

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 1T09. Estão presentes o Sr. José Antonio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores da Eucatex, e o Sr. Sérgio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de 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 esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Eucatex, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Eucatex e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. José Antonio Goulart de Carvalho, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. José Antonio, pode prosseguir.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Bom dia, senhoras e senhores. Obrigado por estarem nos acompanhando em mais esta divulgação de resultados da Eucatex, relativa ao 1T09.

Antes de a gente iniciar, nesse trimestre eu acho que estamos com uma circunstância diferente. Nos trimestres anteriores, de maneira sistêmica, nós vínhamos registrando resultados, não só em termos de receita mas de forma geral, crescentes; nesse trimestre, como os senhores poderão ver, nós vamos apresentar um recuo na receita e também nos resultados.

A gente atribui isso principalmente a fortes ajustes ocorridos no final do ano passado e no início deste ano, ajustes estes oriundos dessa crise que se instalou. Mas entendemos que, vamos dizer assim, a intensidade desses ajustes já começa a dar sinais de arrefecimento, a gente entende que foram ajustes pontuais de estoque, esses estoques, nos nossos diversos segmentos, na cadeia dos diversos segmentos, estão equacionados, de tal forma que esperamos uma melhoria nos resultados nos trimestres que estão por vir.

Vamos passar diretamente para o slide número três, onde a gente traz algumas informações desse 1T09. A primeira é essa que nós mencionamos, acerca da receita. Nós registramos uma queda de praticamente 11% na receita bruta, que atingiu R\$189,4 milhões, ante R\$212,6 milhões do 1T08. A notícia bastante positiva vem da

margem bruta e do lucro bruto, que não obstante a gente tenha registrado essa queda na receita, o nosso lucro bruto, em Reais, cresceu em relação ao 1T08, e nós tivemos uma melhoria na nossa margem bruta em torno de 5 p.p.

Os senhores vão poder notar, ao longo da apresentação, que essa melhoria de margem bruta é muito mais oriunda do programa de ajustes de custos, principalmente fixos, que a Companhia desenvolveu nesse período, muito mais do que de movimentos de matéria-prima ou de preços.

Com relação ao EBITDA, principalmente como resultado dessa baixa, dessa redução do faturamento, nós tivemos também uma redução no EBITDA, que ficou em R\$30,9 milhões nesse 1T09, e nossa margem EBITDA caiu 0,5 p.p., ficando em 20,2% contra 20,7% do trimestre anterior.

Destaque positivo: aumento no faturamento de tintas. Os senhores vão ver mais adiante, nós tivemos uma redução no volume, mas tivemos um crescimento no faturamento, e esse crescimento foi da ordem de 12%.

Sempre estamos dando informação acerca da nossa nova linha de HDF e MDF, que está em construção, que está em fase de implantação. Nós, como falamos na divulgação dos resultados referentes ao ano de 2008, nós fizemos um ajuste no cronograma dessa fábrica, e nós devemos iniciar a produção não mais em meados deste ano, mas no final deste ano. Este ajuste de cronograma foi positivo do ponto de vista de negociação, da parte de implantação da fábrica, porque nós conseguimos resultados bastante positivos no que diz respeito à contratação de estruturas metálicas, contratação de serviços de montagem etc.

Vamos adiante, para o slide número quatro. Neste slide nós apresentamos a composição da nossa receita, destacamos o crescimento e a importância da receita no segmento de tintas, que nesse trimestre passou a representar 21% do faturamento da Empresa. Para os senhores terem uma idéia, no ano de 2006 a representatividade desse segmento era em torno de 13%.

Também trazemos como destaque a questão da redução da representatividade do faturamento de MDP. Nós vamos apresentar isso aos senhores mais adiante, nós tivemos uma redução no volume de venda de MDP, mas essa redução foi bastante inferior àquela ocorrida no mercado em que nós atuamos.

Neste slide número cinco nós não trazemos nenhuma novidade específica, mas são informações importantes acerca da nossa unidade de chapa de fibra, ficou mais a título de registro, principalmente para aqueles que estão nos acompanhando a partir desta conferência de hoje.

Essa é a primeira unidade fabril do Grupo, em termos de área construída é a maior, temos nessa unidade 754 colaboradores, mais uma vez é nela que nós fazemos as chapas de fibra, que representam por volta de 1/3 do faturamento da nossa Empresa. Nessa fábrica nós temos uma capacidade de 240.000 m³ de chapa e é uma unidade bastante verticalizada; nela nós também produzimos, a partir da chapa dura, painéis de divisórias, segmento que nós somos líderes de mercado, e portas. Portas essas tanto para o segmento de divisórias quanto para o segmento de construção civil. São portas eminentemente populares, econômicas, e a gente está vendo com bastante otimismo face ao programa do Governo para construção de novas moradias.

Seguindo adiante, são informações operacionais dessa unidade. Primeiro vamos olhar o gráfico de barras, à direita. Nós apresentamos uma redução de volume em relação ao 1T08, uma redução discreta em torno de 2%, mas quando nós comparamos essa redução com aquela ocorrida no mercado, que está ali abaixo, deu em torno de 18%, a gente vê que operacionalmente a Companhia teve um desempenho bastante positivo.

O resultado disso a gente pode ver no lado esquerdo, no *market share*, que há um ganho de *market share* no mercado interno. Nós crescemos de 47% para 49%, e é importante também destacar que esse decréscimo discreto, vamos dizer assim, no volume de chapa de fibra é oriundo de uma redução no mercado interno, mas de um crescimento bastante expressivo no mercado externo. O nosso volume no mercado externo cresceu 130% em relação a igual período do ano passado.

Bom, vamos seguir para o slide número sete, trazendo informações acerca da nossa unidade de Botucatu. Nela nós produzimos MDP e produzimos os pisos laminados. Essa é uma fábrica bastante diferenciada, porque nós, ao contrário dos nossos concorrentes, que para venderem uma chapa revestida têm que realizar pelo menos três operações diferentes, nós somos capazes, nessa unidade, de entregar uma chapa revestida a partir de uma operação só. Quer dizer, enquanto a chapa de MDP está sendo formada, ela também já está recebendo um papel decorativo, ela também já está recebendo um acabamento. Isso dá para a nossa Empresa uma liderança de custo bastante importante. A nossa capacidade instalada nessa fábrica é de 430.000 m³, também somos capazes de produzir 7,2 milhões de metros de pisos e revestir 20 milhões de m² de painéis.

Seguindo adiante, para a parte mais operacional de desempenho dessa unidade, começando pelo MDP. Como nós dissemos, de início nós tivemos um decréscimo no nosso volume, comparativamente ao 1T08. Esse decréscimo foi da ordem de 12%; em compensação o mercado no qual nós estamos inseridos decresceu pouco mais do que 18%. O resultado disso, a gente pode ver do lado esquerdo, é um incremento na nossa participação de mercado e a gente vê que a partir desse menor volume nós tivemos um aproveitamento da capacidade instalada um pouco menor do que no trimestre anterior.

A relação de preço/custo, que é esse gráfico, essa linha vermelha, houve uma redução discreta nessa relação, muito mais em função de reajustes de matéria-prima ocorridos nesse 1T, mas que de certa forma começam a arrefecer já a partir do mês de abril.

Seguindo adiante, este é um slide que a gente sempre faz questão de apresentar, e eu acho que neste momento é um slide que retrata bem a estratégia da Empresa, que neste momento é absolutamente importante. A gente vê no gráfico de barras ali embaixo, à esquerda, se o mercado trabalha em torno de 27% dos produtos no mercado são produtos acabados, enquanto a Eucatex, nesse trimestre, vendeu 96% dos seus produtos acabados. Evidentemente que quando nós temos um produto acabado, a gente tem uma proximidade, uma fidelidade nossa e do cliente muito maior do que quando se vende um produto sem acabamento, que é, basicamente, um produto commodity. A gente sabe que várias empresas estão entrando no mercado, que várias empresas estão aumentando a sua capacidade de produção no mercado, isso está trazendo um nível de oferta maior do que aquele do passado, então essa diferenciação vai nos permitir certamente ter melhores resultados do que a média.

Seguindo adiante, nós enfim apresentamos simplesmente um slide ilustrativo, mas que mostra bem a nossa estratégia nesse segmento. Nós trazemos alguns dos

lançamentos que nós apresentamos na FIMA, que é uma feira de matéria-prima muito importante que se realizou no pólo moveleiro de Bento Gonçalves, que é um dos pólos mais importantes do Brasil. Nessa feira nós apresentamos novos padrões, padrões exclusivos da Eucatex e absolutamente diferenciados do restante da concorrência, não existe nada parecido que seja produzido pelos nossos concorrentes. Como a gente disse, esses produtos diferenciados certamente vão proporcionar uma facilidade, uma fidelidade maior dos clientes com a nossa Empresa.

Adiante, trazendo informações acerca do piso laminado. Esse trimestre foi difícil para a nossa Empresa, no que diz respeito a esse segmento. Nós perdemos praticamente 22% de volume com relação a igual período do ano passado, enquanto o mercado perdeu em torno de 12%; nós tivemos um mês de janeiro bastante difícil, isso acabou, no próprio trimestre, fazendo com que a gente tivesse uma redução de participação no mercado. Esse não é o principal segmento da Empresa, mas não deixa de ser importante; ele representa algo em torno de 8% da receita da nossa Empresa. Uma série de ajustes internos já foi promovida e a gente já tem aí, no final do mês de março, início do mês de abril e neste mês de maio uma recuperação do nosso posicionamento em termos de *market share*, de forma que a gente acredita que já no 2T a gente traga números diferentes, traga números melhores.

Esse também é um segmento onde a gente, olhando a curva vermelha, tem uma deterioração na relação de preço/custo, isso é muito fruto de muitas matérias-primas desse segmento estarem ligadas a USD e terem sofrido uma majoração nos seus valores.

Indo adiante, vamos para a unidade tintas e vernizes; é uma unidade inaugurada em 1994, é certamente ainda uma das mais modernas instalações para produção de tintas. Nós temos uma capacidade instalada em um único *site* muito grande, uma escala muito boa, nós temos 36 milhões de galões instalados nessa unidade, que fica em Salto, com 200 colaboradores.

Seguindo adiante, as estratégias que nós estamos desenvolvendo no segmento de tintas têm se mostrado bastante adequadas. A gente vê, começando pelo gráfico de volume, que há uma redução de volume em relação ao ano passado, nós tivemos uma redução em torno de 5%. Por outro lado, as informações que nós temos é que o mercado, o segmento de tintas teve uma variação negativa acima de 8%, essa é uma estimativa nossa, não temos dados absolutamente oficiais.

Por outro lado, a gente vê no gráfico vermelho de linha que a gente teve uma recuperação importante da relação preço/custo, nós tivemos uma importante recuperação de preço nesse período, reposicionamos a rentabilidade da unidade em um patamar superior. Mesmo com essa perda de volume, como nós dissemos, nós entendemos que continuamos com uma participação de mercado em torno de 7%, se a gente olhar o gráfico da esquerda, utilizamos um pouco menos da capacidade instalada da unidade.

Passamos agora para o slide número 14, encerrando com isso a apresentação da parte operacional das unidades. Neste slide de número 14, nós trazemos informações financeiras acerca do resultado. A primeira que a gente comenta, já na abertura nós o fizemos, é a questão da receita líquida, que registramos uma redução na ordem de 12% da receita líquida. Destacamos, mais uma vez, a notícia importante no que diz respeito à margem bruta, esse crescimento de 5 p.p., fazendo o nosso lucro bruto, em

Reais, estar maior do que o lucro bruto do ano passado, mesmo diante de um cenário de perda de receita líquida.

Despesas administrativas, uma pequena redução, quer dizer, quase uma estabilidade, mesmo diante dos dissídios normais que ocorreram nesse período de um ano. As despesas comerciais, a expectativa era de uma queda em função da menor receita líquida, essa queda não ocorreu e o principal fator dessa queda não ter ocorrido é o crescimento das vendas de exportação; como nós mencionamos, crescemos 130% em volume e 170% em receita, e as vendas para o mercado externo têm um nível de despesa comercial variável maior do que aquelas do mercado interno. Então, é por isso que nós registramos um crescimento nas despesas comerciais.

Seguindo para a última linha, a gente vê uma redução no lucro líquido, em torno de R\$10 milhões. A gente quer chamar a atenção que, no trimestre passado, no ano anterior, nós tivemos alguns eventos não recorrentes, um dos principais foi o registro do ganho da venda de uma fazenda, que está ali como resultado não recorrente, e alcançou o valor de R\$7,5 milhões. Neste ano nós não tivemos eventos dessa ordem, e esse é um dos fatores também que fez com que apresentássemos um lucro menor do que aquele do ano passado.

Vamos adiante, isso aí não tem nenhuma grande novidade, mas de qualquer jeito, como em outros casos, fica a título de registro a informação nova no que diz respeito ao plantio de novas florestas. Nesse trimestre plantamos ou reconduzimos 1.100 hectares de novas áreas; a informação importante é a questão do raio médio que nós temos, da ordem de 120 km para Salto e 50 km para Botucatu, um raio médio bastante competitivo quando comparado aos da concorrência, e a informação acerca do nosso total de florestas, nós temos 62 fazendas, totalizando 44.000 hectares.

Adiante, também este não é um tema novo, no que diz respeito à sustentabilidade, está dando informações acerca do nosso programa de reciclagem de madeira. Nós reciclamos nesse trimestre um total de 25.000 toneladas contra um total de 88.000 toneladas no ano passado. Se a gente anualizar esse volume de 25.000 toneladas, alcançaríamos em torno de 100.000. Esse volume de 100.000 toneladas anualizado corresponderia a, aproximadamente, 800 hectares de florestas, e que, se essas terras tivessem que ser adquiridas pela Eucatex para produzir esse volume de madeira, nos custaria algo em torno de R\$10 milhões de imobilização.

Informações sobre investimentos: investimos um total de R\$23,6 milhões nesse trimestre, a maior parte desse investimento, 2/3 dele concentrados na nova linha, e a gente aproveita também para trazer informação do volume que foi investido nessa nova linha em 2008, que foram R\$72 milhões.

Falando ainda da nova linha, nós já comentamos que ajustamos a previsão de entrada dela em operação para o final deste ano, essa é uma linha, vamos dizer assim, bastante diferenciada daquelas linhas que vêm entrando em operação, daquelas linhas que estão sendo colocadas em marcha pela concorrência. Essa é uma linha para fazer chapas finas, chapas de alta densidade. A concorrência, de forma geral, tem instalado fábricas para fazer chapas grossas, chapas de menor densidade ou chapas de MDP. Essa é uma linha que, de certa forma, nasce vendida; no nosso programa nós já temos 1/3 dela voltada para exportação, com essas vendas já totalmente mapeadas. Temos também a possibilidade de, a partir dela, fazermos divisórias, que nós já mencionamos, somos líderes de mercado, fazermos portas e pisos. Então é uma linha bastante versátil do ponto de vista produtivo, quer dizer, ela

não está só focada no segmento da indústria moveleira e no segmento da revenda, ela tem outras alternativas para escoamento.

O slide número 19 traz algumas fotos do canteiro de obras. O slide número 20 traz um modelo esquemático da instalação da nova planta, fica também a título de informação para os senhores.

Vamos seguir para o slide número 21. Neste slide a gente traz informações sobre o endividamento financeiro da Empresa. Não obstante já termos investido um volume significativo de recursos, o nosso endividamento, nossa dívida líquida está estabilizada nesse patamar em torno de R\$81 milhões. Mais de 2/3 dessa dívida é para liquidação a longo prazo, e o que a gente tem é uma pequena mudança na relação dívida/EBITDA, muito menos pelo crescimento da dívida e muito mais por essa pequena redução que houve no EBITDA desse 1T09.

Adiante, essa é uma novidade que não tínhamos trazido nas edições anteriores e que a gente apresenta com muito orgulho. A Eucatex recebeu um prêmio da Revista Gestão RH, ficando entre as dez melhores empresas no que diz respeito à cidadania corporativa. A revista basicamente avaliou as práticas das empresas e o engajamento dos colaboradores quanto à responsabilidade sócio-ambiental e aspectos relacionados à sustentabilidade. Participaram empresas importantes, como os senhores podem ver nessa lista que está aí apresentada, e a gente, mais uma vez, com muito orgulho, ficou entre as dez primeiras.

Informações a respeito do mercado de capitais. Nossas ações terminaram cotadas nesse final de trimestre a R\$2,50. A nossa relação comparada com a concorrência ainda continua bastante favorável, os outros estão com múltiplos em torno de 5x, 6x, e nós de 2,4x, e mais uma vez nós reiteramos a boa oportunidade de investimento nas ações da Eucatex.

Acredito que com isso a gente encerre esta primeira fase, abrindo aos senhores a possibilidade de formularem perguntas. Então, aguardamos as eventuais perguntas. Obrigado.

Fábio Magalhães, BW Asset:

Bom dia, Sérgio, bom dia, José. Eu queria saber qual é a expectativa de vocês para o mercado de painéis para 2009, 2010? A oferta de vocês e em relação a mercado, o que vocês acham?

José Antonio Goulart de Carvalho:

Com relação ao mercado em si, como a gente tem mostrado nesta apresentação, há pouco, esse 1T09 registrou uma queda até significativa com relação ao igual período do ano passado. A gente reputa que esta queda é muito mais fruto de ajuste nos estoques do que propriamente dita uma tendência que deve perdurar ao longo deste ano. A gente não vê essa queda continuada, enfim, isso é meramente um palpite, mas nós da Eucatex entendemos que o mercado de painéis este ano deve apresentar certa estabilidade em relação ao ano passado, quer dizer, não esperamos grandes mudanças, nem para melhor, nem para pior.

Por outro lado é certo que, ao longo deste ano, uma série de novas plantas entram em operação, então nós vamos ver um cenário onde nós temos uma estabilidade de demanda e um crescimento de oferta. Isso certamente, pela lei de oferta e demanda,

deve trazer algum desconforto para os participantes desse segmento. Nós particularmente, evidentemente não vamos estar imunes a essa dificuldade, mas entendemos que estamos, de forma geral, melhor preparados do que o restante da concorrência, porque, como demonstrado, ao contrário dos nossos concorrentes, que, na maioria das vezes, vendem produtos *commoditizados*, os nossos produtos são bastante diferenciados e bastante desenvolvidos em parceria com nossos clientes, gerando com isso, como nós dissemos, uma fidelidade maior desses clientes. Então, a gente espera conseguir colocar a nossa produção no mercado sem maiores dificuldades, se é que a gente pode ousar dessa forma. Espero ter respondido a sua pergunta e agradeço a pergunta, Fábio.

Fábio Magalhães:

Obrigado.

Operador:

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

José Antonio Goulart de Carvalho:

Eu acho que, enfim, este slide de considerações finais é um bom resumo da visão que a gente tem da situação da nossa Empresa. Como a gente até teve oportunidade de responder para o Fábio, a gente está enxergando este ano, no nosso principal segmento, que é o segmento de painéis, como um ano, vamos dizer assim, de estabilidade de demanda, mas de crescimento de oferta, mas a gente procurou, ao longo desse período, se estruturar, se diferenciar, de tal forma que a gente vê a Empresa melhor preparada para enfrentar esse período.

Além dessa diferenciação no mercado interno, a gente tem um bom sistema de distribuição nos Estados Unidos; apesar de os Estados Unidos, a gente todo dia está lendo que está em crise, é um país de potencial imenso e a nossa participação lá dentro é relativamente pequena, quer dizer, a possibilidade de crescer dentro do mercado americano é bastante palpável, tangível. Como eu disse, nós temos uma empresa situada em Atlanta, a partir da qual nós fazemos a distribuição para todo o mercado americano, já fazemos isso ao longo de muitos anos. Então, estamos bem preparados para a parte de exportação também, e os resultados disso já podem ser vistos nesse trimestre, com o nosso crescimento de 130% em volume em relação ao ano passado.

Estamos bem preparados no que diz respeito a insumos essenciais, como energia elétrica, energia térmica e na parte florestal. Temos uma unidade de tintas que está muito bem estruturada e está com uma estratégia muito bem formada e vem, trimestre a trimestre, registrando resultados positivos e cada vez mais contribuindo para o resultado da Empresa. Estamos confiantes no programa do Governo para a parte de construção civil, segmento em que estamos muito engajados, e por tudo isso a gente vê a situação da Empresa, vamos dizer assim, muito bem montada e muito preparada para enfrentar este ano de 2009.

Então, seriam essas as nossas considerações. Mais uma vez agradecemos a atenção das senhoras e dos senhores e estamos sempre à disposição na nossa Empresa para esclarecer quaisquer eventuais dúvidas adicionais que os senhores tiverem.

Muito obrigado e bom dia a todos.

Operador:

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.”