido, principalmente depois da recuperação, do final da recuperação. Devemos ter uma média diária, ontem foi em torno de R\$4 milhões a R\$5 milhões; nós tivemos picos de R\$16 milhões, R\$20 milhões de movimento, mas temos a média de uns R\$2 milhões, R\$3 milhões por dia.

Nós falamos que houve uma percepção, essa percepção se traduziu em um aumento forte do número de acionistas, em um aumento de volume e em uma valorização das nossas ações, mas, nós entendemos que ainda a Eucatex ainda representa uma oportunidade muito boa do ponto de vista de investimento.

Quando comparamos alguns múltiplos com *market cap* versus EBITDA nosso, versus os nossos concorrentes, não só concorrentes locais, como Duratex, a única empresa de capital aberto afora os demais concorrente, mas com concorrentes também estrangeiros que estão aqui na América Latina, Masisa e Arauco. Também quando comparamos, talvez até um pouco mais contundente, a questão da cotação da ação versus valor patrimonial, entendemos que tem um bom espaço para valorização das ações da Eucatex.

Procurando finalizar a nossa apresentação, acho que esse é o último tópico da nossa agenda, estamos trazendo simplesmente algumas informações e alguns prêmios que a Empresa ganhou ao longo do ano de 2009.

Registramos que a Empresa recebeu o prêmio da Artesp que é a Associação de Revendedores de Tinta do Estado de São Paulo. Esses prêmios normalmente ficavam restritos a Empresas como Suvinil e Coral; a Eucatex levou o Prêmio Ouro na linha de tinta econômica. Importante premiação também da Anamaco. A Anamaco é Associação dos Comerciantes de Material de Construção, são mais de 130.000 lojas no Brasil, no segmento que tem aproximadamente 13% do PIB, marcas mais lembradas na área de esmalte sintético, tintas e produtos para pintura.

Na parte de piso, um atestado de fabricação, segundo os padrões de qualidade; uma das marcas mais lembradas no segmento de MDP, segundo a Top Móbile. E fugindo um pouco da parte de produtos, um prêmio que exibimos com bastante orgulho, a Empresa ficou entre as dez finalistas na área de cidadania, como prêmio de cidadania corporativa com empresas de bastante renome, como CPFL, Marcopolo, Alcoa, atestando a boa gestão socioambiental que a Empresa desenvolve, e medindo também o engajamento dos seus colaboradores.

Aí finalizamos a nossa apresentação, nos colocando à disposição. Esses são os telefones e e-mails para contato, estamos absolutamente à disposição dos senhores, não só agora, mas no momento em que os senhores desejarem, e gostaríamos de agradecer mais uma vez a Apimec por essa oportunidade, para nós bastante valiosa.

Acho que agora passamos à sessão de perguntas.

Apimec:

Antes disso, só queria fazer um adendo por ocasião deste selo. A Apimec tem um selo de assiduidade, um prêmio de assiduidade, que são concedidos esses prêmios e selos, conforme a ocasião, às empresas que se apresentem consecutivamente em base anual aqui, em encontros desse tipo. Então, toda vez que a empresa que completa um ano, outro ano consecutivo de apresentações, esse selo é conseguido.

A Eucatex tem um histórico longo como Companhia aberta, e ela já tinha feito algumas apresentações conosco entre 1993 e 1996, a última das quais foi em novembro de 1996, portanto há 14 anos. E é com muita satisfação que agora nós temos a Empresa revigorada, voltando a essas apresentações. Mas quanto àquelas apresentações foram feitas anteriormente, sempre que há uma interrupção, o selo volta a contar da base única.

Então, é com muita satisfação de fato que a Apimec estende à Companhia, na pessoa do seu Vice-Presidente Executivo José Antônio Goulart de Carvalho, o selo de atividade pela primeira apresentação conosco.

O que nós ouvimos aqui sugere claramente, porque essa parceria longa é longa, e nós teremos presença da Eucatex certamente em outras apresentações deste tipo neste ano e no próximo.

Nós passaremos agora à sessão de perguntas e respostas, e como de hábito eu pediria àqueles que forem fazer suas indagações que esperem a chegada do microfone, até porque está havendo uma transmissão pela Internet e, portanto, é imprescindível que as perguntas sejam feitas no microfone. Estarão aí no auditório a Amanda, que está à esquerda, e a Fabiana, que está à direita, com os microfones e elas virão àqueles que eventualmente queiram fazer suas questões.

Eu peço justamente para que haja uma maior fluidez da sessão, que todos tenham a oportunidade fazer seus questionamentos e que cada pessoa que for perguntar faça duas questões de cada vez, identificando-se. Aqueles que nos acompanham pela Internet poderão fazer as suas questões na própria plataforma, e aqui nós vamos colocando essas questões no curso da sessão de perguntas e respostas. Esta aberta a sessão.

Flávio Conde, Gradual Investimentos:

A minha primeira questão é sobre pisos laminados e tintas e vernizes. Vocês têm uma capacidade ociosa bem grande, e eu queria saber da margem e da perspectiva de vender mais nesses dois mercados.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Esses dois mercados, fugindo um pouco da margem, que eu peço para o Sérgio dar uma refletida, essa questão da capacidade, acho que é uma grande oportunidade para a Empresa. Esses são dois mercados diretamente ligados à construção civil, que vimos e esperamos que tenham um comportamento muito positivo para frente. Então, acho que o fato de a Empresa já ter investido e ter essa capacidade disponível é uma

grande oportunidade. Nós estamos projetando índices de crescimento bastante expressivos, e acho que com muita rapidez vamos tirar proveito disso.

Do ponto de vista de margem, o que podemos comentar é que ela talvez seja ainda um pouco aquém das chapas de painéis de MDP, mas caminhando para estar alinhada com esses produtos.

Flávio Conde:

Esse aquém é o que? 80%, 70% da margem dos outros produtos?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Estou aqui com o Diretor de Controladoria, e ele está afirmando que do ponto de vista de margem bruta, ela está hoje, neste momento, igual à dos demais produtos. Então, eu não faria uma distinção do ponto de vista de projeção ou qualquer coisa que o valha dessa margem em relação aos demais produtos.

Flávio Conde:

No caso de tintas e vernizes, a Eucatex concorre com gigantes. Vocês têm dificuldades de crescer por causa da marca, ou qualidade ou preço: O que é?

José Antônio Goulart de Carvalho:

A gente vem crescendo de maneira bem expressiva. É uma pena que não eu trouxe aqui, eu não estou com a cabeça tão boa, mas nas últimas apresentações nós mostramos alguns números absolutamente contundentes de crescimento dos últimos anos. Crescimentos já a partir de 2005 da ordem de 20%, 30% ao ano.

O Cláudio, o nosso Diretor Comercial responsável pela área de tintas.

Cláudio Ferreira de Oliveira:

Nos últimos anos, pela sequência: em 2006 um crescimento de 35%, 2007 52%, 2008 20%, e 2009 12%. Esses crescimentos todos estão muito acima do crescimento de mercado e nos levaram a um crescimento de *market share* que em 2005 era da ordem de 2,5% a 3% para hoje da ordem de 7,5%.

Flávio Conde:

E isso vocês creditam à qualidade, margem ou o quê? Ou outro fator?

Cláudio Ferreira de Oliveira:

Isto vinculado, sobretudo, à qualidade do produto, ao portfólio, que é um portfólio completo, tão completo quanto o dos líderes do mercado, e à distribuição do produto que o José Antônio já se referiu, o fato de estarmos presentes em todos os estados do Brasil e em diferentes canais, não só na revenda especializada de tinta, como também nos depósitos de material de construção e nos atacadistas e distribuidores de material de construção.

Flávio Conde:

OK. Obrigado. A segunda pergunta é relativa à adoção de boas práticas. Vocês colocaram vários itens para migração para o Nível I, no ramo de governança não tem o *tag along*, então, eu queria saber se vocês têm intenção e por que não entrou ainda o *tag along*. E vocês colocam aqui uma oferta pública de ações no segundo item, eu queria ter uma ideia de o quanto vocês acham necessário reduzir a dívida via uma emissão de ação. Obrigado.

José Antonio Goulart de Carvalho:

A Empresa está dando alguns passos. Não vou dizer que esse é o primeiro passo, mas são alguns passos. E esse é um passo na direção de níveis diferenciados dentro da Bovespa. O que não quer dizer que esse seja o último passo. Nós pretendemos dar outros passos, mas ainda estamos em uma fase de estudo. O que se apresenta no momento e que podemos transmitir de uma maneira bastante transparente para os senhores é isso.

Esse item que está mencionado no slide é mais um item a título de exemplo, do que isso, do que você ter que procurar fazer; na medida em que você faz um aumento de capital ou um lançamento de ações você procurar dispersar, fazer uma dispersão adequada do capital.

Quanto a novas captações, neste momento não temos muita coisa para acrescentar, não temos nada planejado exatamente neste momento.

Participante:

Sobre esse tema de gestão e governança corporativa, os diretores que estão presentes aqui, faz tempo que estão trabalhando na Eucatex? Teve uma rotatividade? Como é que a estrutura organizacional da Empresa está hoje? Houve mudanças?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Como eu mencionei, esses diretores estão conosco, na média talvez, por volta de oito ou dez anos. São diretores que acho que têm um valor muito grande, não só pelo conhecimento que eles têm de mercado e a experiência que eles acumularam na Empresa, como também por terem passado por esse período, que deu uma fibra, uma coesão e um trabalho em conjunto muito fortes. É uma equipe hoje que trabalha muito unida, com conhecimento mútuo muito grande, e entendemos que com desempenho bastante positivo.

Participante:

Parabéns pela retomada. Eu queria saber se existe algum estudo que a Empresa tenha feito sobre o valor dos ativos florestais, para conhecermos um pouco, talvez, o valor que a Empresa tem em floresta. E também se vocês podem passar um pouco do *guidance*, expectativa para 2010 de demanda e margem.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Essa parte de *guidance* é mais complicada de transmitirmos. Com relação às florestas, essa é uma pergunta bastante interessante. A Eucatex, por ser uma Empresa de 50

anos, ao longo da sua história foi adquirindo uma série de propriedades, uma série de fazendas. 50 anos atrás, não é muito do meu tempo, mas provavelmente não devia ser fácil chegar à fábrica de Salto. Aquilo era realmente uma área rural.

Para vocês terem uma ideia, hoje nós temos dentro da cidade de Salto uma fazenda, em que nós temos um contrato assinado com um consórcio de empreendedores, e essa fazenda hoje está sendo loteada. São 2 milhões m² absolutamente dentro da cidade de Salto, cercados de um lado por uma avenida e do outro lado por uma estrada. Há inclusive diretrizes da própria Prefeitura para que nessa área da Eucatex seja colocado o novo Paço Municipal, a Câmara de Vereadores e o Fórum.

Essa propriedade, por exemplo, do ponto de vista de avaliação dentro dos nossos ativos, está como propriedade rural, assim como uma área que a Eucatex tem nas proximidades de Itu, não sei se os senhores conhecem; quem é de São Paulo talvez conheça, Terra de São José, um loteamento bastante bonito, de bastante sucesso. A Eucatex tem 700 hectares do outro lado da estrada de Terra de São José.

Nós já tivemos algumas empresas que nos abordaram para desenvolver um projeto de loteamento para essa área, onde a estimativa de VGV passava ou quase alcançava R\$1 bilhão. Então, este é um ativo que está registrado como um ativo florestal dentro da Empresa.

Talvez tentando responder a sua pergunta, esses são dois exemplos e não temos muito mais do que esses dois, com esse nível. De forma geral, as fazendas da Empresa têm a possibilidade de ter uma avaliação superior àquelas com que elas estão nos resultados. Não sei se respondi a pergunta.

Eucatex:

Essa é uma observação de analista, que está envolvido de alguma maneira com a discussão das questões contábeis. Eu sugeriria a todos que dessem uma olhada com muito cuidado nos pronunciamentos. Nossa contabilidade está convergindo para a norma internacional, e o Brasil é um dos poucos casos em que essa convergência ocorre tanto nas demonstrações consolidadas como nas individuais.

Existem normas específicas no arcabouço de contabilidade internacional para a avaliação de ativos biológicos, entre os quais se incluem os ativos florestais, que modificam sensivelmente a forma como esses ativos vinham sendo avaliados até agora.

Então, eu convido a todos que deem uma olhada lá no site do CPC, nos pronunciamentos sobre os ativos biológicos, que isso vai passar a ter efeito muito relevante agora, já nas demonstrações de final de ano de 2010, nas demonstrações financeiras das empresas que tenham ativos biológicos, inclusive ativos florestais.

Guilherme Mazzilli, Daycoval Asset:

Só uma consideração: quando foi feita a última reavaliação desses ativos florestais?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Nós temos um auditor aqui presente que pode dar alguma explicação, porque realmente tem uma diferença entre as duas coisas.

Guilherme Mazzilli:

Eu tenho duas perguntas, essa era só uma observação. A primeira, com relação a essa sua planta nova, eu queria ter uma ideia de quando que você espera operá-la a 100% da capacidade, se você tem uma projeção de demanda, em que ano ela vai operar a 100% ou em níveis próximos a 100%.

E a segunda: essa dívida nova que você captou com o Bradesco, você pode passar a taxa dela, por favor? São essas duas perguntas. Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

A taxa eu não tenho aqui de cabeça. Acho que é um pouco complicado darmos esse nível de exposição neste momento.

Com relação à planta, quer dizer, a ideia é que entraremos em operação em setembro. Se nós fugirmos um pouco do aspecto ano fiscal e cairmos um pouco no aspecto simplesmente de tempo, primeiro ano, segundo ano de operação etc., nós, eu diria até que de uma maneira conservadora, estamos imaginando no primeiro ano operar em torno de 65% do potencial da linha. Para o segundo ano, indo para perto de 80% e a partir do terceiro ano experimentando números da ordem de 90% de aproveitamento.

É evidente que há vários fatores que vão influenciar essa curva de aprendizado, essa curva de crescimento; não só o aprendizado em si, como a própria existência. Acreditamos fortemente nisso, em uma existência de demanda pelos produtos. Até pelo que nós fizemos, por essa diversidade de aplicações que nós podemos ter, nós acreditamos que do ponto de vista de mercado estamos bem equacionados. Mas obviamente dependemos dele, também.

Guilherme Mazzilli:

Você acha que em três anos você tem demanda para toda a sua produção? Porque nós vimos que em tintas, por exemplo, vocês não estão operando a 100% da capacidade. A projeção de vocês é que em três anos vai haver demanda?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Sim.

Alex, Banco Santander:

Bom dia a todos. A primeira pergunta, eu queria saber em relação a ativos florestais, explorando mais um pouco o tema. Se esses 44.000 hectares que vocês têm suprem 100% da necessidade de madeira da Companhia, incluindo a expansão em HDF que será entregue este ano, e se esses ativos são 100% propriedade da Eucatex, ou se eles foram cindidos para alguma outra empresa e vocês pagam algum tipo de arrendamento para a utilização, no sentido dessa propriedade em Salto, que você comentou, que eventualmente pode ser loteada ou alguma coisa desse tipo.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Esses ativos todos pertencem à Eucatex, não foram cindidos. Nem todos esses 44.000 hectares, em torno de 50% deles são arrendados. O restante pertence à Empresa e está nos ativos da Empresa, não estão cindidos, fazem parte dos ativos da Empresa.

Quanto à questão de abastecimento, nós hoje temos ido a mercado, temos comprado madeira no mercado. Nós devemos continuar comprando madeira no mercado pelos próximos talvez dois anos. Isso é talvez menos em função da disponibilidade diária, também por conta disso, mas mais em função de que quando houve o processo de recuperação, parte do equacionamento que nós fizemos com os credores foi a dação de terras e florestas. Nós fizemos um equacionamento em dinheiro, mas também fizemos dação de terras e florestas.

Isso acabou descompassando um pouco a idade das nossas florestas. Nós temos florestas, mas às vezes não na idade adequada para serem colhidas. Um pouco por conta disso, um pouco por conta da questão de disponibilidade de área, nós temos ido a mercado e devemos continuar a ir a mercado nos próximos três anos, já considerando a expansão, buscando algo em torno de 10% a 15% da nossa necessidade de madeira.

Alex:

Está certo. A segunda pergunta é em relação à consolidação que nós temos visto no setor de painéis; nós vimos no ano passado a fusão de Duratex e Satipel e a compra da Tafisa pela Arauco. Ou seja, cada vez mais a indústria de painéis está se consolidando.

Eu queria saber, do ponto de vista estratégico, como é que a Eucatex está se posicionando em relação a isso, se vocês estão olhando para alguma fusão ou aquisição, algum movimento nesse sentido, e se eventualmente vocês planejam acessar o mercado de capitais para suportar um eventual movimento de aquisição, de consolidação do setor.

José Antônio Goulart de Carvalho:

O que eu posso dizer é que nós estamos atentos às oportunidades. Um pouco mais além disso não seria nem muito correto.

Com relação a esses movimentos de consolidação, eu diria até que eu os vi de maneira bastante positiva, principalmente esse da Duratex com a Satipel. Acho que ficou bem caracterizada a figura do líder, e isso é interessante nos mercados, porque é um líder que tem capital aberto, com responsabilidade sobre rentabilidade etc. Então, é um líder bastante responsável. Acho que foi até um movimento interessante para o mercado.

Do nosso lado, nós enxergamos que, obviamente, escala é uma questão importante. Mas até por tudo que nós apresentamos, acho que nós procuramos transmitir que a Eucatex trabalha de maneira um pouco diferente. Nós tentamos diferenciar os nossos produtos e buscar nichos onde eles sejam valorizados. Nós tentamos fugir um pouco do lugar comum, da commodity.

Commodity é muito interessante, com mercados extremamente demandados, mas por outro lado, às vezes, quando o mercado recua, como foi o caso agora, pode ser uma atividade bastante sofrida. Nós procuramos fugir disso e trabalhar em diferenciação de produto. Não sei se respondi a pergunta.

Alex:

Obrigado.

Participante:

Você tem algum estudo da aplicabilidade do material vendido pela Eucatex para o segmento econômico da construção civil moveleira, e o quanto de aplicação você tem para o segmento mais econômico, e o quanto poderia ser do segmento de renda mais alta?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Eu acho que isso guarda um pouco da mesma distribuição, que eu agora confesso que não saberia dar exatamente, mas em grandes linhas, acho que guarda um pouco da distribuição que existe de maneira lógica entre as diversas classes.

Não há dúvida que o maior volume de produção, não só da Eucatex como também das demais indústrias de painéis, são para móveis eminentemente populares. Mas esses mesmos painéis que são utilizados nesses móveis populares, talvez com um acabamento um pouco diferenciado, são utilizados em móveis de alto padrão.

A demanda guarda um pouco de relação com o número de pessoas que habitam em cada uma dessas classes sociais.

Participante:

No caso de piso laminado, porta?

José Antônio Goulart de Carvalho:

O piso é um produto talvez um pouco mais elitizado, do ponto de vista que ele é um produto para classes talvez um pouco mais altas, se é que nós podemos dizer assim. A porta, acho que atinge de forma geral todos os segmentos. O piso, se você for comparar com alguns outros sucedâneos, você vê que é um produto que se posiciona em uma linha um pouco mais alta.

Moderador:

Não havendo mais questões, eu gostaria de agradecer a presença de todos. Espero revê-los em nossos próximos eventos. E gostaria de agradecer especialmente a Eucatex por esta oportunidade, e mais especialmente ainda os administradores que estão aqui presentes, Cláudio Ferreira de Oliveira, Diretor Comercial da Área de Construção Civil; Edison Masayuki Tamura, Diretor Comercial de Indústria; José Antonio Dorini, Diretor Industrial; Marcos Nicolino, Diretor de Novos Negócios; e Sérgio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Passo, então, a palavra agora a José Antonio Goulart, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores, para que faça as suas considerações finais.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Acho que é mais agradecer. Agradecer a APIMEC pela oportunidade, agradecer aos senhores por terem comparecido, por terem nos escutado por quase uma hora. Acho que o que nós procuramos transmitir é que a Eucatex hoje é uma Empresa com uma estratégia muito bem definida, com uma estratégia diferenciada, com ativos absolutamente adequados para o desenvolvimento dessa estratégia. Uma empresa hoje com nível de capitalização e endividamento bastante adequados, e de certa forma ainda sub-avaliada pelo mercado e portanto representando uma boa oportunidade de investimento.

Esta nossa reunião de hoje, com certeza pretendemos repetir outras vezes. E mais uma vez, agradecemos a presença de todos, nos colocando à disposição na Empresa e no site para responder qualquer tipo de pergunta que os senhores porventura tiverem. Muito obrigado a todos.

“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.”