

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 3T10. Estão presentes o senhor José Antonio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores da Eucatex, e o senhor Sérgio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando \*0.

O áudio está sendo apresentado, simultaneamente, na Internet – no endereço [www.eucatex.com.br/ri](http://www.eucatex.com.br/ri).

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

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

**José Antonio Goulart de Carvalho:**

Bom dia, senhoras e senhores. Obrigado por participarem de mais essa teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 3T10. Esse foi um trimestre bastante especial para a nossa empresa, não só pelos bons resultados que nós entendemos obtivemos nesse período, e vamos apresentar aos senhores logo em seguida, mas também pela conclusão da montagem da nossa nova linha de T-HDF, uma linha, que nós vamos também apresentar em mais detalhes bastante moderna e versátil. Inclusive no último dia 27 de outubro nós produzimos a primeira chapa dessa nova linha.

Vamos passar adiante. Gostaria de iniciar a apresentação, passando diretamente para o slide de número três. Nesse slide a gente traz alguns indicadores que nós gostaríamos de destacar, referentes ao nosso resultado desse 3T. Começamos pela receita bruta. Nós atingimos nesse período praticamente R\$ 250 milhões, representando um crescimento de 18% em relação ao igual período do ano passado.

Tivemos uma melhoria bastante importante na margem bruta, atingindo praticamente 38% nesse trimestre, um crescimento de quase 7 p.p. em relação ao igual período do ano anterior

E isso, como nós vamos apresentar mais adiante, é fruto de um mix mais rico, com mais agregação de valor aos nossos produtos, e também uma recuperação de preço nos mercados em que nós participamos.

Também destaque para a questão do EBITDA. O EBITDA recorrente nesse período atingiu R\$ 392 milhões, um crescimento de praticamente 88% com relação ao igual período do ano passado. A margem EBITDA foi de 19,8%. Na média dos 9M nós estamos praticamente em 20%, e nesse mesmo período do ano passado nós estávamos em 12,4%.

Já registramos, já informamos o importante evento que foi a partida da nova linha, que nós vamos comentar em mais detalhes mais adiante. Destacamos também a venda de uma fazenda denominada Santa Luzia. Essa é uma área que a Empresa possuía na região de Itu, aproximadamente 300 alqueires. Nós estamos destacando porque foi um valor bastante expressivo, o valor dessa venda, inclusive foi objeto de fato relevante publicado ao final do mês de setembro.

Então, foi uma venda que alcançou R\$ 85 milhões, um valor bastante expressivo, e com esses recursos o que nós pretendemos fazer é acelerar o nosso programa de investimentos em curso, através da aquisição de linhas de acabamento que serão complementares à nova linha de produção de T-HDF. Também a montagem de uma nova linha para pisos, além da aquisição de novas áreas.

E nesse sentido, é até importante destacar que nós vendemos esses 300 alqueires próximos de Itu, e quase que ato contínuo adquirimos 300 alqueires a 17 Km da nossa fábrica de Botucatu. Esses 300 alqueires próximos a Botucatu nós adquirimos por R\$ 6 milhões. E mais uma vez, nós vendemos essa fazenda por R\$ 85 milhões.

Destacamos também o crescimento de vários dos nossos produtos, principalmente de pisos laminados, que experimentou um crescimento de quase 30% nesse 3T, acumulando 41% do ano.

Seguindo adiante vamos para o slide número quatro. Esse slide a gente sistematicamente apresenta, é um slide bastante informativo. Nesse slide nós temos as três unidades do Grupo Eucatex, ainda sem apresentar a nova linha. Trazemos informações a respeito das áreas de terreno e construída, número de colaboradores, capacidades instaladas e principais produtos.

Começando pela linha de Salto, a primeira linha de produção da Eucatex. Nessa fábrica nós produzimos a chapa dura, com uma capacidade de 240.000 m<sup>3</sup>. É uma fábrica bastante interessante porque nós destinamos essa chapa de fibra não só para a indústria moveleira. Nós também somos uma empresa verticalizada, e a partir daí nos inserimos no mercado de construção civil, produzindo, a partir dessa chapa dura, painéis e portas para a construção civil.

Nessa fábrica também nós vamos comentar mais adiante, nós desenvolvemos o nosso programa de reciclagem.

A seguir, temos a fábrica de Botucatu, onde nós produzimos os painéis de MDP, com uma capacidade de 430.000 m<sup>3</sup>, uma capacidade importante para um site só. E nessa

fábrica também nós produzimos os pisos laminados, com uma capacidade de 6 milhões de m<sup>2</sup>.

Finalmente, a fábrica de tintas, uma fábrica bastante moderna, toda ela com tecnologia da ICI, e com uma capacidade bastante importante, são 36 milhões de galões. No restante, ficam aí as demais informações à disposição de vocês.

Seguindo adiante, o slide número cinco traz informações da nossa atividade, da nossa unidade florestal. Nesse último trimestre nós totalizamos 46 mil hectares de florestas, em um total de 68 fazendas. O nosso raio médio varia um pouco de trimestre a trimestre. Se eu me recordo no trimestre passado o raio de Salto estava um pouco menor do que agora, e o de Botucatu um pouco maior. Mas enfim, nesse trimestre o raio de Botucatu foi de 24 Km, e o de Salto, de 160 Km.

Nesses 9M nós plantamos um total de 2.600 hectares. A nossa ideia para esse ano, nosso programa é o plantio de 4.500 hectares, retomando o patamar dos anos anteriores, sendo que no ano de 2009 nós plantamos um volume substancialmente menor por conta da crise.

A Eucatex conta com os principais selos, com os principais certificados de boa condução florestal, que é o ISSO 14000 e o Selo Verde, que garantem a sustentabilidade das nossas operações. Nesse próximo trimestre, nesse 4T já em curso nós devemos iniciar a colheita mecanizada das nossas florestas.

Estamos adquirindo equipamentos, estamos adquirindo equipamentos com essa finalidade, eles devem estar sendo disponibilizados agora durante o mês de novembro, e a gente tem como expectativa ou como meta uma forte redução nos nossos gastos com colheita de madeira.

Seguindo adiante, o slide número seis é um slide também que não é novo, é um slide que traz informações da nossa atividade de reciclagem. A gente costuma dizer que a nossa floresta está nas cidades ao redor de Salto, nós estamos em uma posição privilegiada do ponto de vista físico. Estamos próximos a Campinas, Jundiaí e Sorocaba, e nessas cidades e junto às empresas que cercam essas cidades nós colhemos todo tipo de material, todo tipo de madeira para reciclagem.

Nesse período de 2010 nós captamos um volume de praticamente 78.000 toneladas, no ano passado foram 109.000. A nossa capacidade de processamento é de 240.000 toneladas. Quando a gente atingir essa capacidade, nós estamos em um programa de crescimento continuado dessa captação. Só para dar uma ideia aos senhores da importância disso, isso equivaleria a colher 1.500 hectares de floresta, essas 240.000 toneladas de material reciclável, o que daria em um programa de sete anos mais de 10.000 hectares de florestas plantadas, o que evita um investimento da ordem de R\$ 150 milhões para a Empresa.

A gente destaca também que hoje todo o vapor da unidade de Salto, onde esse programa de reciclagem é desenvolvido, é gerado a partir de reciclado, e incluindo o vapor que vai ser utilizado na nova planta.

Por conta da nova planta também, nós fizemos na fábrica de Salto o novo pátio de madeira, o que deve nos permitir iniciar o consumo de material reciclado também para o processo produtivo, e não só para a geração de vapor.

Vou falar um pouco do slide sete. Nós trazemos informações no que diz respeito à abertura das nossas receitas. Já falamos do valor que essas receitas atingiram, a abertura tanto por produto quanto por segmento. A gente vem sistematicamente destacando a importância dos produtos de pisos e tintas.

Nesse trimestre eles foram responsáveis por 38% do nosso faturamento, e abaixo nós temos os principais segmentos. A Empresa está muito bem focada, muito bem definida sua estratégia, sendo seus principais segmentos a construção civil e a indústria moveleira; construção civil que atingiu 50% das nossas receitas nesse trimestre.

Seguindo adiante, vamos falar um pouco de alguns indicadores econômicos, por assim dizer, que acreditamos que influenciam bastante a demanda pelos nossos produtos, notadamente os produtos da indústria moveleira.

Começamos no lado esquerdo, na parte superior, com a questão da taxa de desemprego. Estamos certamente com uma das menores taxas em nosso histórico recente, 6,2%, ao mesmo tempo em que temos um crescimento da massa salarial importante. Outro dia eu estava vendo que a expectativa para este final de ano é de que tenhamos um volume de 5 milhões de trabalhadores adicionais a estarem recebendo o 13º salário, e em média, o total desses trabalhadores estará recebendo 6,5% a mais que em igual período do ano passado. Então, um volume de recursos muito expressivo.

A questão do crédito imobiliário, obviamente influenciando o setor de construção civil em uma crescente, ano após ano, mas ainda em patamares bastante acanhados quando comparado a outros países, mesmo países emergentes.

E finalmente, a questão de confiança do consumidor, que certamente é o elemento decisivo para consumação da compra, em patamares historicamente bastante favoráveis, de tal forma que estes indicadores vêm registrando desempenho bastante positivo, e sua perspectiva futura também é bastante boa.

No próximo slide, trazemos algumas informações sobre o setor de construção civil, começando do lado esquerdo, com algumas medidas de incentivo e alguns programas desenvolvidos pelo Governo Federal. Hoje, este é um setor que conta com regras muito mais claras, que têm permitido uma maior segurança na questão de financiamento; essa seria a questão do patrimônio de afetação e alienação fiduciária.

Hoje, já é possível comprar no setor da construção civil com prazos mais longos e uma disponibilidade maior de crédito. Além disso, como eu citei, existem os programas de incentivo do Governo, com uma desoneração tributária para materiais de construção, como o programa Minha Casa, Minha Vida, entre outros.

Então, esse é um setor que está bastante dinamizado, por todas essas medidas, e que encontra do outro lado, no quadro que podemos ver do lado direito, na parte superior, empresas muito bem capitalizadas; empresas que têm feito captações tanto em Bolsa

quanto de debêntures estão com uma disponibilidade de recursos bastante importante, justamente para poder fazer face a essa demanda.

O resultado disso, que podemos ver nos dois quadros abaixo, é um crescimento expressivo tanto na média mensal de unidades financiadas, quando na média mensal no valor dos financiamentos.

Vamos passar agora para o slide número dez. A ideia é abordar rapidamente o desempenho específico de cada um dos principais produtos da Empresa. Vamos começar com a chapa de fibra: nós tivemos um melhor aproveitamento da capacidade instalada nesse trimestre, como é possível ver no gráfico do lado esquerdo, de barras. Isso acabou se refletindo fortemente na nossa participação no mercado interno, esse é um market share nosso no mercado interno que atingiu 58%; parte disso é pela utilização da capacidade instalada, mas também, parte disso é pelo redirecionamento das exportações para o mercado interno.

Trazemos informações, também, da parte de composição de custos, e aqui cabe destacar não só o tema já abordado relativo à energia térmica, que é toda gerada por reciclado, mas também a questão da energia elétrica, que a Empresa está muito bem contratada até o final de 2012.

Vamos para o slide número dez, painéis de MDP. Também tivemos uma maior ocupação da nossa capacidade instalada, e essa ocupação é tão somente de MDP, aqui não estamos retratando ocupação de pisos, porque também produzimos o substrato de pisos na linha de painéis de MDP. Aqui está retratada só a ocupação da linha para MDP.

Tivemos uma ocupação, então, melhor, atingimos 89%. Não obstante essa melhor ocupação, tivemos um decréscimo no nosso market share, porque o mercado interno neste período cresceu fortemente, em torno de 30% com relação a igual período do ano passado. Como nós estamos trabalhando próximos da nossa capacidade, acabamos tendo um decréscimo de participação.

Com a entrada em operação da nova linha de T-HDF, que nós vamos comentar adiante, devemos passar a utilizar boa parte do substrato para fabricação de piso laminado na nova linha, e desta forma nós vamos liberar a linha de MDP para a produção de mais painéis, e isso deve incrementar, obviamente, a nossa oferta de painéis de MDP para o mercado.

As vendas físicas, comparando os dois trimestres, do lado direito embaixo, tivemos certa estabilidade no que diz respeito aos volumes. Há um destaque aqui, um ponto relativamente fora da curva, que foi o 3T07, onde havia um acúmulo de estoques, e houve uma baixa de estoques nesse período.

Com relação à composição de custo, destacamos a importância dentro das matérias-primas da resina ureia-formol.

Vamos para o slide de número 12. Esse é um slide que também não chega a ser novo, mas sempre fazemos questão de trazer, porque eu acho que ele demonstra bem o contraste, quando olhamos esse gráfico de barra do lado esquerdo, entre o tipo de atuação da Eucatex e o tipo de atuação generalizada do mercado. Enquanto nós

temos de 90% ou mais dos nossos produtos revestidos ou com algum tipo de acabamento, o mercado basicamente trabalha com commodity, sendo só 19% dos produtos com algum tipo de acabamento, com algum tipo de diferenciação.

O resultado disso é que, não obstante tenhamos, como mostrado no slide anterior, ao redor de 11% do market share do mercado como um todo, temos em torno de 50% de market share da melhor parte do mercado, que é a parte de melhor valor agregado, que é dos produtos revestidos.

Registro, na parte inferior, a nossa participação na ForMóBILE 2010, onde trouxemos, como de costume, novos lançamentos, entre eles o Formitop e o Vítrio. O Vítrio, no caso, é um produto com um brilho ainda maior; a Eucatex hoje é a única empresa no mercado a fornecer painéis de MDP com alto brilho. Nós temos uma marca, chamada Lacca, que hoje já é responsável por 35% das nossas vendas, e na ForMóBILE nós lançamos o Vítrio, que é um produto com acabamento ainda superior ao próprio Lacca.

Nesse slide número 13, trazemos informações do mercado de painéis. Se olharmos do lado esquerdo, na parte inferior, temos o comportamento dos vários tipos de produto: MDF, MDP e *hard board*, o HB, que seria a chapa de fibra, nesse último trimestre, onde o mercado apresentou crescimento de 20% ante igual período de 2009 e de 2008. Vemos que em 2009 há uma estabilidade em relação a 2008, não houve crescimento.

E justamente por isso, se agora dirigirmos nosso foco para a tabela do lado direito, vemos que essa estabilidade do volume em 2009, associada a um crescimento muito expressivo da capacidade instalada, fez com que a utilização desses ativos caísse para 78%; de um número em 2008 de 97% de ocupação, caímos para 78% em 2009. Isso fez, e os senhores devem ter acompanhado, quem acompanha as empresas do setor, com que houvesse um decréscimo grande no que diz respeito a preços.

Esse mercado se recuperou agora em 2010, mesmo com a entrada em operação de novas capacidades, como pode ser constatado. Mas o mercado apresentou uma boa recuperação, e junto com esta recuperação veio também uma recuperação de preços.

Na parte de cima, tem um gráfico de linhas, e nós fizemos um pequeno exercício: a linha roxa mostra a capacidade instalada do setor, e do que nós temos conhecimento, projetamos os aumentos de capacidade para os anos que estão por vir – 2011, 2012 e 2013. E fizemos um exercício de absorção dessa capacidade, que são as linhas vermelha e azul; se a capacidade crescesse 10%, a linha vermelha, ou 15%, a linha azul. Há que se registrar este ano, como já mencionamos, que o mercado cresceu em torno de 30%. É evidente que a base era menor, não acreditamos que em 2011 haja uma possibilidade de crescimento dessa ordem, mas é muito provável, por tudo o que temos visto e mostramos dessa questão de indicadores econômicos etc., que o crescimento seja acima de dois dígitos. Se assim acontecer, mesmo com a entrada em operação de novas capacidades, a absorção da capacidade instalada deve estar pelo menos próxima à de 2010.

Vamos passar para o slide 14 e falar um pouco de pisos laminados. Também tivemos um melhor aproveitamento da capacidade instalada, com 61%. Tivemos um reflexo



bastante importante, tivemos um crescimento muito expressivo na nossa participação no mercado de pisos. Nós saímos de 32% e estamos gravitando hoje em termos médios em torno de 37%. Isso nós conseguimos constatar nas vendas físicas, na parte direita, embaixo. Nossas vendas físicas tiveram um crescimento expressivo com relação à base de 2005. Nesse trimestre de 2010 contra o trimestre de 2009 nós crescemos em torno de 30% e nosso crescimento acumulado em pisos laminados este ano é acima de 40% do ponto de vista físico.

No slide de número 15, nós trazemos alguns slides, algumas fotos referentes às mostras em que nós participamos por todo o Brasil. Essas mostras têm se mostrado – fica um pouco redundante, mas enfim – uma ferramenta de marketing bastante importante e nós temos privilegiado bastante esse tipo de ação.

Vamos para o slide 16, tintas e vernizes. Apresentamos um crescimento bastante forte na utilização da capacidade instalada; fomos para 58%. Esse aumento de capacidade trouxe consigo um aumento de market share: ganhamos 1 p.p., ponto este muito suado apesar de ser 1 p.p. só. Esse mercado é extremamente competitivo, são muitas empresas que participam desse mercado, então não é fácil conquistar esse 1 p.p.

Nosso crescimento, ao longo dos últimos anos, se comparado a 2005 foi de 334%, o que dá um crescimento médio em torno de 34% ao ano, muito expressivo. No que diz respeito a composição de custo, destaque para o peso da embalagem na composição dos custos da tinta. E matéria-prima nós estamos com um destaque, o dióxido de titânio, que é uma matéria-prima bastante importante.

No slide de número 17, nós primeiro registramos nossa participação na Feitintas 2010, onde nós apresentamos nossos produtos. Uma feira bastante importante. Fazemos uma retrospectiva do crescimento da Eucatex vis-à-vis o mercado. Como dissemos, crescemos em torno de 330% enquanto o mercado apresentou um crescimento em torno de 50%.

Vamos para o slide de número 18. Com isso, de alguma forma encerramos essa visão mais micro do desempenho de cada produto, e passa a ter uma visão mais abrangente do resultado da Empresa, com uma espécie de demonstração resumida de resultados. Boa parte desses indicadores nós já comentamos. Receita líquida, um crescimento acumulado nos 9M de 20,1%; recuperação importante da margem bruta, notadamente no trimestre, com 37,7% contra 30,7%; mas também uma recuperação no acumulado dos 9M.

No que diz respeito ao comportamento das despesas, despesas administrativas em queda, despesas comerciais com um aumento, mas esse aumento muito mais por conta da parte variável dessas despesas do que da parte fixa. Variável na medida em que nós aumentamos o faturamento há um aumento natural das despesas comerciais.

É importante para nós registrarmos aqui que a somatória dessas despesas administrativas e comerciais, quando comparadas à receita líquida, apresentam menor percentual das receitas líquidas. Enquanto no ano passado elas representavam 23,2% do faturamento, elas caíram para 20,4% do faturamento neste ano.

Chamamos atenção ou vamos comentar também o aspecto de outras receitas e despesas operacionais. Tanto no ano passado quanto neste ano, e coincidentemente

no 3T, nós registramos dois eventos diferentes mas bastante significativos. No ano passado, nós comentamos que fizemos adesão a um programa de parcelamento do Governo Federal, o programa do REFIS, que nós aderimos. E com isso reduzimos sensivelmente nosso passivo contingente com o resultado de R\$ 184 milhões de registro de receita. Isso obviamente influenciou o resultado do ano passado.

Neste ano, o que nós comentamos foi a venda da Fazenda Santa Luzia por R\$ 85 milhões e o resultado registrado dessa fazenda foi uma receita de R\$ 58 milhões, que também está influenciando o nosso resultado desse trimestre.

Nós destacamos aqui em amarelo nosso EBITDA, que nós fazemos questão de destacar que seria o EBITDA recorrente. Ele está excluindo os efeitos desses dois eventos que eu mencionei. Nós já comentamos o expressivo crescimento desse EBITDA recorrente quando se compara ano contra ano.

É importante também nós destacarmos que dentro dessas outras receitas e despesas operacionais existem despesas, que são pré-operacionais relativas à entrada em funcionamento da linha de T-HDF, ou despesas pré-entrada em funcionamento da linha de T-HDF.

Vamos adiante, vamos falar um pouco sobre investimentos. Eles totalizaram R\$ 41,1 milhões nesse trimestre, a grande maioria concentrada ainda na nova linha de T-HDF e MDF. Totalizamos, nesse período em 2010, R\$ 150 milhões, continuamos com destaque para a nova linha, mas também vale o destaque para o investimento em reposição florestal, que atingiu R\$ 28,3 milhões.

Vamos adiante, para o slide de número 20, onde nós vamos dar algumas informações a respeito desse importante investimento, que foi a nova fábrica de T-HDF e MDF. Este realmente, pelo potencial de geração de resultado que tem, é um divisor de águas para o Grupo Eucatex. É uma linha absolutamente moderna, diferente de tudo o que existe aqui no Brasil. Uma linha muito versátil. O seu produto principal é o T-HDF, que eu um produto que, na verdade, se assemelha ao MDF, mas é um produto com densidade e qualidade superior.

Esta é a primeira linha, pioneira no Brasil, dedicada a este tipo de produto. E a partir desse substrato, a partir desse painel, eu chamei a linha de versátil porque a partir desse painel não só é possível nós atuarmos na indústria moveleira, fornecendo painéis para fundos de armários e gavetas, e também chapas grossas para confecção de móveis, como também a partir desse substrato é possível a produção de pisos, portas e painéis de divisórias. Então, esta é uma linha que, pela diversidade de produtos e de aplicações, ao nosso entender já nasce vendida.

Pelo fato de ela ter sido instalada junto à unidade que já funciona em Salto, que é a unidade de chapa de fibra, nós reputamos que vamos ter uma margem EBITDA bastante expressiva, não só porque estamos compartilhando recursos com a fábrica existente, como vamos captar sinergias e tudo o mais, e também que do ponto de vista de estrutura administrativa e de estrutura comercial nós não estamos fazendo nenhum tipo de contratação.



Contratamos tão somente 110 novos colaboradores que farão o funcionamento dessa linha, e o restante do grupo se encarregará da administração e da venda. Por isso nós estamos reputando um EBITDA dessa ordem.

Essa linha, quando atingir sua capacidade, deve produzir em torno de 280.000 m<sup>3</sup> de produto, de painéis, podendo agregar um faturamento em torno de R\$ 250 milhões de faturamento bruto quando se vencer a chamada “curva de aprendizado”, que retratamos do lado direito deste slide.

Esta é uma curva muito mais calcada em cima da informação passada pelo fabricante do equipamento, mas a nossa experiência, já posso aqui relatar aos senhores, foi extremamente positiva. Não tenho a produção do dia de ontem, mas no dia 2 nós já produzimos 160 m<sup>3</sup>. Se imaginar que a linha começou a funcionar no dia 27, no dia 2 nós já produzimos 160 m<sup>3</sup> no dia, o que é aproximadamente 20% da capacidade prevista para o equipamento.

Então, acho que venceremos esta curva em um prazo mais curto.

Nos próximos slides têm uma série de fotos da nova instalação. Isso é mais para registro, para dar uma dimensão do porte do investimento. Podemos seguir adiante. São outras fotos; inclusive ontem fizemos a primeira expedição, então já estão aí alguns caminhões carregados, já com material produzido pela linha, material que está sendo expedido.

Vamos para o slide de número 23. Nós informamos isso também já no *call* passado: no último mês de julho, firmamos um acordo com a Prefeitura de Ribeirão e com o Governo do Estado de Pernambuco para montagem de uma fábrica de tintas imobiliárias à base d'água. A ideia é uma fábrica para produção de 1,6 milhão de litros por mês, e o racional que dá suporte a este investimento é a questão básica da logística. Tinta à base d'água, evidentemente tem um percentual expressivo de água, e não faz muito sentido transportá-la de Salto para o Nordeste.

Os investimentos iniciais, na fase um, devem ser da ordem de R\$ 10 milhões, mais capital de giro. Nossa meta é dobrar nossa participação no mercado do Nordeste, e o início de operação deve ser o 1S11.

Além da fábrica de tintas, nossa ideia é aproveitar e fazer um centro de distribuição para os nossos produtos, para melhor atender esse mercado, tanto para pisos e divisórias, e também para tinta à base de solvente.

No slide número 24, apresentamos uma planta baixa do nosso projeto, que deve ser iniciado nos próximos dias, com apoio do Banco do Nordeste.

Rapidamente, para o slide número 25, a questão do endividamento. Houve um crescimento de endividamento, de R\$ 94 milhões para R\$ 164 milhões. Isso, é óbvio, muito calcado em cima dos investimentos da nova planta. Se pudermos lembrar, em 2009 nós investimos R\$ 160 milhões, e em 2010 R\$ 150 milhões. Não obstante esse crescimento do endividamento, a relação dívida/EBITDA anualizado está em torno de 1,1x, e a relação curto e longo prazo em torno de 50%.

No slide de número 26, damos conta da migração que nós fizemos no último trimestre, para o Nível 1 da Bovespa, além de termos tomado uma série de medidas no sentido de termos uma melhor governança. Destacamos também nossa participação nos índices indicados abaixo, de small caps, índices do setor industrial. A Eucatex hoje participa de todos esses índices da Bolsa.

Finalmente, o slide de número 27, últimos slide. Essas ações todas que nós tomamos têm se refletido no valor e no volume das ações que estão sendo transacionadas no dia a dia, assim como o número de acionistas. Não obstante essa mudança de valor, essa valorização, entendemos que a ação ainda está bastante aquém do seu potencial, como procuramos demonstrar nesse gráfico de barra invertida do lado esquerdo.

Hoje, a relação do valor patrimonial das nossas ações, que é de 9,05 em 30 de setembro, com relação à cotação no mesmo 30 de setembro, que era 5,60, é em torno de 0,6, ou 60% do valor patrimonial, e a relação *market cap* e EBITDA é de 3,3. Então, não obstante essa valorização, achamos que há espaço, ainda, para a ação ganhar valor.

Essa era ideia do que gostaríamos de passar aos senhores. Encerramos neste momento nossa apresentação, abrindo a possibilidade para perguntas. Muito obrigado.

**Humberto Meirelles, BTG Pactual:**

Boa tarde a todos. Minha pergunta é sobre preços. Queria saber qual é a visão de vocês, se tem espaço para aumento de preço até o final do ano e no ano que vem, assumindo que o mercado possivelmente tenha excesso de capacidade. Quero saber a visão de vocês para painéis de madeira, especialmente.

**José Antonio Goulart de Carvalho:**

Olá Humberto, eu segregaria minha resposta de duas formas distintas. Como eu disse, o mercado tem reagido este ano, uma reação bastante importante, acima de 30% em relação ao ano passado. Já houve uma série de correções de preço, mas eu entendo que nos mercados de MDP e MDF, principalmente os mercados sem acabamento, os preços ainda estão aquém do período pré-crise. Se a demanda continuar forte como está, eu acho que há, sim, espaço para correção de preço.

Nos produtos revestidos, notadamente os da Eucatex, já estamos praticamente alinhados ao período pré-crise. Mas é evidente que se a correção vier também ocorrendo nos produtos sem revestimento, ela de maneira positiva acaba atingindo também os nossos produtos, propiciando um reajuste.

Respondendo de maneira mais objetiva, eu acredito que nesse último trimestre os produtos, principalmente sem revestimento, devem experimentar um aumento de preço.

**Humberto Meirelles:**

OK. Obrigado.

**Operador:**

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

**José Antonio Goulart de Carvalho:**

Agradecendo a participação dos senhores nessa nossa apresentação. Chamamos a atenção que hoje enxergamos a Eucatex como uma Empresa com estratégias muito bem definidas, com foco muito claro nos mercados em que ela tem o diferencial, onde ela pode gerar esse diferencial. Estamos com uma expectativa bastante forte com os resultados que virão da entrada em operação dessa nova linha; será um volume de recursos importante.

A Eucatex é uma Empresa que tem projetos, e bons projetos, e certamente poderá se beneficiar desses recursos adicionais que virão dessa nova linha para desenvolver ainda mais produtos diferenciados.

É uma Empresa que está com um parque fabril absolutamente atualizado, com bons ativos florestais e, como eu disse, estratégias bastante claras e definidas.

Por tudo isso, acreditamos que há uma boa perspectiva de resultados futuros, e isso significa que a Eucatex, até pela questão dos múltiplos que comentamos, é uma Empresa que apresenta uma boa oportunidade de investimento.

Mais uma vez, muito obrigado aos senhores que nos acompanharam. Havendo qualquer dúvida adicional, no último slide estão as informações para contato, tanto comigo quanto com o Sérgio Ribeiro e a Waneska, e estamos sempre à disposição para qualquer tipo de esclarecimento.

Muito obrigado a todos, e um bom dia.

**Operador:**

Obrigado. 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.”