

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 2T08. Estão presentes o senhor José Antonio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores da Eucatex, e o senhor 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 alguma 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.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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 Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia senhoras e senhores, muito obrigado por estarem participando desta teleconferência de resultados da Eucatex relativa ao 1S08.

De forma geral, os números e informações que vamos apresentar aos senhores estão bastante dentro do nosso planejamento. Registramos mais um semestre de resultados crescentes, no obstante tenhamos, principalmente no 1T, registrado aumento significativo de alguns insumos importantes, como resina, que é o aglutinante dos painéis de MDP, como o aço que é utilizado na confecção de latas para as tintas. Apesar desses aumentos significativos insumo, nós só não conseguimos manter as nossas margens, mas até recuperar a nossa margem bruta.

Vou pedir aos senhores para passarem diretamente ao slide de número três, onde nós destacamos alguns fatos e informações que nós julgamos dignos de nota nesse 1S. Primeiro, a questão da receita bruta, nós praticamente atingimos R\$ 420 milhões, com um crescimento de 13,5% sobre 2007. Como dissemos, tivemos uma importante recuperação na margem bruta com 2 p.p. sobre igual período do ano passado, atingindo 33,4%, tanto no EBITDA no valor nominal, quanto percentualmente, tivemos crescimentos expressivos, atingimos R\$66 milhões no semestre, com crescimento de 32% sobre 2007. Isso representou 19,5% da receita líquida, 3,1 p.p. maior, de igual

período do ano passado. Nosso lucro líquido registrou um crescimento muito expressivo de 48%, atingindo praticamente R\$31 milhões de reais.

Esses bons números do semestre são principalmente calcados em cima do crescimento de volume de vendas do mercado interno, no qual a gente destaca tintas, com crescimento de 34% e pisos laminados com crescimento de 15,5%.

Finalmente algumas informações a respeito da nossa nova linha de T-HDF, nós vamos voltar a abordar esse assunto mais adiante, mas enfim, por hora o que a gente tem a dizer é que ela está dentro do cronograma, os equipamentos todos devem chegar até o final deste ano e ela deve entrar em operação no 1S09.

Vamos adiante, com o slide de número quatro, com algumas informações sobre a nossa receita, onde a gente traz uma segmentação por produto e por mercado. O que a gente gostaria de chamar atenção nesse slide é a crescente importância da atividade de tintas, que representava 13% da receita em 2007 e passou a representar 16%, com crescimento, como já dissemos, de 34% em volume. Também a importância do segmento de MDP com 35% da receita nesse semestre.

Na parte de baixo do slide, onde nós temos o gráfico de barra, nós notamos a importância crescente dos segmentos de indústria moveleira e construção civil, segmentos esses cuja perspectiva é ainda bastante positiva, todos os vetores que comandam o comportamento desse mercado têm perspectivas muito boas. Chamamos a atenção para a redução nos segmentos que nós denominamos de outros, esses segmentos outros é majoritariamente exportação e essa redução advém muito mais da desvalorização ocorrida no USD do que qualquer variação de volume. A variação do USD foi por volta de 17% nesse período que nós estamos analisando.

Vamos adiante com o slide de número cinco, e aí nós vamos passar a dar informações sobre cada uma de nossas unidades, sobre cada um dos nossos principais produtos. Começando com chapa de fibra, que registrou um crescimento de 9.7% em faturamento bruto e também um aumento no *market share* de 33% para 35%. Esse crescimento do faturamento e de *market share* é principalmente resultado da melhor utilização da capacidade instalada, como pode ser visto no gráfico do lado esquerdo, na parte inferior do slide, nós saímos de uma utilização de 83% da capacidade para 90%.

A gente gostaria de chamar a atenção também nesse slide, olhar para o gráfico de pizza do lado direito, embaixo, para a importância das questões de energia térmica e energia elétrica pra esse produto. A questão da energia elétrica, a Empresa não só, pra unidade de fibra, mas também para todo o grupo, nós estamos com energia elétrica já contratada, a preços bastante competitivos, eu diria por volta de 30% ou até 40% mais baixas do que alguns concorrentes, e estamos com ela contratada até 2012. No que diz respeito à energia térmica, nós vamos abordar a questão da reciclagem de madeira. Nós somos auto-suficientes em biomassa, por tanto, temos energia térmica equacionada.

Vamos seguir a diante, passamos agora para Botucatu, para unidade de Botucatu, abordando painéis de MDP. Tivemos mais um bom semestre no que diz respeito à qualidade, com 98% dos produtos de primeira. Nossa receita bruta em painéis atingiu R\$148 milhões, um crescimento quase de 20% sob igual período do ano passado. Isso é conseqüência tanto de maior oferta de volume, como a gente pode ver no

gráfico da utilização da capacidade instalada do lado esquerdo, como também de melhores preços e *mix*.

Nós tivemos uma correção de preços da ordem de 15%, quando nós comparamos os preços desse semestre, com o semestre do ano anterior. Nosso *market share* permaneceu relativamente inalterado.

Vamos avançar pro slide de número sete. Esse slide é bem interessante a gente até já apresentou algo semelhante em *calls* anteriores, mas esse é um slide que denota bem a estratégia da Eucatex.

A Eucatex tem, como vimos no slide anterior, por volta de 14%, 15% do mercado de MDP. É uma participação importante, porém, com um percentual moderado. Isso fez com que nós refletíssemos sobre nossa estratégia, e adotássemos uma estratégia diferente daquela do mercado. Como vocês podem ver no gráfico de torre do lado direito, 96% dos produtos que a Eucatex faturou nesse primeiro semestre, foram produtos acabados, produtos revestidos e prontos para uso. Quando a gente olha a última torre do lado direito, onde a gente exclui a Eucatex do mercado, a gente vê que somente 26 % dos produtos faturados pelos nossos concorrentes foram revestidos. Quer dizer, os nossos concorrentes são basicamente vendedores de *commodities*, eles são administradores de custo e isso pode ser uma situação complicada em mercado de excesso de ofertas.

Vamos adiante, passando pro slide de número oito, abordando agora pisos laminados. Tivemos um crescimento de 12,2% na receita bruta. Se a gente lembrar logo no destaque no começo do nosso *call*, nós fizemos a referência ao crescimento de 15,5% no volume, quer dizer, aqui a gente pode imaginar alguma perda de preço, mas na verdade o que ocorreu no segmento de piso foi o lançamento de uma linha econômica chamada *Prime*. Linha essa que tem tido muito sucesso e crescido rapidamente em termos de participação no geral de pisos laminados.

Nesse slide também damos conta da nossa participação de mercado que permaneceu inalterada na ordem de 31% apesar, como já dissemos, no nosso crescimento de volume, mas essa participação permaneceu inalterada porque o mercado cresceu mais ou menos na mesma proporção.

Indo adiante, temos algumas fotos, duas delas referentes a lançamentos que nós fizemos agora nesse 1S, o *Eucafloor Classic* e o *Eucafloor Rustic*. São dois produtos de alto valor agregado, com diferenciais de aspecto, de toque e de qualidade.

Apresentamos também uma foto de um *stand* nosso nesse 1S, participamos de duas feiras mais importantes no nosso setor que é a Feicon e a Revestir, e aqui temos uma foto do nosso *stand*, todo ele feito com materiais da própria empresa.

Vamos pro slide de número 10, com informações a respeito do segmento de tintas. Como já dissemos, período a período o segmento de tintas vem ganhando importância dentro da atividade da Eucatex. Nós tivemos um crescimento do faturamento bruto próximo de 38%. Se a gente olhar pro gráfico, ou melhor dizendo, pra tabela do lado direito, a gente vê que esse crescimento expressivo vem se repetindo ao longo dos últimos períodos, aqui nós acabamos por não colocar 2005, nós tivemos um crescimento superior a 30%, também no ano de 2005, e nós projetamos um crescimento pra este ano na ordem de, pelo menos, 30%.

No obstante, esse grande crescimento a utilização da nossa capacidade está somente 37%, quer dizer, nós temos uma grande oportunidade ainda de crescimento sem necessidade de investimento. Esse expressivo crescimento nosso tem sido calcado principalmente no aumento da base de clientes, no reforço da equipe de vendas, na criação de novos centros de distribuição de produto, lançamento de novos produtos e de ampliação do nosso sistema tintométrico.

No próximo slide, slide de número 11, nós apresentamos algumas fotos e chamamos atenção, principalmente pro lançamento de novos produtos. Este produto linha de madeira. A Eucatex é uma empresa bastante tradicional no segmento de revenda madeireira, onde se vende fortemente esse tipo de produto. É uma empresa que é vista como uma empresa que entende de madeira, então nós estamos reputando que esta linha vai ser, uma repercussão muito positiva.

Temos também uma foto do nosso sistema tintométrico, esse basicamente é um sistema, é um equipamento que é colocado nas lojas, e que permite aos clientes escolher uma centena de cores diferentes e fazer essas cores diretamente nas lojas.

Indo adiante, vamos abordar o tema de sustentabilidade. A Eucatex, em grande estância, é uma empresa de base florestal, portanto a questão de sustentabilidade é bastante relevante. Não só no Estado de São Paulo, mas também em outros estados brasileiros há um grande contingente de florestas plantadas, mas a maioria destas florestas está ligada a grandes empresas.

Existe pouca oferta de floresta livre. Isso faz com que muitas vezes o preço de madeira no mercado acabe tendo algum descolamento da lógica de custos, portanto a questão de auto-suficiência em florestas é muito importante pro nosso tipo de empresa.

Nós trazemos aqui informações a respeito do nosso consumo, do nosso consumo futuro, melhor dizendo, quando a nova linha estiver em pleno funcionamento nós vamos consumir por volta de 1,4 milhão de m³ ano. Se a gente considera uma produtividade, que é a produtividade atual das nossas florestas, por volta de 45 m³ por hectare por ano, para um ciclo de sete anos, nos teríamos a necessidade de consumir 4.400 hectares de floresta por ano. Como nós temos aproximadamente 30,000 hectares de efetivo plantio, a gente tem auto-suficiência em um abastecimento florestal.

É verdade que a Empresa tem comprado alguma madeira no mercado, tem comprado pouco, mas tem comprado, isso muito mais por conta de algum descompasso na idade média das florestas do ponto certo de corte.

Nesse slide também temos algumas informações sobre o raio médio das nossas florestas com relação às nossas unidades: Salto, 122 quilômetros; Botucatu 60 quilômetros. E trazemos também informações do plantio florestal nosso deste ano, que foi de 2.500 hectares, até agora e nosso plano é plantar 5.000 hectares esse ano.

Vamos adiante para o slide número 13, ainda dentro deste tema de sustentabilidade, nós já apresentamos essa informação, a informação sobre o projeto de reciclagem em *calls* anteriores, o que nós estamos querendo aqui talvez chamar um pouco de atenção é com relação ao volume de captação nosso.

Hoje nós temos por volta 400 grandes caçambas que estão espalhadas em um raio de 150 quilômetros da nossa unidade de Salto. Essas caçambas normalmente ficam em grandes empresas, e nós captamos todo o tipo de material, como vocês podem ver na foto no lado direito do slide. Todo tipo de material de madeira, esse material é levado pra nossa planta, lá através de equipamentos, na sua maioria importados, essa madeira é livre dos resíduos, é liberta de papel, de ferro, de grampos, de plásticos, enfim de todo tipo de resíduo. Após isso ela é processada, ela é picada ficando pronta para ser utilizada, ou como biomassa nas caldeiras ou como insumo do processo produtivo de chapa.

Nós captamos um volume de 56.000 toneladas de material para reciclagem nesse 1S e, se fizermos algumas contas, se nós fossemos obter esse mesmo volume de madeira a partir de florestas, nós teríamos que contar com aproximadamente 900 hectares, analisando esse volume, 900 hectares de florestas, o que significa um volume anual de dinheiro, só em terra, da ordem de R\$10 milhões de reais. Esse um projeto de bastante sucesso e de viabilidade econômica inquestionável.

Indo adiante, slide 14, trazemos alguns destaques financeiros, boa parte destes destaques nós já abordamos, como o crescimento de receita, a melhoria de 2 p.p. na margem bruta.

O que eu acho que vale a pena chamar a atenção, que ainda não foi comentado, é a questão das despesas administrativas e comerciais. Nós tivemos um incremento no valor nominal das despesas. No semestre elas atingiram quase R\$67 milhões de reais, ante R\$64 milhões do semestre anterior. Por outro lado a representatividade destas despesas vis-à-vis receita líquida, nesse semestre ela é menor. Além disso, esse crescimento em valor nominal está muito mais por conta da variação que nós temos com as despesas de vendas, que algumas delas são variáveis em relação ao volume, do que de crescimento nominal em outras contas.

Seguindo adiante, nós vamos para o slide de número 15, com informações dos investimentos que a Empresa realizou neste semestre. Nós investimos um total de R\$44 milhões, parte deste investimento, talvez uma menor parte na sustentação das nossas atividades, sustentação fabril e boa parte destes investimentos, em investimentos estratégicos, como na nova linha de T-HDF, já mencionada, na aquisição de uma nova impregnadora, que é um equipamento que basicamente prepara o papel BP pra ser utilizado.

Nós compramos essa nova impregnadora já visando o aumento de revestimento que nós vamos ter com a nova fabril de T-HDF, além disso, essa impregnadora tem o diferencial de tecnologia que proporciona a redução de custo em relação à operação atual. Também investimento numa nova prensa de BP para ser instalada na unidade de Salto, com capacidade de 8.5 milhões de m², também já visando um maior volume oriundo da nova fábrica de HDF. A aquisição de equipamentos para a segunda geração do Lacca, no próximo slide nós vamos comentar um pouco sobre esse produto, que é exclusivo da Eucatex. Conclusão da automatização dos processos de lixamento e umidificação da saída das linhas I e II de Salto, com expressiva redução de mão-de-obra, e o, já mencionado, plantio de 2.500 hectares de floresta.

Seguindo a diante, temos aqui a foto do nosso Lacca, esse produto é um produto exclusivo da Eucatex, um produto de painel de MDP, com papel SS de alto brilho, como dissemos é um produto exclusivo que tem tido grande sucesso no mercado.

Vamos adiante. No slide 17, onde trazemos mais informações sobre a linha de T-HDF, como dissemos, ela está dentro do cronograma com início previsto pro final do ano que vem. Quando essa linha atingir sua capacidade plena, ela será capaz de produzir R\$110 milhões de m² por ano, podendo adicionar um faturamento bruto de até R\$250 milhões e com uma margem de EBITDA de R\$90 milhões.

Esta linha de T-HDF, a gente já comentou isso na apresentação passada, mas vale a pena reforçar, é uma linha, vamos dizer assim, bem mais versátil do que a gente tem visto no mercado. Nossos concorrentes de forma geral têm focado no mercado de chapas grossas. Nós, como eles, também acreditamos no mercado da indústria moveleira e construção civil irá crescer e haverá consumos de mais chapas.

Mas ao contrário deles, quer dizer, nós procuramos desenvolver um produto, atuar em um produto que vem complementar as chapas grossas. As chapas grossas são, via de regra, utilizadas na estrutura do móvel, quer dizer, elas são colocadas nas portas, nas laterais, nas prateleiras, e as chapas finas atuam de forma complementar fechando móvel na sua parte de traz ou no fundo de gaveta. Na forma que a gente, enfim, não está com embate direto com nossos concorrentes, que mais uma vez focaram nas chapas grossas.

Além disso, essas chapas finas são bastante versáteis porque através delas é possível produzir painéis de divisórias e portas, sendo que no segmento de painel de divisória a Eucatex é líder de mercado. É possível também produzir substrato para pisos e laminados, e além do que, por essas chapas terem um alto valor agregado, elas são mais facilmente exportadas. Aliás, dentro do nosso projeto, no estudo de viabilidade do nosso projeto da nova linha de T-HDF, nós consideramos que um terço da produção deverá ser exportada.

Nos slides seguintes nós temos algumas fotos. Temos duas fotos do local onde já foram iniciadas as obras para a instalação da nova linha, como já dissemos, dentro do cronograma.

No slide número 20, nós temos uma planta esquemática da futura fábrica de T-HDF. Interessante a gente notar do lado esquerdo, embaixo, o novo pátio de madeira. Esse pátio vai servir não só para o abastecimento da nova linha, como também para o abastecimento das linhas atuais de Salto. Com expressiva economia na movimentação de material, que ela se dará de forma totalmente automatizada.

Temos também algumas fotos, que são ilustrativas, foram cedidas pelos nossos fornecedores de equipamentos, não são os nossos equipamentos ainda, mas para dar uma idéia. Nós temos do lado esquerdo uma caldeira semelhante àquela que vai ser instalada em Salto. Na parte inferior nós temos uma foto dos secadores e dos multi-ciclones, uma foto de uma prensa semelhante à nossa e uma foto da parte de resfriamento de chapa.

Indo adiante, informações sobre o endividamento financeiro da Empresa. Tivemos uma redução expressiva no endividamento, terminamos esse semestre com um pouco mais de R\$70 milhões de dívida líquida, isso é praticamente 33% a menos que o semestre anterior. Esses R\$70 milhões, eles significam algo em torno de 0,5% do nosso EBITDA anual, e basicamente tem um perfil de longo prazo, como a gente pode ver nesse gráfico de pizza, quase 80% dessa dívida é de longo prazo, com pagamento de quase 10 anos.

Seguindo adiante, abordamos um pouco do tema de governança corporativa, para dar informações aos senhores, que a Eucatex passou a contar com três novos membros no seu conselho de administração.

São eles: o ex-ministro Antônio Delfim Netto, Sr. Marcelo Parodi que é diretor-presidente da Comerc, uma das maiores comercializadoras de energia no Brasil, e o Sr. Heitor Aquino Ferreira, profissional com passagens na Jair Florestal, na Petrobrás, e na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro. Damos conta, ainda da contratação da Terco Grant Thornton, que passa a ser o nosso auditor, a auditar as nossas demonstrações financeiras.

Finalmente, nosso último slide, slide de número 22, informações a respeito das nossas ações. Terminamos o semestre, dia 30 de junho, nossas ações preferenciais estavam cotadas a R\$ 6,04.

Tivemos uma valorização, no período de Janeiro de 2007 a Agosto de 2008, de 65%, contra uma variação de BOVESPA de 23%, não obstante essa variação significativa, nossos múltiplos, a oportunidade representada pelas ações da Eucatex ainda é muito boa, quando a gente compara os nossos múltiplos com os múltiplos dos nossos concorrentes, tanto locais, quanto estrangeiros.

Como dissemos esse é nosso último slide e com ele concluímos a nossa apresentação, e passaremos agora à sessão de perguntas. Muito obrigado a todos.

Renato Rodrigues, Phoenix:

Bom dia a todos, gostaria de abordar dois temas com os senhores. O primeiro deles é com relação ao mercado de madeira, alguns *players* desse mercado tem dito que nem todos os projetos de aumento de capacidade serão efetivados. Gostaria de saber como está o andamento da nova linha de T-HDF da Eucatex e se ela realmente será implantada, por favor.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Difícil falar sobre os concorrentes. Realmente têm tido vários anúncios de plantas e muitas vezes a gente vê que alguns concorrentes têm anunciado antes mesmo de dar o pedido dos equipamentos, mas enfim, é difícil comentar esse aspecto.

Com relação à nossa especificamente, enfim, os equipamentos já estão encomendados, já fizemos vários adiantamentos, *downpayments*, o *site*, como vocês viram, já esta sendo preparado para recepção desse equipamento, da forma que, enfim, nós estamos dentro do cronograma, e com a expectativa de estar rodando esta fábrica já no final do 1S09. Obrigado.

Renato Rodrigues:

OK, obrigado. Eu queria de abordar um segundo tema, por favor. Sobre o projeto de reciclagem de madeira da Eucatex. São duas perguntas dentro desse tema. A primeira é se já está gerando algum retorno, do ponto de vista econômico e se o custo da energia da Eucatex caiu em função da geração de energia pela queima dessa biomassa?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Já. Esse projeto já está dando resultado, como a gente disse, esse resultado ele vem, basicamente de dois aspectos. Um da menos necessidade de investimento em floresta. Nós chamamos a atenção na nossa apresentação, que se a gente tivesse que obter o mesmo volume de madeira a partir de florestas plantadas, a gente precisaria de quase 900 hectares de florestas, que no Estado de São Paulo, hoje, só em termos de investimento em terra, dá mais de R\$10 milhões, isso em termos anualizados.

Com relação à parte operacional, quer dizer, se essas caldeiras, se elas não tivessem sido abastecidas por cavaco próprio, se fosse por cavaco de terceiros, nós acreditamos que nós iríamos gastar por volta de R\$400 mil a mais por mês, com cavaco de terceiro.

E se elas fossem caldeiras a óleo, pior ainda, nós iríamos gastar quase R\$2 milhões a mais por mês para gerar a mesma quantidade de vapor. Isso é pra gente vê que é um projeto de sucesso e que já está dando retorno importante para a Companhia.

Obrigado.

Renato Rodrigues:

OK. Obrigado.

Rodrigo Soares, Ágora:

Primeiramente, gostaria de dar parabéns pelo resultado, notamos um crescimento representativo no segmento de tintas e na venda de acabados, principalmente no segmento de MDP.

O que nós gostaríamos de perguntar aqui na Ágora é: quais as estratégias que a Empresa têm adotado para repassar o aumento de custos, se está sendo previsto isso? E no caso de aumento de preços, se o mercado tem condições de absorver o repasse integralmente e sem prejudicar a margem da Eucatex?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Com relação à questão de preços, como nós dissemos, no caso de painéis MDP, quando a gente compara o ano passado com esse ano, nós tivemos um crescimento da ordem 15% médio em termos de preço. A gente tem conseguido esses incrementos de preços principalmente via diferenciação de produtos. A gente investe valores significativos, não só em equipamentos, como nós mostramos com a aquisição de novas linhas de revestimento, mas também desenvolvimento de novos padrões. Nós temos grandes equipes envolvidas nisso, viajando sistematicamente, trazendo padrões novos, e isso permite a gente se diferenciar e obter melhores preços.

No segmento de tintas, também, a gente tem conseguido repassar uma parte substancial dos aumentos de custo que nós temos experimentado. Com relação a painéis MPD, nós não estamos antevendo novos aumentos, nós até imaginamos que pode haver algum recuo nos preços de resina para esse 2S, e na questão de insumos pra tintas, talvez haja novos aumentos, mas o mercado já se prepara para alguma correção de preço, da forma que eu acho que deve ser possível, se esses aumentos

vierem, que a gente acabe equacionando através de majoração de preço também. Não sei se respondi à sua pergunta, mas senão fico à disposição.

Rodrigo Soares:

Está certo, obrigado.

Operadora:

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

José Antônio Goulart de Carvalho:

Vamos aqui encerrar esse nosso *call*, de uma forma parecida com aquela que nós começamos, quer dizer, foi mais um período de resultados positivos, crescentes, bastante dentro do nosso planejamento.

A gente destacou ao longo dessa apresentação, também, uma característica da Eucatex, que é de ter uma estratégia específica para cada segmento de mercado que ela atua. Essa estratégia específica, essa diferenciação permite que seus resultados sejam mais previsíveis e menos suscetíveis às variações de mercado, a Empresa esta mais defendida estrategicamente. Como é o caso dessa linha de HDF, que nós mencionamos, que é uma linha bem mais versátil.

Chamar atenção também pra questão do controle dos itens de insumos relativos à energia elétrica e energia térmica. A questão da auto-sustentabilidade florestal da Empresa, as altas taxas de crescimento do segmento de tintas, e que apesar disso ainda apresenta uma oportunidade grande, porque o nível de utilização da capacidade instalada é pequeno. O fato da Empresa estar inserida em dois segmentos cuja perspectiva de crescimento é muito positiva, que é o de construção civil e de indústria moveleira e o potencial que nossas ações têm de valorização quando a gente compara os nossos múltiplos aos múltiplos da concorrência.

Então a gente, em suma, enxerga a Eucatex com uma boa oportunidade de investimento. Mais uma vez agradeço a atenção de todos, e enfim, se houver alguma consideração adicional, nosso *site* está à disposição para perguntas e qualquer tipo de dúvida.

Muito obrigado e bom dia a todos.

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.”