

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos a divulgação dos resultados do 2T21 da Eucatex.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Eucatex. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço <http://ri.eucatex.com.br/>, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento.

Lembrando que os participantes do *webcast* poderão registrar, via website, perguntas para a Eucatex, que serão respondidas após o término da conferência, pela área de RI.

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

Agora passarei a palavra ao Sr. José Antônio Goulart de Carvalho, Diretor Vice-Presidente Executivo e de Relações com Investidores da Eucatex, que iniciará a apresentação.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem participando da nossa teleconferência onde faremos a divulgação dos resultados do 2T21 e também passar o acumulado nesses 6M. Foi mais um trimestre bastante positivo para a Companhia. Mostraremos que tivemos um crescimento expressivo de faturamento e também na lucratividade.

A demanda por painéis foi forte e continua bastante robusta. O percebemos e já comentamos isso no trimestre anterior é algum arrefecimento na área de construção civil em produtos como tintas e pisos.

De uma forma geral, foi um trimestre também, por outro lado, bastante desafiador em termos de custos. Sofremos pressões, aliás essas pressões vêm ocorrendo desde o final do ano passado, fortes pressões de custo.

De alguma maneira, vocês perceberão que nós conseguimos ajustes importantes de preço, boa parte deles simplesmente para acompanhar essa escalada de custos, mais especificamente em dois segmentos: o segmento de tintas e pisos, principalmente em tintas.

Nós procuramos preservar a nossa margem, mas enfrentamos uma concorrência muito acirrada. No setor de tintas, os líderes de mercado, acredito eu, no afã de conquistar o de reconquistar algum volume que eles avaliam terem perdido, foram muito agressivos no que diz respeito a preços. Eles não repassaram preços na medida em que os custos vieram, quer dizer, eles tamponaram os preços.

A Eucatex, vocês verão, procurou preservar suas margens na medida do possível, como eu disse, esses preços foram tamponados. Isso acabou custando tanto no setor de pisos e, principalmente, no setor de tintas acabou custando uma participação de mercado da Companhia como ficará claro mais adiante.

Essa política bem agressiva recentemente parece ter sido abrandada. Parece que o comportamento entre os líderes do setor de tintas já parece ter voltado a ter uma aderência, uma certa lógica com a parte no que diz respeito ao repasse de custos nos preços.

O prognóstico para o mercado interno continua positivo, acontecendo a intensificação da vacinação, isso torna a perspectiva mais positiva, principalmente, no segmento de serviços que é bastante importante na composição do PIB.

As expectativas do mercado estão em um crescimento acima de 5% nesse ano. Claro que ainda há elementos que preocupam bastante. A inflação bastante acentuada, essa escalada consequente de juros deve desacelerar alguns setores. As turbulências políticas na medida que vamos nos aproximando das eleições.

Enfim, temos algumas incertezas no horizonte, mas de forma geral, acho que dá para ainda ter uma visão positiva daqui até o final do ano no mercado interno.

No externo, as perspectivas são mais favoráveis, principalmente, no mercado americano que é o nosso grande mercado na área de exportação.

Os Estados Unidos devem ter um crescimento bastante vigoroso esse ano, algo em torno de 6,5%, uma base menor, mas que é algo inédito para um país nessas proporções e, um crescimento também significativo no ano que vem, estima-se em torno de 3,5%.

Acredito que possamos ter algum otimismo, digamos assim, com alguma moderação para esse 2S21 que já se iniciou.

Dando início à nossa apresentação, vamos seguir para o slide onde trazemos dois índices, o índice de Material de Construção, o ABRAMAT; da Associação da Indústria de Materiais de Construção.

Há um crescimento bastante expressivo no acumulado do semestre. É claro que temos uma base que foi no início da pandemia, no trimestre passado, mas de qualquer jeito é um crescimento importante.

Particularmente, na Eucatex percebemos alguns sinais de arrefecimento nesse segmento de construção civil, mas a perspectiva para o ano ainda é bem positiva. Uma perspectiva que segundo a ABRAMAT de fechar em 8% em relação ao ano anterior. É um crescimento que não vimos algo parecido com isso desde 2010. Então, é bastante importante.

Eu tomei nota aqui, nesse mesmo slide, costumamos trazer nas apresentações e no ano passado, nessa mesma época que fizemos a apresentação do 2T20, esse número que agora está em +24 estava em -14.

E a perspectiva para o ano de 2020 era fechar em -7. Na verdade, acabou fechando em -0,3, praticamente no zero a zero. Enfim, essa é a fotografia desse índice do setor de construção civil.

Vamos ao próximo slide. Aqui nós temos o segmento de painéis, um segmento bem importante para a Companhia. Como eu disse, o segmento de painéis está bastante demandado e bastante forte.

Na coluna do lado direito, no topo, enxergamos a ociosidade e estimamos que o setor está trabalhando 18%. Não está nesse slide aqui, mas eu tomei nota, no semestre essa ociosidade está em 17%, e isso já vem em linha.

É um número que quando consideramos que são várias unidades que produzem painéis de madeira no Brasil, essas unidades, via de regra, param para a manutenções em período de 10 a 15 dias pelo menos uma vez por ano.

E que há sempre algumas paradas dentro do mesmo, se considerarmos isso, é evidente que o que está indicado aqui como capacidade é uma capacidade nominal que normalmente não é passível de ser atingida.

Então, esse número de 18% quando fazemos a consideração dessas paradas de manutenção, é um número que é quase ocupação plena

Logo na coluna do lado nos enxergamos como estava o 2T20. Foi um momento do susto foi o momento em que as empresas, de uma forma geral, tomaram providências para reduzir a produção e reduzir a jornada. Isso fica nítido na ocupação do setor, na ociosidade do setor melhor dizendo 48% no 1T21.

Aqui na tabela do lado nós temos os crescimentos, que como eu disse, são muito vigorosos e importantes, 59% de variação de um trimestre para o outro. De novo, a base é muito baixa.

O mercado interno com 67% e o mercado externo com quase 20%, um crescimento também bastante importante quando comparamos o 2S21 com o outro. Lembrando que no 1S20 ainda não tínhamos muita notícia de pandemia.

Vamos seguir em frente. Aqui nós temos a informação da nossa receita líquida, um crescimento bastante forte e impressionante, um crescimento de 50% em relação ao trimestre passado. E, um acumulado no semestre de quase os mesmos 50%, de 47%.

Quando olhamos esses gráficos de pizza embaixo, eu fui dar uma olhada em como estavam esses números no trimestre passado, nós percebemos uma perda de vigor

da área de construção civil. No trimestre passado, esse número de 36% na pizza do lado direito estava em 45%.

Então, a construção civil perde espaço, vamos dizer assim, na composição da receita da Companhia e, a indústria moveleira e os demais ganham espaço.

Olhando do lado esquerdo e fazendo um raciocínio análogo, o setor de tintas no 2T20 estava com 26% de participação e agora está com 18%. Isso reflete as dificuldades que nós enfrentamos nesse segmento ao longo desse trimestre.

Seguindo adiante, nesses próximos três slides vamos falar especificamente agora mais da Eucatex, começando pelo segmento de Madeira. Olhando o gráfico de pizza do lado direito, são esses os produtos que compõem o segmento de Madeira: painéis de MDP, MDF, Fibras e Pisos.

Aqui também fui dar uma olhada como estavam esses números no trimestre passado e, o que vemos é que o número de pisos laminados, comparativamente ao mesmo período do ano passado, perdeu 4 pontos, corroborando a maior dificuldade do segmento de construção civil.

Olhando os gráficos de barra na parte inferior do slide é possível perceber que a Eucatex teve um bom crescimento tanto no trimestre quanto no semestre em termos de volume. Mas esse crescimento ficou aquém do mercado, o mercado teve um crescimento maior. Isso se explica pelo fato de que o mercado tem uma disponibilidade de capacidade ociosa maior do que a Eucatex tinha.

Quer dizer, a Eucatex trabalhou dentro dos limites da sua disponibilidade, veremos que nós fizemos algumas paradas nesse trimestre, mas enfim ficamos mais tamponados pela nossa disponibilidade do que propriamente pelo mercado.

Por outro lado, olhando na tabela do lado superior esquerdo, nós conseguimos crescer bastante a nossa receita. Portanto, os nossos preços e as nossas receitas tiveram um crescimento de 32% no trimestre em volume e, crescemos quase 69% em faturamento.

O mesmo se aplica para o semestre com um crescimento de 16,2% em volume e 54% no faturamento. Então, foi uma correção de preços muito significativa no período.

Seguindo adiante, aqui nós temos informações sobre a Utilização da Capacidade Instalada no segmento. No lado esquerdo da parte superior uma ótima ocupação das linhas de fibra. Essas linhas de fibra, nós temos duas em Salto e três linhas em Botucatu.

E, uma ocupação já menos positiva tanto do HDF quanto do MDP. Então, precisamos somar 72 mais 10. Para comparar aos demais painéis esse número foi de 82 no MDP e de 77 no MDF.

Em ambos, nós tivemos paradas para manutenções, paradas longas para manutenções no trimestre. No MDP inclusive, trocamos um elemento importante no processo produtivo que é a cinta que faz a formação do painel na prensa. Isso demandou bastante e foi um investimento significativo, mas isso acabou afetando a ocupação da capacidade.

Nos gráficos de pizza abaixo não tem muita novidade. O que podemos comentar é que se alguém comparar com os dados do ano anterior perceberá um crescimento da importância da Madeira na composição do custo.

O estado de São Paulo onde a empresa está localizada está bem posicionado em termos de madeira. Os preços de madeira subiram bastante e a disponibilidade deu uma enxugada no mercado. Isso está refletido na maior participação da madeira na composição dos custos.

Indo para o slide oito. O segmento de tintas era o próximo. Aqui fica bem nítida a dificuldade que nós enfrentamos neste trimestre.

Como eu disse, a escalada de custos foi muito forte e a Empresa optou por tentar preservar de alguma maneira a sua margem. Esse movimento não foi fácil porque os líderes de mercado de tinta tiveram uma política muito agressiva e procuraram ganhar espaço no mercado. E temos usado essa expressão de tamponar os preços, quer dizer eles mantiveram seus preços baixos no sentido de não repassar custo, buscando volume e *market share*.

É evidente que é muito difícil vender a nossa tinta das marcas líderes. Então, o que foi possível fazermos entre buscar um certo equilíbrio de margem e ter um certo mínimo de perda de *market share* esse foi o resultado no trimestre.

Como vemos do lado da tabela, o mercado cresce praticamente 34% no trimestre. Quer dizer, o mercado está positivo, mas a Eucatex perde comparativamente ao período do ano passado 18% praticamente em volume. No semestre, há um crescimento de volume, no acumulado do semestre crescemos 4,5%, mas está aquém do crescimento do mercado que foi de praticamente 32%.

Por outro lado, quando comparamos o movimento e a receita percebemos que, na medida do possível procuramos repassar os custos que enfrentamos através de aumentos de preços. Perdemos quase 18% no volume, mas só perdemos 3,2% na receita. Nós crescemos 4,5% no volume, mas cresce quase 20% na receita do semestre.

No lado direito embaixo temos a ocupação. Também para dar a informação de como isso estava no trimestre, estava em 67% e agora caiu para 55%.

No slide seguinte temos uma série de índices, um DRE desconstituído, vamos falar assim, vamos percorrer esses gráficos. A nossa receita, como dissemos, teve um crescimento bastante significativo no trimestre atingimos R\$ 556 milhões de receita líquida. No semestre, um crescimento igualmente importante, R\$ 1,86 bilhão, praticamente.

O lucro bruto e a margem bruta também com comportamento muito positivo, ganhamos 6 p.p. de margem bruta e um crescimento em reais de 80%, quer dizer, saímos de R\$ 113 milhões para R\$ 204 milhões, também um crescimento importante no semestre que é o gráfico de baixo acumulado.

Nas despesas com vendas e despesas administrativas temos um incremento de 23%. Aqui é importante pontuarmos duas questões. Primeiro, obviamente há uma variação das despesas comerciais comparadas à receita porque parte delas são variáveis.

Nós também experimentamos nesse período uma escalada nos fretes, que influenciaram bastante essa parte das despesas com vendas. Em fretes internacionais tivemos números que praticamente os fretes com contêiner dobraram de valor quando comparados a igual período do ano passado e a grande dificuldade nos embarques por escassez de navio, com um cenário bastante desafiador na exportação nesse sentido.

É importante também lembrarmos que ano passado, na parte de despesas administrativas, estávamos em plena pandemia e implantamos uma série de medidas de redução de custos, de gastos e de jornada que acabam influenciando o comparativo das duas situações.

O EBITDA tem um comportamento também bastante positivo, crescemos na margem EBITDA praticamente 24%, número que se manteve, que é o número do trimestre que se manteve igual ao semestre, quer dizer é um número bastante positivo comparado ao mesmo período do ano passado, uma evolução muito positiva.

E em termos de evolução nominal, 6% de crescimento em um trimestre contra praticamente 100% no semestre contra o semestre do ano passado. O lucro líquido teve comportamento também bastante importante, refletindo toda essa melhora de receita de margem que nós apresentamos.

Vamos seguir adiante. Endividamento, que também é um quadro positivo. As nossas disponibilidades comparadas ao mesmo período do ano passado tiveram um crescimento importante. Isso pressiona menos a Companhia no curto prazo. Olhando o gráfico de pizza na parte inferior ainda tem uma concentração importante do curto prazo no endividamento, mas esse número era maior no semestre passado.

No semestre passamos encerramos com 61% no curto prazo, isso caiu para 51%. Só que a nossa disponibilidade no semestre passado era algo ao redor de R\$ 25 milhões e agora é algo em torno de R\$ 93 milhões.

Há uma redução importante na dívida nos últimos 12 meses de praticamente R\$ 100 milhões. Nesse mesmo período do ano passado estávamos com R\$ 465 milhões, agora estamos R\$ 367 milhões, então R\$ 6 milhões a menos de dívida uma redução significativa.

Comparando a relação dívida / EBITDA ano passado, nessa mesma época, a dívida era 1,7x o nosso EBITDA. Isso caiu para um 1,2x e agora está 0,8x, ou seja, a dívida é menor do que o EBITDA que devemos gerar ao longo desse ano de 2021.

Em termos de relação de moeda nacional e moeda estrangeira também há uma redução em relação ao mesmo período do ano passado. Estamos com 46% de moeda estrangeira e agora estamos 37%.

Vamos falar sobre investimentos. Aqui estão os valores gastos no trimestre. São números mais expressivos do que o trimestre do ano passado. E a programação deste

ano de 2021 é de praticamente R\$ 175 milhões como o está nessa chamada do lado direito.

No ano passado o programa era ao redor de R\$ 140 milhões, ou seja, seja um crescimento importante na parte de investimentos. Aqui duas explicações: a primeira, e talvez mais importante, é a taxa do aumento de plantio.

Nós estamos incrementando o nosso plantio ano a ano, buscando depois da aquisição da linha nova, da linha da Duratex de Botucatu estamos buscando autossuficiência, novamente autossuficiência em madeira. Para isso, estamos incrementando o plantio e, portanto, incrementando os investimentos em floresta.

Há também uma correção muito importante de custos. Os custos para peças e serviços importados principalmente, subiram muito, daí também o impacto que eles têm na previsão de investimento de sustentação do ano.

Vamos adiante, aqui tem as informações das fazendas da Eucatex, todas no estado de São Paulo. Fui dar uma olhada como estava esse número ano passado e, aqui tem um crescimento em linha. Como estamos mencionando, nós temos mais de 4 mil hectares de florestas plantadas, quando comparamos o número desse ano com o número do ano passado.

Ele também está em linha com o gráfico de baixo, sobre o que eu disse dessa busca da autossuficiência e do incremento no nosso volume de plantio anual. No nosso programa temos 7 mil hectares bastante superior ao realizado em 2020, nessa nossa busca da autossuficiência.

De uma maneira bastante sucinta, era isso que tínhamos para passar aos senhores. Se houver alguma pergunta, ficamos à disposição. Obrigado.

Guilherme, Condor Insider:

Oi, pessoal. Tudo bem? Parabéns pelos resultados. Gostaria de saber se com essa melhora operacional vocês conseguiriam falar um pouco mais sobre a questão de dividendos. Fora isso, vocês já estão conseguindo ver um segundo semestre com uma demanda tão forte quanto no primeiro semestre? Tem algum tipo de queda ou essas coisas?

Como vocês estão conseguindo fazer os repasses de aumento de preços para os clientes? Então tendo muitas dificuldades ou muita resistência dos clientes? Era isso. Muito obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia, Guilherme. Obrigado pelas perguntas. Com relação a dividendos, esse ano nós temos um compromisso com a distribuição de dividendos que deve se iniciar próximo do final do ano. São dividendos inclusive que estavam retidos há algum tempo. Não está vindo na minha cabeça, mas acho que são dividendos entre 2014 e 2019.

Temos uma distribuição importante programada para esse ano. Para o ano que vem, aguardaremos obviamente o fechamento do ano, mas deve haver uma distribuição também por conta do resultado desse ano, significativo de dividendos.

Com relação às demandas, como nós mencionamos ao longo dessa rápida apresentação, estamos bastante seguros, vamos assim nas demandas do segmento de madeira, tanto no mercado interno quanto no setor externo. Como mencionamos, o nosso principal mercado é o americano e a demanda está bastante robusta.

Com relação aos produtos de construção civil, há uma preocupação, vamos dizer assim, manifestada também durante essa apresentação em relação à escalada de custos e a dificuldades de colocação de preço por uma estratégia da concorrência no afã de buscar volume e *market share*.

Parece que essa estratégia, como percebemos nas últimas semanas, está relativamente abrandada. De forma que acho que teremos um pouco mais de disciplina nessa relação custo / preço.

Ainda enxergamos, como mostramos, que o setor tem demanda. O setor de construção civil parece arrefecer aquele crescimento, mas é um patamar, sem dúvida nenhuma, mais elevado.

A questão de repasse de preço é um pouco disso que eu disse, no setor de painéis está um pouco menos complicado, no setor de construção civil foi bem complicado notadamente no setor de tintas, mas parece que está um pouco mais abrandada essa questão agora. Espero ter respondido as suas perguntas.

Flávio Bicca, Investidor Pessoa Física:

Bom dia, José Antônio. Pessoal da Eucatex, obrigado pela oportunidade. Parabéns pelos resultados e também pela redução da dívida líquida de forma nominal que há anos eu esperava esse momento. Isso aconteceu, está acontecendo, vocês estão aproveitando para reduzir a alavancagem aproveitando o bom momento, concordo muito com isso. Espero que continue assim.

Gostaria de saber se essa melhora nesses números da Empresa já estão se refletindo em menores *spreads* nos empréstimos. Quais são os objetivos para o financiamento e endividamento da Companhia visando os próximos exercícios? Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia, Flávio. Obrigado pelas perguntas. Nós ainda temos um desafio que estamos repetindo em algumas teleconferências seguidas que é trazer um alongamento desse curto prazo da Companhia. Temos diversas frentes abertas, mas ainda não encontramos uma equação que julguemos satisfatória.

As ofertas que nós tivemos de prazos mais longos, na nossa visão, elas não são positivas para a Companhia e dariam uma sinalização errada no sentido de custo, relativamente às dívidas de curto prazo. Mas enfim, esse desejo e essa busca continuam.

Com relação ao nível de endividamento, talvez tenhamos uma posição um pouco mais conservadora no sentido de ficar um pouco acima ou em torno desse 1 / 1. Ou seja, nesse ritmo que nós estamos deve começar a ter outras oportunidades de crescimento via investimento para a Companhia.

Não pretendemos nos endividarmos, a Companhia é bastante conservadora nesse sentido, mas já atingimos um nível bastante baixo na relação dívida / EBITDA. Obrigado.

Ruan Pires:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer uma pergunta. Parabéns pelos resultados a toda Companhia. Eu tenho uma pergunta com relação a uma linha patrimonial específica.

Nós vimos que ao longo do ano e, principalmente no 1T21 para o 2T21, houve uma subida na linha da conta de estoques como se a Companhia houvesse se estocado e foi bastante significativo no impacto da geração de caixa, dado que subiu em torno de R\$ 280 milhões para R\$ 340 milhões em um trimestre.

Vocês poderiam comentar o que explica isso? É alguma coisa de fechamento de trimestre que não chegou a ser reconhecido ou se existe algum desafio comercial dentro dos diversos segmentos, dado que para essa magnitude talvez não só tinta, mas talvez outros produtos também tenham sido estocados. Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Bom dia, Juan. Obrigado pelas perguntas. De fato, nós experimentamos um aumento de estoque. Esse aumento no que diz respeito a matérias primas, embalagens etc., fisicamente ele não existe. Mas o que tem ocorrido é uma escalada de custos que acaba se refletindo no valor em reais dos estoques.

Isso também é válido para os estoques de produtos acabados, que também tem seu valor corrigido na formação de custos. Então, isso é a maior explicação para essa variação de estoque.

No que diz respeito a essa virada de semestre, nós acabamos ficando com um volume importante de exportação. Eu não saberia te colocar agora exatamente o volume, mas foi um volume importante que não conseguimos embarcar.

A Companhia e, de forma geral aqui no Brasil, talvez vocês tenham a oportunidade de ouvir isso de outras empresas, tem enfrentado um desafio muito grande na parte de exportação, não só pela escalada de custo de frete. Como mencionei, em alguns destinos mais que dobrou o custo do contêiner, mas também ou principalmente pela disponibilidade de navio e de contêiner.

O volume de carga que está sendo transacionado no mundo cresceu uma barbaridade e, está tendo uma escassez muito grande de contêineres. Nós estamos criando algumas alternativas para fugir do contêiner. Já fugimos, por assim dizer, da exportação via contêiner na chapa de fibra.

Temos exportado no que chamam de *break bulk*, que é a carga solta. Estamos tentando viabilizar isso também para as exportações de MDF. Se nós conseguirmos

isso, tem um significado importante para a Empresa porque abriria uma alternativa ao contêiner e também uma alternativa de custo.

Mas enfim, voltando para a parte de estoque, as principais explicações são: a escalada de custos que se reflete em preços de matéria prima e de produto acabado e; esse represamento de exportação na virada de junho e julho.

Ruan Pires:

Está ótimo, José Antônio. Obrigado pela explicação. Se eu puder só fazer uma segunda pergunta, acho que vem um pouco como curiosidade também em relação ao alongamento da dívida.

Nós sabemos que a Companhia tem tido essa tentativa, esse desafio já há algum tempo. Em termos de alternativa, já foi avaliado fazer algum tipo de Sales Leaseback dado que a Companhia tem muitos ativos florestais e poderia ter a oportunidade junto a TIMO's de fazer alguma coisa nesse sentido? Obrigado.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Sim, essa é uma das alternativas de estudo que estão na mesa que é justamente olhar esse maciço florestal nosso e buscar alguma coisa nesse sentido. Temos sido procurados por essas TIMO's como você mencionou e essa é uma possibilidade.

Claro que o grande desafio é acertar a expectativa de remuneração com a nossa expectativa de custo de uma linha como essa ou de uma operação como essa, mas isso está em estudo sim.

Ruan Pires:

Está ótimo. Obrigado.

Osmar Alves:

Bom dia. Eu queria perguntar se a Companhia ainda tem ações em tesouraria. E se tem, qual é o plano para cancelar ou o destino?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Osmar, peço perdão porque esse número deveria estar bem presente na minha cabeça. Tenho impressão que sim, temos. Esse número não tem se alterado, é capaz que você saiba esse número com um pouco mais de acuidade do que eu. Mas acredito que devemos ter em torno de 400 mil ações em tesouraria, algo desse gênero.

Enfim, isso está ali parado, nesse momento não temos nenhum plano específico ou destino para isso.

Osmar Alves:

Ok, muito obrigado.

Rony Clever Ribeiro:

Olá. Parabéns pelos resultados. Acho que a Empresa tem apresentado resultados robustos nos últimos trimestres. Olhando nos resultados, verificamos um certo descompasso entre a geração do resultado efetivamente e a conversão disso em disponibilidades e caixa, o que até explica um pouco de demora para o pagamento dos dividendos. Isso volta um pouco às questões que foram repassadas pelos colegas.

Não seria mais oportuno a Empresa aproveitar esse momento de mercado para emitir dívida para que possa ter disponibilidade para facilitar os investimentos, para aliviar um pouco essa pressão de curto prazo que ela tem? Essa é a minha dúvida.

José Antônio Goulart de Carvalho:

Antes de responder, concordo com você. Essa é uma busca que a Companhia faz no sentido desse alongamento, de dar essa pressão de curto prazo, ainda que ela esteja menor do que já foi.

Agora também é importante pautarmos o perfil da Companhia. A Companhia é uma companhia de base florestal com unidades produtivas que funcionam 24 horas por dia. Acho que nós mostramos próximo dos últimos slides, como é relevante os investimentos em floresta e em sustentação fabril para a manutenção das nossas atividades.

Quando olhamos o EBITDA que a Companhia gera, é importante ter em mente que diferentemente talvez de..., temos um exemplo em casa. Por exemplo, na nossa unidade de tintas, os investimentos em sustentação são muito pequenos, relativamente comparados ao faturamento. Assim como não temos necessidade de reposição florestal.

Quando você olha o caixa, consegue enxergar que esse caixa em si representa de fato a disponibilidade que a Companhia conseguiu gerar naquele período. Quando você olha uma empresa de base florestal, isso já é bastante diferente. Então, há que se pontuar isso.

Mas eu concordo, a Companhia tem procurado fazer isso, tem melhorado o perfil desse endividamento de curto prazo, mas ainda tem um caminho importante a percorrer.

Rony Clever Ribeiro:

Obrigado, José Antônio. Se eu puder só complementar. Acompanho a Eucatex, embora ela tenha pouco mais de 40 anos, já há alguns anos, parte dele sendo acionista e parte não sendo.

A impressão que às vezes eu tenho é que ela é uma empresa sólida, uma empresa histórica de muitas décadas. Eu não sei se existe um plano de crescimento mais persistente para que a empresa, de fato, conquiste mais espaço no mercado e entre em outras frentes.

A minha pergunta especificamente é a Empresa tem um planejamento olhando cinco ou dez anos para que ela possa ter um *trigger* de crescimento além da atividade recorrente dela, que como você bem disse é muito baseada na atividade florestal?

José Antônio Goulart de Carvalho:

Esses são debates constantes entre a Diretoria e o Conselho no sentido de termos esse olhar para o futuro. Nós temos estudado algumas alternativas.

Assim, sem querer me adiantar ou passar alguma informação mais estratégica, esse é um olhar que estamos tendo e, apesar das dificuldades que eu mencionei ao longo dessa apresentação, está mais voltado à parte de construção civil do que algum crescimento na área de madeira.

Enfim, temos esse olhar para o futuro. Como eu até mencionei, esse nível de endividamento é bastante baixo. Apesar dessa pressão de curto prazo, o baixo nível de endividamento permite sim que a Companhia, por assim dizer, se endivida mais para ter uma trilha de crescimento futuro mais robusta.

Rony Clever Ribeiro:

Obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora gostaríamos de passar a palavra para as considerações finais da Companhia.

José Antônio Goulart de Carvalho:

É mais no sentido de novamente agradecer àqueles que nos acompanharam nessa manhã. Agradecer principalmente aos que nos fizeram perguntas. Nesse último slide estão as nossas informações para contato e que nós estamos absolutamente à disposição para novos esclarecimentos que ocorrerem, tanto que ocorrerem aos senhores agora de manhã e que possam vir a ocorrer. Estamos sempre a disposição. Obrigado. Bom dia a todos.

Operadora:

A vídeo conferência de resultados referentes ao 2T21 da Eucatex está encerrada. O Departamento de Relações com Investidores está à disposição para responder às demais dúvidas e questões. Muito obrigado aos participantes e tenham um bom dia.



“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”

