



Teleconferência de Resultados

16/05/2017

OPERADORA – Senhoras e Senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos à audioconferência da Eucatex para divulgação dos resultados referentes ao 1T17. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia e em seguida iniciaremos a sessão de Perguntas e Respostas, quando outras instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

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

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

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Bom dia a todos que nos acompanham nesta manhã onde apresentaremos os resultados relativos ao 1T17 da Eucatex S/A. Estamos terminando o trimestre e, vamos dizer assim, sem ainda uma sinalização muito clara se de fato estamos iniciando um período de recuperação ou não. Quer dizer, se não podemos afirmar que sim, também é certo que podemos afirmar que não só a economia, mas o nosso segmento parou de andar pra trás. Acho que foi ontem, ou antes, de ontem, estava olhando o jornal Estado de São Paulo e achei interessante a frase que hoje temos sido capazes de identificar alguns indicadores econômicos positivos, mas é certo que para cada um desses indicadores ainda há um número muito maior de indicadores negativos, mostrando justamente essa indefinição. Por outro lado, o que o jornal diz é o seguinte: algum tempo atrás nem esses poucos indicadores positivos existiam, eram todos negativos. Então, enfim, ainda que um pouco nebuloso, a impressão que se tem é que se está iniciando um período de recuperação. Os desafios, claro, ainda são muito grandes. Ainda temos um desemprego elevado, o comprometimento da renda das famílias com endividamento, comprometimento de crédito alto, a questão da falta de capacidade dos governos para investir, diversos estados que beiram a falência. Mas por outro lado, temos alguns aspectos bastante positivos, talvez um dos principais seja a questão da inflação, que tem se mostrado bastante sob controle, o que vem permitindo a redução das taxas de juros, que acabam se refletindo no humor,



de uma forma geral, de consumidores e empresas, que começam a ter uma visão, um nível de confiança mais positivo em relação à economia. Então, pensamos que esse movimento, se o governo conseguir entregar as tão faladas reformas trabalhista e previdenciária, ainda que um pouco descaracterizadas das suas propostas originais, e ao mesmo tempo, além de entregar essas reformas, fizer uma gestão mais austera, conservadora, das finanças públicas, podemos sim ter aí um 2017 melhor do que esses últimos anos que vivemos.

Bom, começando a nossa apresentação, passando para o slide 2, como normalmente fazemos. O formato da apresentação é basicamente muito parecido com as anteriores, então como normalmente fazemos, começamos trazendo alguns destaques do período. O primeiro deles é a receita líquida, mostraremos mais adiante, tivemos uma série de paradas nas nossas linhas de Salto/SP. Todas elas, paramos por períodos extensos. Não obstante isso, conseguimos uma receita superior à registrada no mesmo período do ano passado, temos aí 2,8% de receita a mais do que o ano passado, alcançando R\$ 283,0 milhões. O EBITDA, tanto em valor quanto em percentual, nesse caso que estamos mostrando aqui, o recorrente, se mostram melhores do que nos anos anteriores. Isso, principalmente, é fruto de mais volume no mercado interno, mix melhor em diversas linhas, algum crescimento de preço, reduções de custo, notadamente em energia elétrica, é uma redução importante da ordem de 20%, e resinas, resinas para as fábricas de T-HDF, MDF e MDP. Fechamos um contrato com fornecedor de resina, no começo do ano, e fizemos uma boa negociação. Além disso, também é um trabalho grande que a empresa tem feito na parte de redução de despesas, isso também mostraremos mais adiante, temos um EBITDA melhor também por despesas administrativas e comerciais menores. O lucro líquido apresenta uma retração não muito grande em relação ao do ano passado, principalmente, esse é o efeito de uma despesa financeira que se mostra um pouco superior à do mesmo período do ano passado.

Seguindo para o slide número 3, aqui também já apresentado por diversas vezes, temos abertura da nossa receita líquida, tanto por produto do lado esquerdo, no gráfico de pizza, como por segmento, do lado direito. Talvez o que haja de novidade aqui, não muito positiva, seja a questão da redução da expressão ou da participação das exportações no mercado externo na composição das receitas. Nesse mesmo período do ano passado, esse valor que aqui nesse gráfico de pizza à direita se apresenta como 12%, era 17%. A principal razão disso, como comentamos, foram as paradas de linha nas fábricas, na unidade de Salto/SP, que acabaram impactando as exportações.

No slide 4, talvez um pouco mais do mesmo, é um detalhamento do que aconteceu e do evolutivo das exportações. Do lado esquerdo, mostrando de 2014 pra cá, tendo como base 2013, que 2013 é base 100, e depois faremos comparativo dessa receita em reais e da sua evolução. Então, vemos que essa evolução era, via de regra nos últimos trimestres, positiva, e nesse agora apresenta uma queda de 27,7%. Essa queda é fruto de menor volume por conta, novamente, das paradas nas linhas. Tivemos um volume 13,5% menor do que no mesmo período do ano passado, e também da própria variação cambial, que foi negativa na média do trimestre em torno de uns 19% e pontualmente em torno de 12%. Então, a somatória desse menor volume e da redução do valor do dólar acabou impactando as receitas em reais das exportações. Do lado direito, temos a



evolução da participação dessa receita na composição da receita geral da Companhia e, neste 1T17, interrompemos um ciclo de alta. É certo que essa interrupção, mais uma vez, não foi fruto de dificuldades de mercado e da queda de preço em dólar, mas da indisponibilidade de produto por paradas de manutenções programadas. Portanto, agora já nesse 2T17 já recuperaremos esses volumes nas exportações.

No slide 5, desempenho do nosso segmento de madeira que vimos anteriormente, representa 77% do faturamento geral da Companhia. Nesse segmento, temos os painéis de MDP e MDF, chapas de fibra e pisos laminados, nesse gráfico de pizza do lado direito. Dentro dos painéis de MDF, não costumamos abrir, mas temos também os produtos: portas para construção civil e divisórias para escritório. Talvez o que haja de novidade nesse gráfico de pizza, que fui dar uma olhada no ano passado, a participação do MDF era em torno de 30% e nesse trimestre está em 33%. Esse crescimento do MDF é resultado, principalmente, do bom desempenho que tivemos na revenda madeireira, não só com mais volume, mas, principalmente, com melhor mix. Vendemos mais Lacca e mais BP. Do lado esquerdo, temos comparativo da receita desse segmento, que tem crescimento de 5,5%. Se olharmos pra baixo, no gráfico de barras, vemos que esse crescimento de receita vem também não só por um crescimento de volume, que vemos aqui em 2,2%, mas também com algum crescimento de preço na medida em que a receita cresce mais do que o volume. Abaixo, temos o comparativo do nosso crescimento de volume em m³ com o do mercado como um todo. Ficamos para trás, quer dizer, crescemos 2,2% e o mercado cresceu 7,3%. Aqui o grande efeito é a exportação, porque quando comparamos o nosso desempenho no mercado interno com o do mercado como um todo, também no Brasil, vemos que a empresa cresce mais do que o mercado. Mas quando comparamos o desempenho no mercado externo, ficamos com desempenho inferior e o resultado é esse 2,2% contra 7,3%.

Seguindo para o slide 6, informação a respeito da utilização de capacidade nas diversas linhas do segmento de madeira. E começando no gráfico da parte de cima, do lado esquerdo, vemos que as duas linhas Dura, que são as linhas de chapa de fibra na unidade de Salto/SP, tiveram uma utilização pequena. Como comentamos, programamos para esse início de ano paradas nessas duas linhas de chapa de fibra e ficamos 21 dias parados na linha Dura I e 12 dias na linha Dura II. Isso fez com que a utilização geral ficasse em 55% e o normal, essas linhas são um pouco antigas e costumam parar um pouco mais, seria esse número estar em torno de 80%. Em seguida, encaminhando para direita, a utilização de capacidade na linha de MDF, ficamos em 86%. Também nessa linha, paramos no começo de ano, uma parada mais curta, mas também afetou o desempenho. O número normal deve ser em torno de uns 90%. Seguindo adiante, na linha de MDP e pisos, utilizamos 84% do tempo para MDP e 8% do tempo para pisos. É uma prensa que compartilha a produção de substrato para essas duas linhas. Isso dá 92% que é uma boa utilização da linha. E na última, pisos laminados, à direita, temos uma capacidade para 12,0 milhões de metros. Essa ocupação agora é uma ocupação do 1T, normalmente é o trimestre mais fraco do ano, mas de qualquer jeito, vemos essa baixa utilização mais como oportunidade, quer dizer, é um segmento onde a empresa tem aí uma avenida, para crescer sem ter que investir. Vemos muito mais como oportunidade do que como um problema, na medida em que essa é uma linha muito



fácil de ser gerenciada, de ligar e desligar, ao contrário das prensas, das linhas que estão logo à esquerda, essa linha é uma linha muito fácil de gerir com turnos que podem ser interrompidos. Embaixo, a abertura dos nossos custos e é muito mais para registro, para montagem de algum modelo.

No slide 7, temos o desempenho do segmento de tintas. Começando ali do lado direito, no gráfico de barras, vemos que tanto a Eucatex quanto o mercado registraram um zero a zero, não tivemos crescimento e também não tivemos decréscimo nesse mercado. Isso não é uma boa informação porque, não está aqui, mas quando comparamos o 1T16 com 1T15, vemos uma queda não só da Eucatex como do mercado em torno de 15%. Então, a base de comparação é muito ruim. O mercado está relativamente retraído, não voltou para trás, mas foi relativamente retraído nesse 1T na medida em que em 2015 ele era bem maior. Na receita líquida, na tabela do lado esquerdo, vemos o crescimento de 3,5%, como o volume não cresce e temos um crescimento de receita, isso vem de preço. Do lado direito, temos um gráfico de barras deitadas com a utilização de capacidade instalada que foi de 48% no trimestre. Novamente, é um trimestre mais fraco do ano, então essa utilização deve crescer ao longo do ano, mas, tal qual no piso, isso é muito mais uma oportunidade do que um problema. Oportunidade para crescer nesse segmento sem ter necessariamente investir. E do lado esquerdo, temos a parte de distribuição de custos tal qual na madeira, muito mais para conhecimento dos senhores, para uma montagem de possível modelo.

Seguindo para o slide 8, temos uma demonstração resumida de resultados. Parte desses, já comentamos. Começamos com a receita líquida onde temos um crescimento no trimestre de 2,8%, que já mencionamos. Depois, olhando a margem bruta, é possível ver uma queda de 1,0 p.p. quando comparado a 2017 com 2016, mas que se olharmos o CPV, vemos que está estável, ou seja, a operação da Companhia nesses 2 trimestres foi muito parecida. O custo de produtos vendidos foi muito parecido, em que pese à longa parada das linhas na unidade de Salto/SP, que diminui a diluição dos custos fixos e fomos capazes de ter um CPV estável. O que mudou para essa perda de ponto percentual foi a questão do ativo biológico que aí é uma questão mais contábil. Levamos em consideração preço de mercado de madeira, taxa futura de juros, mas esse número acabou afetando a nossa margem bruta que caiu 1,0 pp. E não foi propriamente dito o CPV. O interessante, como dissemos na abertura dessa apresentação, é a questão das despesas administrativas e comerciais que quando somamos as outras receitas e despesas e comparamos um trimestre com o outro, temos uma queda de quase 9%. Então, quando se pensa que essas despesas são muito influenciadas por inflação, salários e etc., e o próprio crescimento da receita líquida influencia a despesa comercial, o recuo que essas despesas tem, em valor nominal, é muito importante. Isso foi fruto do trabalho que estamos desenvolvendo, cortando diversos níveis hierárquicos e fazendo redução de pessoal. Estou aqui no escritório da empresa em São Paulo/SP, onde estamos devolvendo uma das torres que ocupamos e racionalizando o espaço numa única, mandando alguns funcionários para a fábrica de Salto/SP, enfim, uma série de racionalizações que tem permitido essas reduções de despesa. Depois temos o EBITDA, que é uma consequência dos números de cima. Há uma melhora, registramos 16% de EBITDA no 1T contra 14,6%, e R\$ 45 milhões contra R\$ 40 milhões. Esses números, já apresentamos de início. O lucro líquido tem um



pequeno recuo, o que será publicado está maior do que o trimestre passado, mas o recorrente está um pouco menor. Mas isso, talvez esteja mais ligado ao resultado financeiro, ou à despesa financeira, que é um pouco maior nesse trimestre do que foi em trimestres anteriores.

No slide 9, a parte de endividamento. O que vemos é que já por vários trimestres, caminhamos de lado, não pioramos, mas não fomos capazes de melhorar esse nível de endividamento. Fechamos com R\$ 327,4 milhões, na dívida líquida que representa, se anualizarmos o EBITDA do 1T, 1,9x. O EBITDA do 1T, via de regra, é o mais fraco do ano. Mas, esses números estão relativamente alinhados. O que vem acontecendo então, na medida em que estamos mostrando um endividamento constante, é que a empresa vem liquidando suas dívidas que poderiam ser mais estruturadas, e vem contratando um pouco mais no curto prazo, o que é possível perceber nesse gráfico de pizza do lado esquerdo, embaixo. Estamos trabalhando já desde o início do ano e esperamos, antes da divulgação do próximo trimestre que esse gráfico já esteja um pouco mais adequado do ponto de vista relação de custo e longo prazo. Do lado direito, endividamento em moeda estrangeira e em moeda nacional. Sempre procuramos lembrar que o endividamento em moeda estrangeira, em grande instância, é constituído de ACC's ou pré-pagamentos, que estão suportados por exportações. A maioria das nossas exportações tem como base a chapa de fibra que é um produto, que nos dá um hedge natural, na medida em que no seu custo não existem praticamente elementos dolarizados, ou seja, é a floresta que já plantamos, a energia elétrica, energia térmica e mão de obra. Então, temos um suporte do ponto de vista de câmbio.

No slide 10, os investimentos que realizamos e o que temos programados para o ano. São R\$ 81 milhões programados para 2017. No ano passado, foram R\$ 93 milhões, portanto, estamos realmente muito focados somente em manutenção e sustentação das nossas atividades. Esses R\$ 81 milhões programados, comparados com R\$ 93 milhões, corresponde a uma redução de 130%. Do lado esquerdo, nas barras mostramos o que investimos no ano passado no 1T e nesse ano, e percebemos uma redução importante e dentro desse foco de ser mais conservador nos investimentos em 2017.

O slide 11 é o último da nossa apresentação, é muito mais informativo. Também é um slide que sempre trazemos nas nossas apresentações, mas também sempre fazemos questão de dizer que é importante, porque quase 80% da receita da empresa vem ou tem como base a área florestal. Então, são 79 fazendas, todas em São Paulo, totalizando 46 mil hectares de florestas. Nosso raio médio, nesse período, foi de 164 Km para Salto/SP e 24 Km para Botucatu/SP. Na parte esquerda inferior, temos o programa de plantio para esse ano, temos 4.800 hectares como um todo, está relativamente alinhado aos anos anteriores. O que podemos notar é uma diferença entre aquilo que pretendemos conduzir e aquilo que pretendemos plantar de florestas novas. Isso depende muito da característica do clone e da fazenda, e de certa maneira estamos sendo um pouco mais conservadores nas reformas de tal forma a garantir o suprimento futuro de madeira. Por isso, estamos reduzindo um pouco a condução. Temos uma pequena barra com 227, no 1T17, que é o quanto fizemos de reforma nesse 1T, fomos bem conservadores. Como tínhamos diversas paradas de linhas e, portanto, íamos puxar bastante nos investimentos, procuramos plantar um pouco



menos para poder não onerar muito o caixa da Companhia. Agora, nos próximos trimestres, retomaremos o programa do ano para fechar nos 4.800 hectares. Do lado direito, o programa de reciclagem. É possível notar uma queda no volume de reciclados, mas isso tem muito mais a ver com as paradas de linha em Salto/SP, que é onde a reciclagem ocorre, ou seja, tivemos uma menor demanda de vapor por causa dessas paradas e, portanto, uma reciclagem em menor volume.

Era isso que tínhamos para apresentar. Muito obrigado. Agora, abrimos para eventuais perguntas.

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

O senhor Paulo Valaci, do Citi, gostaria de fazer uma pergunta.

PAULO VALACI – Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. José Antônio, poderia comentar um pouco sobre o ambiente competitivo no segmento de painéis? No último call, você comentou que o mercado estava aprendendo a lição do passado, focando menos em competição por preço. Você acredita que o mercado segue nessa toada? Isso sustenta ambiente de preço de painéis em 2017 no mercado doméstico? E, por último, se puder comentar também a rentabilidade da exportação versus o mercado interno agora com o câmbio mais valorizado, seria interessante. Muito obrigado.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Bom dia, Paulo, obrigado pela pergunta. A questão de preços não apresentei. Ontem, tivemos até reunião de conselho aqui e poderíamos ter trazido também, mostramos um gráfico de composição de capacidade instalada do setor, pelo menos do que acreditamos, de que os números que temos de cada uma das fábricas dos concorrentes pode não ser exato. Temos o número exato do mercado através da associação e temos uma estimativa de capacidade de cada fábrica. De qualquer forma, numa base comparativa, esse trimestre, 1T17, foi melhor. As exportações do setor cresceram muito, foi em torno de 42% de crescimento e, portanto, a ocupação das linhas foi melhor. Tivemos uma recuperação de preços no segmento de painéis importante, comparados, principalmente, com os preços do final do ano passado. Com relação à sustentação, a sustentabilidade desses preços, de fato, como você citou, espero que o setor tenha aprendido a lição no sentido de perceber, que a elasticidade é relativamente pequena no nosso setor e que não adianta irmos muito forte em cima de preço, porque isso não vai trazer volume. Então, tem dois lados: o 1T foi melhor, dá uma sustentação para esse movimento de preços; agora, o mês de abril foi muito ruim. Não estou com as estatísticas de cabeça, mas abril deve ter tido uma queda em torno de uns 15% em relação a abril do ano passado. Foi bem ruim. Mas reputo por ter sido um mês atípico. Tivemos muitos feriados no mês de abril, o que acabou



por ser um mês muito curto e o mercado não foi bem. Maio parece já vir em ordem, de tal forma que o ambiente está adequado para que, eu não acho que consigamos progredir mais em preços do que se progrediu nesse período, mas espero, por conta desse ambiente e do que disse em relação à expectativa de melhora, é que não tenhamos recuo. Com relação à rentabilidade das exportações, esse câmbio que aí está, para alguns produtos que a empresa tem, temos sido capazes de manter uma margem relativamente parecida. As margens com o câmbio, por exemplo, ano passado, nesse mesmo período, estávamos com câmbio a R\$ 3,55, era outro patamar, era outra rentabilidade, e hoje está adequada e relativamente alinhada à do mercado interno. É lucrativa a atividade de exportação e continua crescente. Nesse trimestre, tivemos um recuo, mas continua crescente no mercado. Como te falei, o mercado cresceu 42%, mas, enfim, é uma taxa obviamente que precisa andar. A inflação anda, os juros andam, o dólar também precisa andar. Nesse patamar que está aí, pelo menos por hora está compatível com o que registramos no mercado interno. Espero ter respondido a sua pergunta.

PAULO VALACI – Respondeu. Muito obrigado, José Antônio.

OPERADORA – A senhora Cláudia Silva, da USP, gostaria de fazer uma pergunta.

CLAUDIA SILVA – Bom dia. Eu gostaria de saber toda essa reestruturação que vocês fizeram ainda tem mais para reduzir mais a parte de custos e despesas?

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Como comentei com o Paulo, Cláudia, não há dúvida de que o mercado moveleiro especificamente é muito importante para o setor. Na verdade, o setor é composto também de outros canais importantes, ou de outros segmentos, que é o segmento da revenda madeireira, que foi muito bem nesse trimestre, notadamente para nós foi muito bem. Até comentei que o crescimento da expressão do MDF na composição da nossa receita e também das exportações. De fato, o segmento moveleiro sofreu, talvez mais do que os demais. Mas, enfim, ele está sendo de alguma forma compensado pelo desempenho dos outros setores. Então, se olharmos o 1T17, temos um crescimento em relação a 2016, acho que é da ordem de 7%-7,3%, então, não só o crescimento de mercado interno, modesto, mas há crescimento, e um forte crescimento, das exportações. Então, isso é o que tem dado sustentação, ou sustentabilidade, proporcionado a sustentabilidade dos preços. Então, eu não acredito que haja um progresso de preços, como eu disse mais adiante, mas eu acredito que não haverá recuo desse patamar que estamos agora. Obrigado.



OPERADORA – o senhor Ruan Pires, da Charles River, gostaria de fazer uma pergunta.

RUAN PIRES – Bom dia, José Antônio. Vimos dentro desse trimestre as utilizações de MDF e MDP um pouco mais altas de novo do que estávamos vendo ao longo de 2016. A minha pergunta é se vocês esperam manter esse ritmo de utilização nas linhas, mais a chapa de fibra voltando nos próximos trimestres? Como vocês veem, com a volta das chapas de fibra e fim das paradas programadas, a margem nos próximos tris? Obrigado.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Bom dia. Obrigado pela pergunta. Como você mencionou, a utilização das linhas de MDF e MDP foi bastante adequada. A de MDF até um pouquinho abaixo do que seria esperado, porque também ela parou nesse começo de ano. As chapas de fibra, a baixa utilização, não tem relação com demanda. A demanda, principalmente, a do mercado externo, estava aí e tivemos dificuldade em atender justamente por falta de produção por conta das paradas. Agora não temos programação de nova parada ao longo desse ano, de tal sorte que devemos retomar os patamares normais de utilização de capacidade. Nessa linha, via de regra, não ficamos próximo de 90%, como nas outras linhas que são mais modernas, mais novas, mas deve girar em torno de uns 80% de utilização de capacidade. Então, devemos retomar nos próximos trimestres. Obrigado.

RUAN PIRES – Só fazer uma continuação. Quando se olha o impacto da parada programada nas suas linhas, o que seria o incremental de EBITDA nessa linha que volta na chapa de fibra? Obrigado.

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – É difícil fazer essa conta assim de cabeça, mas um efeito que mencionamos é a taxa de exportação. Se tiver um decréscimo de receita na exportação, acho que foi em torno de 27%. Praticamente metade desse decréscimo de receita foi oriundo de variação cambial. Esse eu não sei prognosticar se o dólar sobe ou desce, mas a outra metade foi oriundo da menor produção. Poderíamos considerar, ou seja, que metade dessa perda da receita recuperamos com a volta da linha à sua produção normal. E isso daí, como você não tem, uma parte do custo associado, é óbvio, mas enfim, isso deve refletir no EBITDA da Companhia.

RUAN PIRES – Então está ótimo. Obrigado.

Transcrição do 1T17



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

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

JOSÉ ANTÔNIO GOULART DE CARVALHO – Mais no sentido de agradecer a todos que nos acompanharam e as perguntas que foram feitas. De forma geral, acho que o comentário que eu poderia fazer é que a empresa tem sido capaz de mostrar uma resiliência bastante grande nos seus resultados. Desde 2014, de forma geral a economia vem passando por um momento que cada vez se torna mais complicado ou tem sido mais complicado, e a empresa tem mostrado, como eu disse, uma resiliência grande de resultados. Isso tem sido fruto do trabalho que temos feito no desenvolvimento de novos mercados, clientes, produtos, assim como nas reduções de custos e de estrutura que temos feito internamente. Então, vamos dar continuidade a esse trabalho, entendemos que a Companhia está bem preparada e temos uma esperança responsável, de que vamos ter um ano de 2017, tudo aquilo que comentamos, se não melhor, pelo menos que não tenhamos uma piora de cenário. Eu acho que vamos ter uma melhora. E, portanto, espero que tenhamos melhores resultados aí ao longo deste ano. Mais uma vez, muito obrigado a todos e bom dia.

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