

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 1T10. Estão presentes hoje conosco 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 transmitido 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 a todos. Obrigado por estarem nos acompanhando nesta teleconferência relativa aos resultados do 1T10. De forma geral, este foi um trimestre bastante positivo, principalmente quando comparado ao 1T09, com importantes crescimentos na receita da Companhia, crescimentos também principalmente na parte de rentabilidade da Empresa, com reflexos importantes na geração de caixa e no lucro da Companhia.

Vamos dar início à nossa apresentação passando ao slide de número três. Neste, nós trazemos alguns destaques desse nosso resultado do 1T10. Começando pela receita bruta, atingimos R\$228 milhões, que significa um crescimento de 20,4% em relação ao 1T09. Este faturamento está relativamente em linha como o realizado no 4T09, o que é bastante importante considerando a forte sazonalidade que o nosso setor tem. Realmente, via de regra, o 4T dos anos é bem mais forte do que o 1T.

Com relação à margem bruta, registramos 36,4% no trimestre, é uma redução em relação ao ano anterior, de 1,7 p.p. Vale ressaltar que no início do ano de 2009 nossos preços ainda refletiam os bons resultados de 2008, mas depois, vamos ver mais para frente ao longo desta apresentação, esses preços foram se deteriorando ao longo do ano e começaram a se recuperar a partir do 4T09. Aliás, a nossa margem no 4T09 foi de 34,2%; então, esses 36,4% representam uma melhoria neste ponto de vista.

Com relação à margem EBITDA, um crescimento bastante significativo e importante, da ordem de 40%; nosso EBITDA atingiu R\$43,3 milhões, o que anualizado supera R\$170 milhões, um número bastante importante, se lembrarmos que ano passado nosso EBITDA foi de R\$118 milhões. Com relação à margem EBITDA, também um crescimento bastante significativo, 23,7% contra 20,2% do 1T09 e 20,9% do 4T09.

Lucro líquido, um crescimento expressivo, 70%, atingindo R\$14 milhões, e o registro de crescimentos importantes no segmento de madeira no mercado interno, 11,6%, e principalmente no segmento de piso laminado, novamente em piso laminado e tintas imobiliárias, crescimentos muito expressivos, 65% em pisos e 41% em tintas.

Seguindo adiante, para o slide número quatro, que é um slide que vale bastante como registro, principalmente para aqueles que estão nos acompanhando a partir desta teleconferência, neste slide apresentamos as três unidades do Grupo Eucatex, com informações relativas aos produtos produzidos nessas unidades, capacidades instaladas, áreas construídas, número de colaboradores etc.

O que vale destacar aqui, por exemplo, na fábrica de Salto, é o fato de a Eucatex ser uma Empresa verticalizada e isso representar no nosso entendimento uma vantagem. Nesta fábrica, além da chapa dura, além dos painéis de madeira em si, produzimos também portas e painéis e divisórias.

Na fábrica de Botucatu, o que destacamos além dos dados que estão aqui é nossa produtividade. Nós temos uma linha menor do ponto de vista de tamanho físico que as dos nossos concorrentes; por outro lado, temos uma produção bastante expressiva e uma produção por metro linear de prensa absolutamente recorde no Brasil. Outro aspecto importante de Botucatu é a capacidade que temos de revestimento e a verticalização na produção de pisos.

Na área de tintas e vernizes, podemos destacar uma Empresa com uma tecnologia bastante avançada e grande capacidade instalada.

Seguindo para o slide número cinco, informações da nossa unidade florestal. A Eucatex tem 62 fazendas de plantação de eucalipto no Estado de São Paulo, são 44.500 hectares; os raios médios são um pouco diferentes dos apresentados em nossa última teleconferência, estão um pouco mais longos, mas ainda bastante competitivos, isso pelo fato de termos começado novas frentes de colheita de madeira.

No que diz respeito à área plantada, plantamos 1.100 hectares, e isso nos coloca de novo em ritmos compatíveis com os anos anteriores, para plantar entre 4.500 e 5.000 hectares; ano passado reduzimos bastante o plantio em função das incertezas e da crise.

Neste slide, também destacamos o fato de a Eucatex contar com certificação ISO 14.000 e Selo Verde, atestados e certificados importantes, que nos garantem acesso a importantes mercados.

No slide número seis, trazemos informações do nosso programa de reciclagem. No ano passado, nós reciclamos 109.000 toneladas de todo o tipo de resíduo de madeira, conforme vocês podem ver na parte direita do slide. Neste trimestre, processamos 26.000 toneladas; nós devemos começar a incrementar esse nosso volume, nosso processamento de resíduos de madeira por conta da entrada em operação do novo

pátio de madeira, que começa a funcionar agora, no final do mês de maio, início do mês de junho.

Este é um novo pátio que servirá tanto as linhas antigas quanto a nova linha da Empresa, e também com a previsão da entrada de uma nova caldeira, que irá alimentar a nova fábrica. Então, devemos incrementar fortemente essa captação e esse processamento de resíduos de tal forma a nos aproximarmos de nossa capacidade instalada, que é de 240.000 toneladas por ano.

E estas 240.000 toneladas, fazendo uma conta aqui, equivalem a algo da ordem de 1.500 hectares de floresta. Se para ter 1.500 hectares de floresta fizemos um programa de seis, sete anos, seriam necessários em torno de 10.000 hectares de floresta, coisa no Estado de São Paulo para mais de R\$150 milhões. Então, este é um projeto bem interessante do ponto de vista ambiental e financeiro.

Indo para o slide de número sete, temos aqui a abertura da composição das nossas receitas por produto e por segmento. Por produto, os dois principais são os painéis de MDP e as chapas de fibra, mas como temos ressaltado em conferência anteriores, percebemos o crescimento e importância dos segmentos de piso laminado e tintas e vernizes. No trimestre do ano passado, a somatória desses dois produtos era de 29%, e nesse trimestre agora atingiu 33%.

No que diz respeito a segmentos de mercado, os principais são a construção civil e a indústria moveleira, segmentos que vemos com bastante otimismo para este ano de 2010, já que os principais vetores que determinam seu comportamento, que são a questão de emprego, renda, crédito e confiança, estão todos com viés bastante positivo.

Passando agora para o slide de número oito, iniciamos uma análise um pouco mais detalhada de produto a produto, começando com a chapa de fibra. No que diz respeito à utilização de capacidade instalada, ficamos relativamente estáveis com relação ao trimestre do ano passado; por outro lado, olhando o lado direito inferior do slide, e aqui são vendas físicas no mercado interno e a utilização geral considerando a exportação, tivemos um crescimento importante de venda no mercado interno, reduzimos a oferta para o mercado externo e privilegiamos o interno, que remunera melhor a Empresa. Tivemos um crescimento da ordem de 20% no mercado interno, o que refletiu na parte superior no nosso market share, também no mercado interno, que chegou a 56% contra 49%.

No que diz respeito à composição de custos, destaque aqui para a importância da energia elétrica e energia térmica, dois elementos que estão muito bem controlados dentro da Empresa, já que nós temos um contrato de energia elétrica muito bem estruturado que vai até o final de 2012, e na parte de energia térmica temos o projeto de reciclado; toda a energia térmica, hoje, dessa unidade é gerada a partir da reciclagem.

Passando para o slide de número nove, temos informações de nosso produto de MDP. No que diz respeito à utilização da capacidade instalada, ficamos em 93%, também um pouco abaixo da utilização da capacidade instalada do 1T09.

Por outro lado, através de ajustes de estoque, quer dizer, de baixas de estoque nós conseguimos incrementar a venda no mercado interno. Se compararmos esse trimestre contra o trimestre anterior, algo em torno de 10% a mais de venda. Não

obstante isso, a nossa participação de mercado apresentou uma redução em relação ao ano passado, isso porque enquanto nós crescemos na ordem de 10% o mercado de MDP cresceu em torno de 35%.

Com a entrada e operação da nova planta, nós vamos falar um pouco mais adiante nesta apresentação, que fica em Salto, nós devemos poder disponibilizar mais chapas de MDP para o mercado, porque hoje nessa prensa de MDP nós fazemos não só esse tipo de painéis como também fazemos substratos para piso.

A nossa ideia com a nova linha é fazer substrato para piso na nova planta, liberando alguns dias de produção de MDP para ser colocado no mercado. No que diz respeito à composição de custo, aqui destaque para matéria-prima, e dentro da matéria-prima para os produtos resina e madeira.

Passando para o slide de número dez, já apresentamos isso diversas vezes, mas mais para reforçar a estratégia que a Empresa tem. A estratégia da Eucatex é de diferenciação, nós já por inúmeras vezes citamos isso, procuramos fugir das commodities.

Isso está bem claro neste gráfico do lado esquerdo; enquanto o mercado como um todo entregou somente 27% dos seus produtos com algum tipo de acabamento, a Eucatex entregou nesse trimestre 100% dos seus produtos com acabamento. Quer dizer, 100% dos nossos produtos saíram com a cara da Eucatex, com o padrão desenvolvido pela Eucatex, com o padrão desenvolvido a quatro mãos com os seus clientes.

No slide número 11, nós temos duas fotos de móveis que foram confeccionados com produto Lacca. São móveis de altíssimo brilho, como é possível notar nestas fotografias. Esse brilho é uma exclusividade da Eucatex, nenhuma empresa no mercado tem a possibilidade de fazer produtos semelhantes. Esses produtos têm tido uma aceitação fantástica no mercado e hoje eles já são responsáveis por 1/3 das vendas dos nossos painéis de MDP.

Bom, no slide de número 12 vamos falar um pouco sobre pisos laminados. Nesse produto especificamente os indicadores são todos extremamente positivos; no que diz respeito à capacidade instalada uma utilização bastante maior do parque da Eucatex, com 54%. Do lado direito, na parte inferior do slide, um crescimento fantástico na parte de volume; crescemos em torno de 65% em relação a igual período do ano passado, e esse crescimento se reflete na nossa participação de mercado, que foi de 28% para 37%.

Esse é um produto bastante interessante, como eu já disse, é feito lá em Botucatu, também na nossa unidade de Botucatu. É um produto com rendimento bastante alto por m² e por m³ produzido.

No slide de número 13, somente para registro, quer dizer, no sentido de mostrar o acerto que a Empresa tem conseguido, esse acerto está mostrado pelo crescimento de volume na divulgação de seus produtos e na confecção de novos e diferentes produtos. E aí registramos a nossa participação na feira Revestir, e também o fato de a Eucatex ter lançado mais um produto com régua larga, régua de 25 cm, que são produzidos exclusivos da Eucatex; nenhum outro produtor de piso laminado tem régua larga como a Eucatex.

Bom, slide 14, o comportamento de tintas e vernizes também extremamente positivo, melhoria na utilização da capacidade instalada, atingimos 52%. Quer dizer, 52% mostra que a Empresa ainda tem condições de crescer o seu volume, a sua oferta para o mercado bastante, praticamente dobrar a sua oferta sem necessidade de investimento.

Do lado direito inferior do slide, vemos um crescimento de vendas importante, da ordem de 40%. O que estimamos que tenha acontecido com o mercado de tintas nesse 1T é que tenha crescido na ordem de 30% em relação ao ano passado. Então, novamente, até como mostra esse histórico, nós crescemos bastante mais do que o mercado como um todo.

O nosso *market share* também é estimado, mas deve estar beirando 9%. No que diz respeito à composição de custo, aí o destaque é para a importância das embalagens na composição dos custos na tinta.

Passando para o slide de número 15, aqui nós temos uma demonstração de resultados resumida. Boa parte desses dados nós já comentamos logo na abertura, quer dizer, o importante crescimento na receita da ordem de 20%. A questão da margem bruta, que se mostrou ainda inferior àquela registrada no 1T, do ano passado do ponto de vista de geração de Reais ela foi substancialmente maior, R\$66,6 milhões contra R\$58,2 milhões.

A margem bruta, até se olharmos no quadro, do lado direito inferior, demonstra bem o comportamento do ano passado. No ano passado, nós iniciamos 2009 ainda com preços de 2008. Então, com uma rentabilidade bastante interessante, mas essa rentabilidade ao longo do ano, face à questão da crise e a competição acirrada com os concorrentes, ela veio se deteriorando.

A nossa margem no 2T alcançou pouco menos do que 33% e no 3T do ano passado ela chegou a cair para próximo de 30%. Teve uma recuperação importante no 4T, que está registrada, aqui ela foi para 34,2%, e agora ela está em 36,4%, demonstrando uma recuperação importante de preços.

Despesas administrativas e comerciais, nós registramos um bom comportamento das despesas administrativas, como a queda em torno de 5%. Um crescimento nas despesas comerciais, mas esse crescimento está muito mais em função do próprio crescimento das vendas, já que boa parte das despesas comerciais é variável. O interessante é fazer a comparação dessas duas despesas somadas com relação à receita da Empresa.

No ano passado, essas duas receitas representavam quase 22% do faturamento e elas caíram para 19,7% nesse trimestre de 2010. O reflexo desse maior faturamento, da recuperação de margem bruta e desse comportamento mais adequado das despesas é uma melhoria importante no EBITDA.

Isso pode ser constatado no gráfico do lado esquerdo, vimos em uma rampa positiva, crescente, no que diz respeito ao EBITDA, tanto do ponto de vista percentual, com 20,3%, 20,9% e 23,7% agora, quanto do ponto de vista de geração de valor, de geração de número de Reais, com R\$43,3 milhões nesse trimestre contra R\$38,5 milhões do trimestre passado e R\$30 milhões do ano passado. Bom, já comentamos a questão do lucro líquido, um crescimento importante, atingimos R\$14 milhões contra R\$8,2 milhões do ano passado.

Indo adiante para o slide de número 16, trazemos informações dos investimentos realizados nesse 1T, foram quase R\$54 milhões. A grande maioria, 78%, focados na nova linha de T-HDF, que nós vamos comentar acho que no próximo slide. Também investimentos em floresta, em melhorias e em sustentação.

A previsão de investimentos para o restante do ano é em torno de R\$94 milhões, com destaque ainda para a nova linha. Esses são os investimentos que faltam para a conclusão dela, em torno de R\$43 milhões. Importantes investimentos na área florestal, como nós já dissemos este ano nós estamos recuperando o ritmo de plantio florestal, pretendemos fazer este ano em torno de 4.500 a 5.000 hectares de novas florestas, e investimentos em sustentação.

No slide de número 17, informações da nova fábrica de HDF. Bem, nós já comentamos, quer dizer, todos os equipamentos já estão na planta de Salto. As empresas para montagem já estão contratadas, já temos uma cronologia muito bem definida de entrada em operação da nova planta. Nós começamos agora no final deste mês a operar o novo pátio, até abordamos ali naquela o reciclado. Esse novo pátio vai permitir, inclusive, que usemos parte do material reciclado para o processo produtivo; hoje 100% do material reciclado está sendo utilizado para a geração de energia térmica.

Com o novo pátio, nós vamos também poder utilizar material reciclado na produção de painéis. Por volta de julho e agosto, nós devemos começar a operar a nova caldeira, de tal forma que em setembro a nossa expectativa é de estar produzindo as primeiras chapas.

Essa é uma linha um pouco diferente da do restante do mercado, ou seja, nós também vamos produzir MDF, mas a nossa ideia é estar produzindo o que se chama de T-HDF, que na verdade é um MDF com mais densidade e normalmente mais fino. Daí o "T" de *thin*. É um produto que, como o MDF, também é dirigido para a indústria moveleira, mas dentro da estratégia da Eucatex, que é de diferenciação de nicho etc., este é um produto que tem outras aplicações além de tão somente poder ser utilizado na indústria moveleira.

A partir dele, como nós mencionamos, devemos fazer pisos laminados, aliviando a carga de Botucatu e permitindo a colocação de maior volume de MDP no mercado. Nós vamos produzir também divisórias e portas para a construção civil. De tal forma que entendemos que essa linha, por essa diversidade de aplicações, nasce praticamente vendida.

Do ponto de vista de geração de caixa, trazemos um destaque grande aqui para a questão da margem EBITDA. Para darmos a dimensão de por que acreditamos em uma geração tão forte assim de caixa do ponto de vista percentual, é que nós pretendemos, para esta linha, nosso programa é contratação tão somente de 90 a 100 funcionários, funcionários esses que vão operar a linha. Quer dizer, não há a previsão de contratação de nenhum adicional para a parte administrativa e nem para a parte comercial.

Então, esta é uma linha que vai gerar uma receita, que estimamos na estabilidade possa chegar em torno de R\$250 milhões de faturamento, e o que vamos subtrair dessa receita é tão somente os custos diretos com matéria-prima e com esses 100 funcionários que vão rodar a linha.

Aqui temos o histórico, do lado esquerdo, de investimentos. No ano de 2008 foram R\$72 milhões, em 2009 praticamente R\$108 milhões, e agora para este ano a previsão é em torno de R\$84 milhões, dos quais já investimos R\$41 milhões, totalizando R\$264 milhões de investimento total na linha.

No que diz respeito à rampa de entrada em operação, acreditamos ficar em torno de 65% da capacidade da linha nos 12 primeiros meses, subindo para 85% até o 24º mês, e a partir do 24º mês podendo, e aí, claro, desde que haja demanda no mercado, que acreditamos que exista, atingir 100% da capacidade da linha.

No slide número 18, é só para registro, para dar um pouco da dimensão do tamanho da fábrica, são algumas fotos da obra que está em andamento.

Podemos passar adiante já para o slide de número 19, onde trazemos informações sobre o endividamento da Empresa. Como comentamos em slides anteriores, nós estamos em um processo de investimento pesado, em 2009 foram quase R\$160 milhões, em 2010 já foram em torno de R\$54 milhões.

Não obstante isso, nós encerramos com um endividamento de R\$138 milhões esse 1T10. Se anualizarmos o nosso EBITDA, de R\$43 milhões, chegamos a um número em torno de 0,8x, o endividamento representando 0,8x o EBITDA, portanto menor que aquele registrado em 2009. Dívida de longo prazo, 60%, dívida de curto prazo, 40%.

Seguindo adiante, para o slide de número 20, mostramos aqui, começando a partir de março de 2009 a valorização das ações da Eucatex vis-à-vis a Bovespa, então uma valorização maior, mais expressiva. Por outro lado, pelos próprios múltiplos mostrados neste slide, e comparando esses múltiplos de EBITDA e um comparativo de valor patrimonial da ação com o valor do patrimônio líquido da Empresa, vemos que a Eucatex ainda apresenta um potencial de crescimento de valorização bastante importante.

Passando para o slide seguinte, de número 21, também é mais para registro, mas enfim, estamos muito orgulhosos de receber esse prêmio da revista Gestão RH. A Eucatex participou de um processo com uma série de outras empresas de grande porte, tendo recebido o prêmio de Destaque Especial no Pilar de Ética e Relacionamento com *stakeholders*. Fica aí a título de registro.

E com este último slide, nós encerramos a nossa apresentação. Ficamos à disposição para eventuais perguntas que os senhores tiverem. Muito obrigado.

Marcelo Porto, Nucleopar Investimentos:

Bom dia. Eu queria primeiro parabenizar a Empresa, que está definitivamente se transformando em um case, saindo de um cenário em que ela estava em recuperação extrajudicial e buscando medidas de governança corporativa, e eu acho que é importante frisar e parabenizar isso. Os resultados também e a apresentação merecem os parabéns.

Eu observei que uma das argumentações que vocês tinham era que vocês deixaram de atender um pouco exportação, atendendo uma demanda interna, até porque nessa demanda interna se consegue praticar melhores preços. Apesar de termos bons fundamentos para o próximo período, existe também uma certa temerosidade quanto à qualidade dos créditos no setor imobiliário. Então é possível que haja uma redução

um pouco do crédito, passado esse primeiro *boom*, essa bolha que está havendo no setor imobiliário.

Eu queria uma impressão da Empresa, o quanto ela “imagina” ter de estoque de demanda no mercado externo. Quer dizer, o quanto ela consegue, eventualmente, em um cenário de um pequeno desaquecimento no setor imobiliário interno, alocar disso, ou se ela consegue se remanejar dentro das perspectivas dela para exportação.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Marcelo, antes de mais nada, obrigado pelas suas boas observações e elogios. Com relação ao mercado externo é bastante interessante, a Eucatex tem um produto bastante diferenciado no mercado externo, são poucas empresas no mundo, hoje, que produzem os produtos com as nossas características.

A demanda pelo nosso produto é bastante forte. Eu acho que uma demonstração bem clara que está me ocorrendo disso é o seguinte, no início do ano passado, em 2009, principalmente no 1S, o mercado interno deu sinais muito fortes de desaquecimento. Quer dizer, houve um enxugamento muito grande dos estoques nas cadeias, na nossa cadeia, tanto do fabricante de móveis quanto dos lojistas, que praticamente pararam as compras dos painéis de madeira.

Nós imediatamente reagimos e conseguimos incrementar, agora não estou exatamente com o número de cabeça, mas em torno de 50% ou 60% o nosso volume de exportação. Estou aqui com o Diretor de Controladoria dizendo que o volume dobrou no início do ano passado.

Então, a nossa capacidade de reagir no mercado externo é muito grande. Nosso produto tem uma aceitação muito grande, e hoje, conforme dissemos, nós limitamos essa oferta externa porque há uma demanda interna muito aquecida e muito positiva do ponto de vista de remuneração. Mas a capacidade de reação externa é muito forte. Eu não sei se respondi sua pergunta.

Marcelo Porto:

Respondeu sim. Muito obrigado.

Guilherme Mazzili, Daycoval Asset:

Boa tarde a todos. Parabéns pelo resultado. A minha pergunta é com relação à perspectiva para este 2T. Eu queria ter uma ideia de vocês, no 1T já teve uma recuperação muito forte, se você pegar o EBITDA anualizado vai vir um EBITDA muito mais forte que do ano passado, eu queria saber se essa tendência de crescimento de volume nos diferentes produtos de vocês e desse aumento de margem continuam, se vocês estão conseguindo ver isso também no 2T.

E se vocês puderem passar um pouco também a perspectiva de vocês para o ano, seria interessante. Obrigado.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Guilherme, nós não costumamos fornecer informações ou fazer previsões acerca das vendas dos nossos produtos. O que podemos te dizer, vamos dizer assim, sem

otimismo e com bastante pé no chão, estamos vendo este ano de maneira muito positiva.

Como até rapidamente mencionamos em um dos slides, entendemos que há alguns vetores que são determinantes no comportamento dos mercados em que participamos. Citamos alguns como crédito, renda, emprego, confiança de consumidor, e estamos vendo todos eles, e não somos nós a dizer isso, há diversos institutos e profissionais que acompanham esse mercado que estão fazendo prognósticos extremamente positivos.

Mas estamos vendo 2010 como o ano de, vamos dizer assim, resultados crescentes de mercado, que devem se refletir positivamente no resultado da Empresa. Então, estou vendo o ano com os pés no chão, vamos dizer assim, mas com otimismo. Acho que vai ser um ano de bons resultados. Não sei se isso te ajuda como resposta.

Guilherme Mazzili:

Ajuda, mas metade, ou 1/3 do 2T a gente já passou. Nesse mês de abril, vamos focar no mês de abril para não fazer projeção futura; como você viu a questão de margem e de volume?

José Antonio Goulart de Carvalho:

Bastante em linha com o que nós registramos no 1T, em uma direção crescente e positiva. Isso sem falar do ponto de vista mais específico da Empresa, e sem falar da perspectiva ou da certeza da entrada em operação no final deste ano da nova linha da Eucatex. Nós estamos falando só dos resultados correntes em cima do parque que já está funcionando. Isso sem mencionar a expectativa e o que pode ser gerado a partir da entrada em operação da nossa nova linha.

Guilherme Mazzili:

Claro, realmente eu estava comparado coisas iguais; não estava considerando a linha, não.

Só uma última pergunta: vocês comentaram de uma venda de um ativo não operacional de vocês, se eu não me engano, que vocês tinham em Itu. Queria saber como está esse processo, o que vocês esperam de receita para este ano, se já entra alguma coisa. Como que está? Desculpa, acho que em não é em Itu, acho que é em Salto.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Exatamente. Na verdade, tem duas coisas. A Empresa, no ano que vem, está completando 60 anos. Então, tem muitas das fazendas que a Empresa comprou em uma época em que não se tinha nada no entorno, que passaram a ser vizinhos de cidade. E esse é um exemplo de uma fazenda que a Empresa tem em Salto, uma fazenda de 2 milhões de m², absolutamente cercada pela cidade. Nós assinamos já há algum tempo contratos com empreendedores para desenvolvimento dessa área, e a nossa expectativa é que este ano nós lancemos a primeira fase desse empreendimento.

O empreendimento deve estar dividido em quatro fases. Ele tem um VGV, um valor geral de vendas esperado em torno de R\$200 milhões, R\$240 milhões, e a Eucatex tem 38% dessa receita. E esta é uma receita da qual ela participa sem nenhum custo, sem nenhum ônus, além daquele de ter aportado o seu terreno.

Com relação a Itu, a gente tem planos de desenvolver também algo parecido. A Eucatex tem uma área, para aqueles que moram em São Paulo e passeiam um pouco pelo interior, em frente a Terras de São José, que é um loteamento de bastante sucesso aqui em São Paulo. Ela tem 300 alqueires na frente de Terras de São José, na beira do asfalto, e isso também nós temos planos e já temos sido procurados para desenvolver alguns tipos de empreendimento na área de loteamento. Mas esse ainda não temos nada.

O de Salto é uma realidade, já tem inclusive aprovação na prefeitura, e o lançamento está previsto para o 2S10.

Guilherme Mazzili:

Você tem ideia do mês que vai ser lançado, ou ainda está indefinido?

José Antonio Goulart de Carvalho:

Ainda tem algumas etapas que eu não sou absolutamente do ramo, que devem ser vencidas, que eu não posso precisar. Ela tem uma aprovação em um órgão chamado GRAPROHAB, que tem uma ligação com o meio-ambiente. Tem algumas etapas que eu não sei precisar exatamente. Mas eu tenho convicção de que isso acontece antes do final do ano.

Guilherme Mazzili:

OK. Muito obrigado pelas respostas.

Adriano Albuquerque Júnior:

Bom dia. Eu gostaria de parabenizar pelos resultados, e eu gostaria de fazer duas perguntas. Uma é em relação à migração para o nível 1 de governança corporativa, que vocês mencionaram na apresentação da Apimec, como está isso.

E a outra é sobre notícias que eu ouvi da Eucatex em Tocantins. Gostaria de saber se isso existe mesmo, e quais são as perspectivas. Muito obrigado.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Adriano, obrigado pelas perguntas. Com relação ao nível 1, isso está para acontecer nos próximos dias. Nossos conselheiros têm que assinar um termo de compromisso que é exigido pela Bolsa. Esse contrato está nas mãos desses nossos conselheiros para assinatura, devendo retornar para nós nos próximos dias, e aí nós podemos formalizar a nossa adesão.

Com relação a Tocantins, de fato nós temos uma área de desenvolvimento de novos negócios, uma área estratégica, e a Empresa não está parada. Nós temos para colocar em marcha nossa nova linha em Salto, mas também estamos olhando para frente, para o futuro, estamos olhando novas fronteiras para desenvolvimento de áreas

florestais e para desenvolvimento de novas unidades fabris. E Tocantins é uma dessas áreas que a gente está considerando, principalmente olhando um pouco do mercado do Nordeste.

Então, não há nada de concreto, mas a nossa turma está se mexendo, e nós estamos prospectando, olhando para frente, novas áreas.

Adriano Albuquerque Júnior:

OK. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. José Antonio Goulart de Carvalho para suas últimas considerações.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Com relação às últimas considerações, gostaria de convidar os senhores a olhar esse slide de número 22, onde a gente relaciona algumas vantagens competitivas que nós entendemos que a Eucatex tem. Não vou passar especificamente por todas elas para não tomar mais o tempo dos senhores, mas focar na principal delas, que seja essa primeira, que é a questão de inovação, criatividade e diferenciação.

Eu acho que essa é a principal bandeira da nossa Empresa. A Eucatex, em que pese ela ser uma Empresa de grande porte, com investimentos significativos, importantes participações de mercado etc., é uma Empresa que foca nicho, que foca em oportunidades para ter melhor rentabilidade, para se diferenciar, para proporcionar melhor rentabilidade para os seus parceiros.

E acho que a gente, ao longo da apresentação, teve algumas oportunidades de mostrar essa diferenciação e essa estratégia. Por exemplo, a questão de a gente colocar no mercado hoje 100% dos nossos produtos com algum tipo de acabamento; isso é completamente diferente de vender commodity. Commodity dificilmente gera algum tipo de fidelização com relação a clientes.

Por outro lado, fazer um produto com acabamento, você participa do negócio de seu cliente, você realmente fideliza esse cliente à Empresa.

Outro exemplo, a exclusividade que a Eucatex tem no Lacca, no produto da alto brilho, ou em régua com 25 cm de largura; enfim, todos esses exemplos da criatividade e diferenciação que a Empresa procura ter.

E além dessa bandeira, uma série de outras vantagens com relação à nossa presença estratégica em todo o território nacional, isso é extremamente importante no que diz respeito ao segmento de tintas. O fato de nós termos escritórios regionais nos principais pólos; quer dizer, a nossa presença em todo o País.

Até em uma das perguntas que foram feitas, nossa capacidade de reagir para o mercado externo, nós contamos com parceiros importantes e diferenciados no mercado externo. No mercado americano nosso grande parceiro é a Home Depot, que é certamente a maior cadeia de *home improvement* americana.

A gente tem toda a nossa parte tanto ambiental quanto de sustentabilidade garantida pelas nossas florestas com atestado de selo verde ISO 14.000. Nós temos nosso programa de reciclagem.

A questão da força da marca da Eucatex, muitas vezes nossos produtos, o nome Eucatex é confundido com o próprio produto. A verticalização que nós mencionamos, e essa verticalização se dá não só para frente, na direção do mercado, como o exemplo de portas, painéis e pisos, como para trás também; nós imprimimos nosso próprio papel, nós impregnamos nosso próprio papel. Nós temos uma verdadeira fábrica de resina para servir a nossa fábrica de tintas.

Então, a gente entende que a Eucatex é uma empresa com uma estratégia muito bem definida, posicionada em dois segmentos cujo crescimento, cuja expectativa de crescimento é bastante grande, é bastante positiva. E a gente entende que ainda tem potencial de valorização grande, conforme a gente mencionou e mostrou em um dos slides, 21 ou 20, onde a gente mostra que os nossos múltiplos ainda estão bastante aquém daqueles registrados pelos nossos competidores, de tal forma que a gente vê a Eucatex, de fato, como uma boa oportunidade de investimento.

Muito obrigado a todos que nos acompanharam nesta teleconferência. Acho que no próximo slide nós temos os dados para qualquer contato, qualquer necessidade de informação adicional.

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.”