

**Operador:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Suzano Papel e Celulose para a discussão dos resultados referentes ao 1T10.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet, no site [www.suzano.com.br/ri](http://www.suzano.com.br/ri). Informamos também que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

A apresentação será feita pelo senhor Antônio Maciel Neto, Diretor Presidente.

Informamos que algumas informações contidas nesta teleconferência podem conter projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais informações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Antônio Maciel Neto, que iniciará a conferência. Obrigado.

**Antônio Maciel Neto:**

Bom dia a todos. Em primeiro lugar, eu gostaria de agradecer a presença de vocês, porque hoje parece ser um dia bastante cheio para os analistas do mercado, com inúmeros *calls*. Então, é muito importante a presença de vocês. Eu queria iniciar agradecendo.

Eu vou fazer, como de costume, uma apresentação rápida e aí nós temos aqui todos os nossos diretores e gerentes presentes que podem colaborar na parte de questões e respostas.

No *slide* número dois, nós vamos começar hoje com uma visão geral do mercado no 1T10. Então, o primeiro *bullet* apresenta a restrição na oferta mundial no 1T10, especialmente na parte de celulose. Tivemos questões climáticas no sul dos Estados Unidos, greve nos portos da Finlândia, que afetou o papel, e o terremoto no Chile. Essas questões foram muito fortes no que se refere a um impacto na oferta durante o 1T10.

No Chile, o nosso entendimento é de que a produção já voltou quase totalmente. O Chile responde por 8%, 9% do mercado mundial de celulose. Isso podemos discutir um pouco mais a frente, o Yambanis poderá falar sobre isso, mas a informação é de que já houve um retorno significativo das capacidades chilenas. Esses foram fatores importantes que impactaram o 1T10.

A produção global de celulose foi de 10 milhões de toneladas no 1T10, o que representa uma redução em relação ao 4T09, mas um avanço importante de 9,5% sobre o 1T09, que foi o auge da crise internacional.

Também houve comercialização de menor volume global de celulose no 1T10, os estoques caíram, e também houve restrição na oferta. Então, houve restrição também nas vendas de celulose de eucalipto, com uma redução de 2,4% em relação ao 4T09. Mas, de novo, comparando com o 1T09, houve um aumento importante, acima de 4%.

Os estoques globais divulgados em março ficaram em 26 dias, bem abaixo da média histórica de 33 dias. Essa média histórica agora, e ontem o André destacou bem isso, com o aumento das vendas na Ásia, provavelmente no futuro serão até maiores do que 33 dias, para a nova realidade de distribuição global do consumo versus a produção. Mas os estoques estão, até esse último relatório, em níveis muito baixos.

Tivemos ainda, depois do encerramento do 1T10, novos aumentos de preço de celulose, em abril e em maio em todos os mercados, e o preço de referência, que é o CIF Europa (lista) atingiu US\$ 890/Ton.

No âmbito do papel, nós temos uma questão importante de sazonalidade: o 4T dos anos sempre é mais forte que o 1T, e isso é refletido aqui nesses números. Em papel para imprimir e escrever houve redução de 15% no 1T10 em relação ao 4T09, e de 3,1% em papelcartão.

Mas, em relação ao ano passado (1T09), houve um movimento muito importante: há muitos anos que nós não víamos uma evolução positiva de 1T contra 1T da ordem de 17% em papéis para imprimir e escrever e acima de 36% em papelcartão, o que demonstra um vigor muito forte da economia brasileira.

Da mesma maneira, a participação dos importados continua crescendo no mercado brasileiro. A taxa de câmbio é convidativa, o crescimento da economia brasileira também é outro atrativo importante. Então, no segmento de papéis para imprimir e escrever a participação de importados passou de 21,7% no 4T09 para 24,6% no 1T10.

O Brasil também aumentou suas exportações de papel em alguns nichos específicos, de 39% no 4T09 para 41% no 1T10. Mas um dado importante, que também fazia tempo que não víamos, é uma recuperação trimestre contra trimestre de volumes, tanto nos Estados Unidos como na Europa. Aqui tem os dados relativos ao papel para imprimir e escrever, em que os Estados Unidos apresentaram 7,1% de alta e a Europa Ocidental 2,4%, ambos em relação ao 1T09.

Então, de maneira geral, a mensagem aqui é que os estoques de celulose estão baixos e os mercados continuam operando em níveis muito superiores aos níveis do 1T09.

No *slide* de número três, vamos falar dos destaques da Suzano no 1T10. Produção de 653 mil toneladas, volume de vendas de 642 mil toneladas, receita líquida de R\$ 971 milhões, custo caixa, excluídos os custos da parada não-programada, de R\$ 425/Ton. Depois nós vamos falar um pouco sobre isso, houve um aumento de custo caixa de celulose; o EBITDA recorde de R\$ 504 milhões, com margem de 51,9%, e sem os não-recorrentes, EBITDA de R\$ 315 milhões com margem de 32,4%.

Quanto aos ajustes, nós tivemos ajustes para cima, que foi a venda das áreas dos ativos florestais em Minas Gerais, que é o *bullet* seguinte, que é R\$334 milhões, e tivemos ajustes também para baixo. Então, no trimestre, há itens não-recorrentes positivos e negativos, e acho que a melhor maneira de mostrar é como mostramos, líquido de não-recorrentes.

O lucro líquido foi de R\$ 130 milhões, também bastante impactado pela venda dos ativos florestais, e a relação dívida líquida/EBITDA foi de 3,4 vezes, com disponibilidade de caixa de R\$ 2,4 bilhões. A venda dos ativos florestais em Minas Gerais já consta do EBITDA do trimestre, então a relação dívida líquida/EBITDA, o índice de 3,4x, já tem a participação da venda desses ativos no denominador, mas no caixa ainda não houve entrada, porque para o caixa veio depois do encerramento do trimestre.

A operação foi totalmente concluída, o caixa atualmente já está disponível, mas nesse último *bullet*, contabilmente já está considerada a venda dos ativos de Minas Gerais no resultado, mas ainda não está considerado o montante no caixa da Companhia.

A página quatro é uma página de destaques sobre o negócio de celulose. Tivemos uma venda de 385 mil toneladas no 1T10, em relação ao 4T09 houve uma redução de 6,6%, em relação ao 1T09, a redução foi de 8,5%. Os nossos estoques estão baixíssimos, e se nós não tivéssemos a parada não-programada em que deixamos de produzir, aproximadamente, 42 mil toneladas, poderíamos ter tido números mais positivos. Nós vendemos praticamente toda a produção disponível nesse trimestre.

O preço líquido no 1T10 foi de US\$ 645 por tonelada, 12,7% acima do 4T09. Então, houve uma evolução de preços importante. Os preços estão subindo e esses preços aqui não refletem ainda os aumentos de abril e de maio. Ou seja, o preço médio do 2T10 já será muito maior do que esse, dados os dois aumentos já implementados.

A receita líquida foi de R\$ 448 milhões na área de celulose, 9,2% acima em relação ao 4T09 e 13% acima em relação ao 1T09, refletindo então o aumento de preço, porque os volumes foram menores..

O destino da celulose é sempre um dado importante, o 4T09 e o 1T10 foram muito parecidos, já estabilizando e dando uma direção do que deve ser este ano. Ásia agora com 37,4% de participação, vocês lembram que no 2T09 nós chegamos a ter mais de 50% representado pela China, e agora na Ásia estamos estabilizados. Então, no 4T09 fizemos 38,8% das vendas na Ásia e no 1T10 a Ásia representou 37,4%; Europa no 4T09: 35,8% e no 1T10: 36,4%; Brasil no 4T09: 17,8% e no 1T10: 17,4%; América do Norte no 4T09: 6,9% e no 1T10: 8,6%. Então, está muito parecido.

Na página cinco, eu vou falar um pouco do negócio de papel. Nós tivemos uma recuperação relevante dos volumes vendidos em relação ao 1T09. Se vocês olharem no *slide* no lado direito, na parte de cima, nós temos no 1T10 versus 1T09, papéis para imprimir e escrever: +11,9%; papelcartão: +15,5%, e em relação ao 4T09, houve redução devido ao efeito de sazonalidade.

Em relação aos preços, vocês vêem que o preço no 1T10 versus 4T09 foi superior em 1,1%, uma evolução de preços importante. Mas é importante notar que esses preços ainda estão 9,9% abaixo do que estavam no 1T09. Então, a celulose já ultrapassou os preços daquela época, o papel ainda tem espaço.

É aquela velha discussão que nós temos aqui, e que nós continuamos a ter: quando o preço da celulose caiu, caiu muito mais; o preço do papel ficou mais estável. Então, a celulose cai mais rápido e recupera mais rápido; o papel é mais estável.

No destino das vendas, vocês vêem que, no Brasil, nós tivemos no 4T09 55,1% das vendas, no 1T10 tivemos 53,7%; na América do Sul e Central tínhamos 12,6% no 4T09 e tivemos 16,5% no 1T10. Então, a participação de Brasil e América do Sul/Central estão mais ou menos alinhados com o que víamos no 4T09; 10,9% para 10,7% foi a evolução da participação em vendas da América do Norte, e de 12,4% para 12,3% para a Europa.

Na página seis, falamos um pouco de alguns dados a mais do desempenho operacional. A composição da receita líquida no 1T10, em que já tivemos a recuperação da celulose, atingindo 46,2% do nosso faturamento. Os papéis não revestidos: 33,4%, o papelcartão: 13,6%, e os revestidos: 6,7%.

O custo caixa foi 6,8% acima do 4T09, porque nós tivemos maiores custos com madeira de terceiros, tivemos um aumento do preço da soda cáustica, que é um preço global, que reflete um pouco a recuperação dos mercados, e uma menor diluição de custos fixos, porque ao produzir 42 mil toneladas a menos no 1T10, os custos fixos tiveram uma menor diluição. Esses são os principais itens que explicam esse aumento de 6,8%.

A margem EBITDA foi de 51,9%, os itens não-recorrentes foram de R\$ 190 milhões, nesse caso positivo; então, o EBITDA sem itens não-recorrentes positivos e negativos foi de R\$ 315 milhões, 32,4% de margem. Isso é uma recuperação muito importante sobre o 4T09, que também teve itens não-recorrentes.

Nós vemos agora uma página sobre endividamento, a página sete. Em 31 de março de 2010, a dívida bruta era de, praticamente, R\$ 6,5 bilhões, com um caixa de R\$ 2,4 bilhões, então uma dívida líquida de R\$ 4 bilhões e uma relação dívida líquida/EBITDA de 3,4x. Também em relação ao perfil da dívida, vocês vêem que em termos de amortizações temos uma situação muito confortável, e temos um horizonte de liquidez bastante conservador.

Na página oito, concluindo essa introdução, para em seguida podermos partir para as perguntas e respostas, nós colocamos algumas mensagens mais importantes.

Primeiro, a recuperação dos mercados de papel e celulose, comparado com o 1T09. No mundo todo houve recuperação na demanda por papel – Estados Unidos, Europa, Brasil – bastante acentuada e bastante clara. E na celulose os estoques ainda continuam muito baixos, abaixo da média histórica, e os sucessivos aumentos de preço foram de recuperação dos preços que caíram; é lógico que caíram em uma velocidade muito maior do que está sendo recuperado, mas têm sido recuperado gradual e sistematicamente.

Tivemos recuperação de margens operacionais; nós chegamos a ter trimestres em que a margem ficou entre 25% e 30%, na casa dos 26%, 27%, e voltamos para um patamar acima de 30%; 32,4% agora nesse trimestre, sem os não-recorrentes.

Na parte financeira, todo trimestre voltamos a esse comentário, com uma grande ênfase para a solidez financeira, um perfil adequado e um custo muito competitivo da dívida; e a redução da alavancagem, que em dezembro/09 estava em 3,9x, e agora foi para 3,4x, e a tendência é de que a desalavancagem continue ao longo do ano.

Em relação à nossa estratégia de crescimento, sempre de um lado com solidez financeira bastante rigorosa, mas por outro lado, sempre, conforme a tradição e o DNA

da Suzano, uma estratégia de crescimento forte. A gente vem crescendo a mais de 15% ao ano nos últimos anos, e temos uma estratégia de continuar entre 15% a 19% de crescimento nos próximos anos.

Então, os projetos no Maranhão e no Piauí continuam correndo de acordo com o cronograma; a engenharia básica está contratada e sendo trabalhada com bastante ênfase. Já iniciamos o processo de licenciamento industrial do Maranhão, a parte de madeira já tinha evoluído. Fizemos o lançamento do programa de parceria florestal no Piauí, e eu estive lá duas semanas atrás, e isso aqui vocês conhecem como programa de fomento, mas lá nós estamos chamando de parceria florestal, porque reflete melhor no nome o que é o trabalho, o grande interesse.

Então, toda a parte florestal para o *site* continua andando bem, *on track*, e vamos continuar trabalhando, evoluindo para, ao final deste ano, já partir para as negociações finais com os fornecedores, para no início do ano que vem, no 1S11 já colocar os pedidos, pelo menos para a fábrica do Maranhão.

Fizemos também com sucesso a alienação dos ativos florestais não-estratégicos de Minas Gerais, foi uma boa venda, e isso nos trouxe um caixa e um EBITDA bastante importantes.

E também, vocês viram ontem, coincidentemente, pois isso a gente vem trabalhando há bastante tempo, o anúncio da aquisição da Futuragene, que é uma empresa que tem base em Londres, tem operações principalmente relacionadas a tecnologia em Israel, tem operações também na China; é uma empresa global de pesquisa florestal. Nós já tínhamos uma participação lá e agora, com isso, essa proposta de aquisição está 100% atrelada à nossa estratégia, que vocês conhecem bem, dá um grande valor, uma grande ênfase à produtividade florestal.

Então, com a aquisição da Futuragene, o nosso objetivo é aumentar fortemente a produtividade florestal. Agora que fizemos a oferta, o conselho de administração da Futuragene sugeriu aos acionistas a venda, e nós vamos agora aguardar o desdobramento de mais algumas semanas para ter o resultado final disso. Nesse período, nós não podemos falar nada além do que nós já falamos no comunicado ao mercado; é um *quite period* de acordo com a legislação.

Depois, concluindo com sucesso a aquisição, que é o que deve acontecer, nós temos grande expectativa nesse assunto, nós podemos voltar para ter uma discussão mais específica, mais detalhada sobre os planos. Por enquanto, está relacionado com o aumento de produtividade, 100% alinhado com o que nós acreditamos para a construção do futuro da nossa Empresa.

Com isso eu encerro essa introdução e devolvo a palavra para o coordenador do *call* para coletar as perguntas, para que possamos fazer o debate. Obrigado a todos.

**Bruno Savaris, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Tenho basicamente duas perguntas. A primeira seria relacionada ao mercado chinês, se vocês poderiam nos passar uma visão de vocês se posicionam com relação à dinâmica desse mercado em termos de demanda, entrada de nova capacidade de papel. E também no lado da oferta, dada a antecipação do projeto de 1,3 milhão de toneladas da April, isso muda de alguma forma a visão de vocês? Essa seria a primeira pergunta.

E uma segunda pergunta seria relacionada ao mercado doméstico de papel, se vocês poderiam nos passar uma atualização sobre a lei 10.865 relacionada ao benefício fiscal e importação de papel. Além disso, há algum outro estudo em análise para mitigar a informalidade no setor? Essas são as duas perguntas. Obrigado.

**Antônio Maciel Neto:**

Vou pedir para o Alexandre falar um pouco sobre a China, e depois o Carlos fala um pouco sobre o papel e a nova legislação.

**Alexandre Yambanis:**

Bom dia. Em relação a o mercado chinês, ele continua bastante aquecido. Nós temos tido notícias de alguns *traders* vendendo celulose abaixo de preço de lista; isso é uma notícia circunstancial. Evidentemente, com os preços aquecidos, eles estão realizando lucros, mas nós vemos isso como uma coisa transitória. Então, o mercado continua aquecido.

Em termos de produção de papel na China, que é a segunda parte da sua pergunta, e a Rizhao, que não é bem uma antecipação. A Rizhao era para ter sido iniciada no mês de maio, eles tinham postergado para o mês de agosto e estão agora voltando para o mês de junho. Então, o resultado líquido disso é um atraso de um mês na Rizhao.

Não, nós não estamos preocupados com a entrada da Rizhao. Era uma coisa que já estava sendo calculada e refletida na dinâmica de oferta e demanda do mercado chinês; a Rizhao vai vender toda a produção na China, efetivamente.

Do outro lado, você tem o *startup* da fábrica da APP em Hainan, com 1,4 milhão de toneladas de papel revestido, mais a fábrica da Oji com mais 400 mil toneladas, e nos próximos 24 meses, estamos prevendo entre *tissue* e imprimir e escrever um aumento de capacidade na China entre 3 milhões e 4,5 milhões, aproximadamente. Então, vemos a dinâmica de oferta e procura ainda bastante positiva.

**Carlos Aníbal:**

Bom dia, Bruno. Referente a papel imune, nós temos uma ação no âmbito federal, sessão normativa 976; ela deve entrar em vigor no dia 1º de julho, com a nova lista de empresas cadastradas para operar com papel imune. A nossa expectativa é que tenhamos uma diminuição das empresas que podem transacionar esse papel.

Temos também uma ação no âmbito da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, é uma portaria, CAT 46, ela entraria em vigor agora, em maio, foi adiada para 1º de julho, e o que observamos no mercado é uma expectativa muito forte para efetividade dessa portaria.

Nós temos, também, em 1º de julho a entrada da Nota Fiscal Eletrônica, que é outro fator que vai coibir o desvio do papel imune, e estamos trabalhando também, no âmbito da Bracelpa, em outras ações que possam ajudar a termos um controle maior, uma redução desse desvio.

**Bruno Savaris:**

Muito obrigado.

**Rogério Zarpão, Banco Safra:**

Bom dia a todos. Ainda do ponto de vista da demanda, eu queria ter um *update* com relação à demanda na Europa, como está se comportando e qual é a expectativa de vocês diante da apreciação do Dólar vis-à-vis a demanda que vocês estão observando para preços; o que podemos traçar para frente? Obrigado.

**Antônio Maciel Neto:**

Vou pedir para o Carlos falar um pouco de como está o papel na Europa, como está a venda do papel, que eu falei de 2,4% de crescimento, se tem mais algum ponto, e aí o Alexandre pode falar um pouco, também, de demanda de celulose.

**Carlos Aníbal:**

Bom dia, Rogério. O que estamos observando na Europa é um crescimento, até certo ponto inesperado, da demanda. Nós tivemos a entrada da Soporcel no final do ano passado sem nenhum estresse no mercado.

O que estamos observando, também, é que a cadeia estava bastante desabastecida, então tem um movimento grande para recomposição dos estoques, e isso vale tanto para o sul da Europa, quanto para Europa Central e também para o Reino Unido. Esse tem sido um fator que tem propiciado a implantação de novos aumentos de preço.

Então, o cenário por hora é bastante positivo, tanto no papel revestido quanto no não-revestido, e o cartão também não é diferente, até um pouco mais apertado em função dos problemas que tivemos na Finlândia e na Suécia há um ou dois meses.

**Alexandre Yambanis:**

Em termos de celulose, a demanda na Europa tem crescido 14% em relação ao 1T09, ou seja, partindo de uma base evidentemente baixa devido à crise conjuntural de 2008 e 2009.

Em termos da taxa de câmbio Euro-USD, o Euro tem se depreciado em relação ao Dólar em, aproximadamente, 12% a 13%. Por outro lado, você tem uma APP comprando duas fábricas na Europa, celulose esta que será embarcada para a China. Então, os europeus terão que continuar, de um lado, comprando por uma oferta menor da Europa, e por outro lado, essa desvalorização do Euro favorece as exportações européias.

A Europa exporta aproximadamente 20% a 25% dos papéis revestidos que ela produz, e essa exportação tem sido muito menor devido ao fortalecimento anterior do Euro. Com a desvalorização do Euro, os papeleiros terão uma compensação aumentando as exportações, portanto podendo absorver melhores preços de celulose.

**Rogério Zarpão:**

OK. Obrigado.

**Marcos Assumpção, Itaú:**

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é com relação a custo caixa. Eu queria entender um pouco o aumento do custo caixa, que além do item não-recorrente relacionado à parada de manutenção teve um pouco a ver com uma compra maior de madeira de terceiros. Queria entender, mais ou menos, quanto vocês estão comprando de terceiros e se isso é um nível recorrente daqui para frente, qual é a meta de vocês de compra de terceiros? Obrigado.

**André Dorf:**

Bom dia, Marcos. É verdade, nós tivemos um incremento no custo caixa de 6,8% em relação ao trimestre anterior, e boa parte disso se refere ao aumento do custo com madeira de terceiros, o que chamamos de fomento.

Vínhamos adotando uma estratégia de redução da compra de madeira de terceiros ao longo do ano passado em função da crise; no 4T09 compramos 8% das nossas necessidades de terceiros e aumentamos nesse 1T10, já retomando os níveis históricos e ideais, de 17%. Então, devemos ficar em torno de 20% de madeira de terceiros, sendo que o grande impacto já foi agora no 1T10, a grande retomada. Então, daqui para frente devemos permanecer no mesmo nível do 1T10.

**Marcos Assumpção:**

Perfeito. Com relação a outros custos, vocês colocaram, inclusive soda cáustica, estão enxergando algum tipo de pressão do 2T10 para frente?

**Ernesto Pousada:**

Na verdade, não tem nenhuma pressão substancial para frente. O próprio preço da soda foi subindo gradualmente ao longo do trimestre e não estamos vendo nenhuma pressão maior. O que tivemos, realmente, foi, devido à parada, uma instabilidade operacional durante o 1T10 que afetou nosso custo. Então, o maior item aqui, realmente, é devido à instabilidade operacional do 1T10.

Vale ressaltar que a partir do mês de março já estávamos de volta. Inclusive, na nossa Linha 2 batemos o recorde de produção em março; então já estamos operando novamente em condições normais e bastante estáveis.

**Marcos Assumpção:**

Está ótimo. Minha última pergunta, para o Maciel, se possível, o mercado vinha falando bastante, comentou bastante sobre uma possível oferta primária para financiar os projetos de crescimento da Empresa, e eu queria, se você pudesse comentar qual é a posição da Empresa com relação a isso, se está completamente descartado no curto prazo, dado que os investimentos devem ser feitos mais a partir de 2011; e em um cenário de oferta primária, se vocês considerariam algum tipo de melhora de governança corporativa nessa oferta.



**Antônio Maciel Neto:**

Marcos, a situação atual é a seguinte: nós não temos nenhuma operação de oferta primária em andamento, não temos nenhum banco mandatado, portanto não procede que vamos fazer alguma oferta primária no curto prazo.

Por outro lado, você me perguntou se está completamente descartado: isso não está completamente descartado, porque o grande desembolso dos projetos ocorrerá a partir do ano que vem, dentro de um ano daqui para frente, que será quando começaremos a comprar os equipamentos para as duas fábricas.

Você sabe que temos uma sensibilidade grande em relação ao preço da celulose e ao câmbio. Na situação atual, provavelmente podemos financiar esse nosso crescimento com os meios tradicionais, que são BNDES, no caso agora Banco do Nordeste fortemente, financiamento de fornecedores e nossa própria geração de caixa.

Ao reavaliar os preços dos equipamentos, a situação geral de custos dos novos empreendimentos e a situação de perspectiva de geração de caixa dadas as condições de mercado, vamos tomar essa decisão mais para o final do ano.

Nós temos um menu. Além da situação tradicional, como eu mencionei, BNDES muito importante, porque são projetos que atendem a todos os critérios de pagamento do BNDES, que são projetos no Nordeste, geração de renda local, geração de exportação forte, tecnologia nacional competitiva em padrão mundial; tudo o que o BNDES precisa, esses projetos atendem. Então, já iniciamos. O BNDES tem grande entusiasmo nesse projeto.

Estive também recentemente, nessa ida ao Piauí 15 dias atrás, com toda a diretoria do Banco do Nordeste, eles estão muito animados para participar desse projeto, os fornecedores de equipamento têm nos procurado oferecendo financiamentos das agências de financiamento que eles têm. Então, a parte tradicional está bem definida.

E lá para frente, temos um menu grande de opções, que pode envolver aumento de capital, se for necessário, mas tem outras formas, também, que podem ser utilizadas, de financiamento.

Estou me estendendo um pouco, mas em resumo eu queria dizer que não tem nenhuma operação de oferta primária em andamento, não tem nenhum banco mandatado, mas isso não está totalmente, completamente descartado; se for necessário, teremos flexibilidade para acessar o mercado para financiar esse projeto, que é um CAPEX muito bom e eu tenho certeza que seria de grande atratividade para os nossos acionistas.

**André Dorf:**

E Marcos, não tem nenhuma previsão de alteração na governança corporativa no curto prazo.

**Antônio Maciel Neto:**

Isso. Também completando a segunda parte da sua pergunta, não há nenhuma previsão.

**Marcos Assumpção:**

Está ótimo. Maciel, só para complementar, se vocês tivessem que escolher entre fazer os dois projetos de forma um pouco mais espaçada, ou trazer um parceiro para o segundo projeto, como você preferiria fazer?

**Antônio Maciel Neto:**

Vai depender muito. Na situação atual, preferimos financiar o projeto e fazer no prazo que estamos programados, porque esses dois projetos, você sabe que são projetos inovadores, estão sendo antecipados com situações inovadoras.

O do Maranhão, foi possível ser antecipado em mais de dois anos devido à aquisição que fizemos das florestas da Vale, e também à parceria com a Vale no Vale Florestar. Isso nos permitiu adiantar bastante o projeto.

E no caso do Piauí também, o fato de já termos nossas áreas licenciadas em operação na região de Urbano Santos também permitiu antecipação. Ficou um pouco mais longe, mas permite também um *startup* mais rápido.

Por que estamos com essa situação? Porque você sabe que não há projetos de grande porte para atender à demanda. Estimamos que no *startup* dessas fábricas, 2013 e 2014, o mercado esteja bastante positivo para essa entrada; o nível de utilização da capacidade existente estará muito alto.

Então, nós gostaríamos de fazer esses projetos no *timing* e com financiamentos próprios, sem ter que trazer parceiros para esses negócios.

No cardápio de medidas que eu falei, nós podemos ir ao mercado de capitais, temos várias alternativas; podemos trazer um parceiro, podemos fazer vendas antecipada, e podemos até, também, e essa seria a última alternativa, espaçar o intervalo entre os projetos.

**Marcos Assumpção:**

Está ótimo. Ficou bem claro. Obrigado.

**Lucas Ferreira, JPMorgan:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas também, a primeira voltando um pouco a esses dois projetos. Acho que vocês chegaram a mencionar uma vez que o custo do CAPEX seria um pouco abaixo que o custo inicial que vocês imaginavam quando divulgaram os dois projetos. Então, queria saber se vocês continuam com essa mesma idéia, ou seja, o preço de aço na época estava um pouco abaixo do que quando vocês divulgaram os projetos; então, quero saber se vocês continuam com essa mesma idéia, quanto custará para fazer esses dois projetos. Essa seria minha primeira pergunta. Obrigado.

**André Dorf:**

Bom dia, Lucas. Ainda não divulgamos uma nova estimativa de CAPEX para os projetos justamente porque estamos avançando com a engenharia básica, que faz

todo o detalhamento dos equipamentos, materiais a serem utilizados e até alternativas inovadoras em alguns departamentos da fábrica.

Só vamos divulgar um CAPEX novo na medida em que tivermos o resultado, ou pelo menos alguma coisa mais concreta, fruto dessa engenharia básica. No momento, o número que fica é o que nós divulgamos, de US\$ 1,8 bilhão para cada fábrica nova.

**Lucas Ferreira:**

OK. Obrigado. E minha segunda pergunta é voltando um pouco para o *outlook* de celulose: vocês enxergam alguma capacidade relevante de celulose, ou um volume relevante de celulose vindo de produtores de papel desintegrando capacidade, ou seja, vendendo celulose ao invés de usá-la para fazer papel? Essa seria minha segunda pergunta. Obrigado.

**Alexandre Yambanis:**

Não, nós não vemos isso como uma mudança estrutural de mercado. Isso acontece, eventualmente, quando os preços de celulose se tornam atrativos a ponto de garantir uma margem maior que a margem do papel para um produtor integrado. Isso é um efeito natural que acontece dentro da ciclicidade da celulose.

**Lucas Ferreira:**

Alexandre, qual é a flexibilidade dos produtores de papel para fazer isso? Parece que existe uma barreira de logística para você começar a vender celulose no mercado. Como funciona isso, qual é a flexibilidade que existe no mercado hoje para comercializar celulose?

**Alexandre Yambanis:**

As barreiras são várias. Uma é logística, que você citou; a segunda é que a celulose sairá em rolos, não em fardos, como a nossa celulose de mercado vai normalmente para o cliente. Isso significa que nem todos os clientes podem utilizar essa celulose. Então, existem restrições técnicas e logísticas quanto a esse efeito.

**Antônio Maciel Neto:**

Deixe-me fazer um comentário, completando o que o Alexandre falou. Quando o preço da celulose sobe bastante, a rentabilidade do produtor integrado aumenta. Quem é não-integrado tem que comprar celulose a um preço mais alto, e o produtor integrado tem seu custo, que se mantém; o preço da celulose sobe, mas não precisa haver aumento do custo de produção da celulose.

Então o produtor integrado, ele fica mais competitivo quando o preço da celulose sobe. A atratividade para fazer isso depende de uma equação complexa.

Outra coisa: a secagem da celulose em máquinas de papel não é a melhor coisa, do ponto de vista técnico; tem uma limitação importante. Então, isso pode ocorrer, o Alexandre sempre comenta conosco, da sua vasta experiência, que de vez em quando, em alguns momentos ocorre. Mas nada significativo, no sentido de alterar as tendências do mercado.

**Alexandre Yambanis:**

Não, não é uma mudança estrutural, e não será.

**Lucas Ferreira:**

OK. Muito obrigado.

**Operador:**

No momento não há perguntas. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Antônio Maciel Neto para as considerações finais.

**Antônio Maciel Neto:**

Muito obrigado pela participação. Continuamos aqui, como sempre, à disposição. Acho que os pontos importantes que eu quero ressaltar nessa parte final são que estamos otimistas em relação ao mercado, tanto ao de papel quanto ao de celulose.

Eu viajarei para a China com o Alexandre nos próximos dias, passaremos de 10 a 15 dias na Ásia, vamos olhar *in loco* o que está acontecendo, conversar com nossos clientes, mas não vemos nenhuma mudança estrutural. Não vai haver nenhum aquecimento bolha, muito forte, mas a recuperação na Europa é interessante, gradual, recuperação nos Estados Unidos também, e a China e os países asiáticos voltando com bastante força.

Então, do ponto de vista de demanda, tem uma situação bastante positiva; do ponto de vista operacional também temos certeza de que há uma possibilidade de melhorias substanciais ainda na operação. Então, temos um excelente *outlook* para o ano de 2010.

Muito obrigado.

**Operador:**

A teleconferência da Suzano Papel e Celulose está encerrada. Agradecemos a participação de todos, 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."