

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Suzano Papel e Celulose para a discussão dos resultados referentes ao 3T09.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet, no site 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, queria, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

A apresentação será feita pelo Sr. Antonio 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. Antonio Maciel Neto, que iniciará a conferência. Obrigada.

Antonio Maciel Neto:

Bom dia a todos. Muito obrigado pela presença de vocês nesse *call* trimestral da Suzano. Tenho aqui comigo alguns diretores: André Dorf, nosso Diretor de Novos Negócios, Planejamento e Relações com os Investidores, Bernardo Spiegel, nosso CFO, Griner, nosso Diretor de Recursos Humanos e o Ernesto, Diretor de Operações. Também temos os gerentes: a Andrea de RI e o Renato de Controladoria, e tem também o grupo de RI, que está participando aqui conosco. O Carlos Aníbal está em férias e não vai participar do *call*, o André e eu vamos cobrir a parte dele, e o Alexandre Yambanis está na Europa e vai participar de lá, se for necessário.

Vou começar, então, pela página dois, que conta com os destaques do 3T09. A produção de 660 mil toneladas foi um pouco abaixo da que tivemos no trimestre passado e 4,9% abaixo do mesmo período do ano anterior. Isso poderemos conversar mais adiante, se for interesse de vocês.

Perdemos um pouco de produção, pois tivemos algumas paradas e um incidente na Linha 2 que acabaram provocando uma queda de 26 mil toneladas de produção de celulose em relação ao 2T09.

O volume de vendas foi bastante alinhado com o que foi produzido, 400 mil toneladas de celulose e 262 mil toneladas de papel.

A receita líquida, conseqüentemente, foi de R\$ 891 milhões e o custo caixa sem os impactos da parada do incidente da Linha 2 ficou em R\$ 373 por tonelada. Dessa forma, continuamos tendo um patamar muito bom de custo caixa, ainda com oportunidades de melhorarmos.

O EBITDA foi de R\$ 218 milhões, com margem de 24,4%; lucro líquido de R\$ 213 milhões, muito ajudado pela variação cambial; e o indicador de dívida líquida / EBITDA em 3,5x.

O caixa continua bastante forte: R\$ 2,4 bilhões. Captações, em sua maior parte, feitas antes da crise, portanto com um custo bastante competitivo, e mais uma redução de R\$ 476 milhões na dívida líquida, muito afetada, novamente, pelo câmbio.

Na página três, vamos falar um pouco sobre a celulose. O mercado global deste ano tem alguns *highlights* importantes. A celulose de eucalipto, BEKP, nos 9M09 em comparação ao mesmo período do ano anterior teve um aumento de vendas no mercado global de 17,4%, enquanto o mercado de celulose como um todo ficou praticamente *flat*. No comparativo 3T09 vs 3T08, as vendas de celulose de eucalipto cresceram 28%, e no 3T09 vs 2T09 permaneceram mais ou menos estáveis.

Os estoques globais estão bem baixos, em 26 dias, abaixo da média histórica de 33 dias. Portanto, há um espaço interessante para recuperar um pouco os preços que tínhamos no passado. Aumentos de preço foram realizados consecutivamente em agosto e setembro, e agora em outubro e em novembro mais US\$ 50/ton (CIF Europa) em ambos os meses. Esses dois últimos aumentos obviamente não foram refletidos nos resultados do 3T09. Os aumentos de setembro e outubro serão refletidos integralmente no 4T09, enquanto o aumento de novembro terá impacto sobre dois meses do 4T09. Então esse é um cenário muito interessante no tocante ao preço de celulose.

As vendas de celulose da Suzano foram 27% abaixo do 2T09. No 2T09 nós tomamos a decisão de reduzir os estoques, que estavam altos em relação aos nossos objetivos, devido à crise do final do ano passado. Tivemos uma venda pontual significativa no 2T09 e agora os números do 3T09 voltaram a estar alinhados com a normalidade produtiva. Na comparação com o 3T08, as vendas já foram 37% maiores.

Os principais destinos de vendas foram Ásia com 38% e Europa com 37%, na próxima página vamos falar um pouco sobre isso.

O preço líquido médio em Dólares foi 17% maior no MI e ME (Mercados Interno e Externo) em comparação ao 2T09, e em Reais, 5% superior ao 2T09 e 25% inferior ao 3T08. Nas nossas análises internas, nós temos passado a olhar muito o preço da celulose em Reais, como já fazíamos para o MI. 80% dos nossos custos são denominados em Reais, dessa forma, o que nos interessa é o preço em Real.

Vocês vêem que em relação ao 3T08 nosso preço líquido médio ficou 25% inferior em Reais. Seguindo a tendência do final de 2008, no 4T08 os preços caíram mais ainda, porém neste ano estão em recuperação, embora o câmbio não esteja contribuindo na mesma proporção.

A receita líquida de R\$ 347 milhões no trimestre refletiu tudo o que foi mencionado anteriormente. O custo caixa de produção, que eu também já mencionei anteriormente, permaneceu em linha com o 2T09, com um pequeno aumento de 2,7%. No entanto, foi quase 18% menor que no 3T08. O custo caixa de outubro já foi melhor que isso, portanto levando a uma situação de contínua redução do *cash cost*, conforme apontado pela redução de 17,8% em relação ao 3T08.

Na página quatro, temos a visão gráfica do que foi mencionado anteriormente: vendas de celulose em 399 mil toneladas, contra 548 mil no 2T09 e 291 mil no 3T08. Nos 9M09 já estamos com mais de 1,367 milhão de toneladas contra 991 mil no mesmo período do ano anterior.

Vocês vêem que, em relação ao destino, nos dois gráficos do lado direito, no 2T09 a Ásia representou 52% das vendas, porque é um mercado em expansão e onde colocamos os estoques que foram vendidos naquele trimestre. Neste trimestre, a Ásia voltou a ter participação de 37,9% e Europa com 36% a 37%. Essa é uma situação mais próxima da normalidade, quando comparada à que tivemos no 2T09, em que já havíamos mencionado que se tratava de uma exceção. Nós temos pouquíssima exposição à América do Norte, 6,8%, e temos quase 18% da vendas no Brasil. Continuamos aumentando a participação no Brasil, de 11,9% agora para 17,3%.

Vamos então falar um pouco do papel, da Unidade de Negócio Papel, na página cinco. O mercado de imprimir e escrever teve um volume 3,7% menor nos 9M09 vs 9M08 e 9,2% menor no papelcartão nesse mesmo período.

A nossa perspectiva é de que esses comparativos apresentem melhoras em relação ao ano passado. O mercado de papelcartão está apresentando uma recuperação significativa, como visto em setembro e outubro, e no mercado de imprimir e escrever também deve haver melhora. Então, temos perspectivas de que a demanda fique muito próxima dos patamares do ano passado.

Se olharmos no primeiro bloco, 3T09 vs 2T09, já há uma aceleração importante no mercado brasileiro: demanda de imprimir e escrever maior em 20% e em 19,5% no papelcartão, um crescimento forte no trimestre, refletindo, em parte, a tendência sazonal do mercado e a recuperação em relação ao 2T09, que foi muito fraco este ano.

No bloco de baixo, percebe-se que, com o aumento de importações nós perdemos participação de mercado. Isso se deveu parcialmente aos produtos importados e parcialmente a *players* nacionais de menor porte, mas muito pouco devido à *International Paper* e à Votorantim que são os *players* maiores em imprimir e escrever, e à Klabin no papelcartão. De qualquer forma, tivemos crescimento em imprimir e escrever de 4,4% no 3T09 e de 12,2% no papelcartão. O preço líquido médio no MI foi menor em 3,5% vs o 2T09.

Na comparação dos 9M09 vs 9M08, o mercado de imprimir e escrever brasileiro reduziu 3,7% enquanto nós reduzimos 11,4%, perdemos *share*. O mercado de papelcartão reduziu 9,2%, enquanto nós reduzimos 19%, e aí também perdemos um pouco de participação.

Por outro lado, o preço médio dos 9M09 ficou 3,4% maior que o preço médio do mesmo período do ano passado; pouquíssimas indústrias no Brasil tiveram, nos 9M09, preços melhores do que no ano anterior. Isso foi muito importante e reflete a nossa disciplina aqui, como líderes de mercado, principalmente nos segmento de imprimir e escrever e cartão, em que nós temos uma responsabilidade muito importante de manter os preços e fazer um esforço grande de rentabilidade. Pagamos um pouco com o *share*, principalmente em relação aos pequenos fabricantes e aos importados, e estamos tomando providências agora, para o próximo trimestre.

As vendas domésticas retornaram para o patamar de 60% nesse trimestre, 58,9% mais precisamente. Vocês devem se lembrar que nós chegamos, por necessidades de mercado, a 50% de vendas no mercado externo no trimestre anterior.

O preço médio nas exportações também subiu 6,8% no 3T09 vs 2T09 em Dólares, mas em Real houve redução de 3,8% porque o câmbio médio depreciou em aproximadamente 10% nesse período. Dessa forma, apesar do aumento de 6,8%, ainda houve redução em Reais, que é o que impacta nosso resultado.

Nos 9M09, em Dólares, nossos preços de exportação foram menores em 15,5%, no entanto, houve aumento de 4,4% em Reais, uma vez que, no ano, o câmbio variou no sentido contrário; isto é, o Real dos 9M09 apresentou desvalorização em relação aos 9M08, é uma realidade diferente da trimestral.

A página seis mostra a situação das vendas em toneladas: 262 mil no 3T09, 314 mil no 2T09 e 306 mil no 3T08. Nos 9M09, nossas vendas alcançaram 809 mil toneladas versus 859 mil toneladas no ano passado. Em termos de receita, nos 9M09, o montante alcançou R\$ 1,734 bilhão contra R\$ 1,801 bilhão nos 9M08, muito próximo do que tínhamos no ano passado e demonstrando uma evolução rápida até agora.

Em relação ao destino das vendas de papel, no 2T09 a América do Sul e América Central responderam por 12,4% em relação a 12,3% no 3T09; América do Norte com participação de 11,9% no 2T09 representou 10,4% no 3T09; a participação da Europa passou de 12,3% para 9,5% e as vendas para outros países apresentaram redução significativa de participação de 17,1% para 8,9%. Essas reduções foram compensadas pelo avanço das vendas no Brasil, que passaram de 46,3% para 58,9% das vendas totais. Esse aumento dos últimos meses dá uma perspectiva interessante para o próximo trimestre.

Na página sete há um resumo dos resultados do 3T09. Os principais itens já foram mencionados, volume de vendas, volume de papel e volume de celulose, comparados com o 2T09 e com o 3T08. O volume de vendas total em relação ao 3T08 foi 10,8% maior, as vendas de papel foram 14,8% menores e as vendas de celulose 43,7% maiores em volume em comparação ao 3T08.

A receita líquida no trimestre está em R\$ 891 milhões, 10% abaixo em relação ao mesmo trimestre do ano passado. O lucro líquido no 3T09 foi de R\$ 213 milhões, o EBITDA foi de R\$ 218 milhões, 40% abaixo do trimestre anterior e um pouco menor que o do trimestre passado (6,3%).

A margem EBITDA de 24,4% no 3T09 apresentou evolução positiva em relação ao 2T09, quando foi de 21,1%, com vários efeitos não recorrentes relevantes. Subimos, neste trimestre, 3,3 p.p. na margem, mas estamos 13 p.p. abaixo do mesmo período do ano passado.

O câmbio médio ficou em R\$ 1,87 em relação ao Dólar, ou 11,9% acima do 3T08. Na dívida líquida comparada ao trimestre anterior, tivemos R\$ 400 milhões de redução e versus o mesmo trimestre do ano anterior também tivemos redução de praticamente R\$ 700 milhões. O indicador de dívida líquida / EBITDA permaneceu em 3,5x, um bom resultado.

Já na página oito, penúltima página, temos uma comparação dos 9M09 versus 9M08. O volume de vendas ficou 17,6% maior, sendo 13,4% menor no papel e 45,6% maior na celulose.

Em receita líquida, permanecemos praticamente alinhados com o ano passado, com redução de apenas 1% nesse montante. Ainda é importante ressaltar o lucro líquido, que já está em R\$ 742 milhões. Esse resultado foi bastante impactado pela variação cambial, que, da mesma maneira, reduziu o lucro líquido do ano passado com a desvalorização do Real. Como mais de 50% da nossa dívida é denominada em Dólares, no ano passado, quando o Real se desvalorizou, a dívida subiu e o lucro líquido caiu fortemente.

Este ano aconteceu o movimento contrário, como prevíamos. Dessa forma, se fizermos a média dos dois anos, voltaremos a um lucro líquido bastante alinhado com o EBITDA e as alterações financeiras.

O EBITDA dos 9M09 ficou em R\$ 766 milhões, 30% abaixo dos 9M08. O câmbio médio ficou em R\$ 2,09 e a dívida líquida em R\$ 4 bilhões, com o indicador de dívida líquida / EBITDA em 3,5x. No contexto desses resultados, é muito importante ressaltar que tivemos aumentos relevantes nos preços da celulose e os nossos custos estão caindo fortemente, conforme resumo das principais mensagens na página nove.

O mercado de papel apresentou significativo crescimento de demanda por imprimir e escrever e papelcartão no Brasil em relação ao 2T09 e vocês vêem que os nossos preços do papel estão melhores do que nos 9M08.

No mercado de celulose houve redução de estoques nos produtores e novos aumentos de preço; tivemos aumentos consecutivos em agosto, setembro, outubro e agora, em novembro. Dessa forma, alcançamos o preço de US\$ 700/ton (CIF Europa) para a celulose, que é uma referência importante, mas ainda não pode ser comemorada. Estamos na direção certa, mais ainda longe do alvo, porque com o câmbio no atual patamar ainda há uma diferença muito grande em relação aos preços históricos em Reais.

Em relação à performance operacional, tivemos aumentos de preço, que eu já mencionei, uma disciplina forte na área de custos, com custo caixa caindo entre 17% e 18% em relação ao mesmo trimestre do ano passado e nossas despesas comerciais e

administrativas (SG&A) menores em 24% nos 9M09 em relação ao mesmo período do ano passado. Isso reflete uma adaptação importante da nossa estrutura de custos e dos gastos de SG&A com a nova realidade de 2009.

Outro destaque é a solidez financeira, com perfil adequado e custo extremamente competitivo da dívida e uma posição bem robusta de caixa.

Em relação aos novos projetos de expansão, estamos dando continuidade aos projetos do Maranhão e Piauí, que seguem conforme o cronograma e, se vocês tiverem interesse, nós podemos falar um pouco mais disso ao longo dessa conversa.

Essa foi minha apresentação inicial. Devolvo a palavra para a coordenação do *call* para que possamos responder as perguntas.

Felipe Hirai, Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas, a primeira delas é com relação ao cenário de preço de celulose. Você falou dos preços aumentando até novembro e eu queria saber, se você pudesse comentar um pouco, o que vocês estão vendo na tendência de preço para 2010, principalmente levando em consideração o cenário de apreciação do câmbio.

Minha segunda pergunta é com relação à dinâmica do mercado de papel, se vocês esperam que a importação continue subindo no mercado doméstico, como vocês vêem o seu *market share* ao longo do tempo; você falou bastante da questão de manutenção de preços e eu queria saber se você vê um risco de começarmos a ver um pouco de queda de preços no curto prazo.

Antonio Maciel Neto:

Em relação aos preços da celulose, vou dar um dado para vocês: nos últimos dez anos, desde 2000, o nosso preço médio em Reais foi de R\$ 1.360/ton. Preço médio, porque havia sempre aquela correlação muito forte entre o preço da celulose e o câmbio; nós calculamos a partir de 1999, quando o câmbio flutuou muito, o preço da celulose e o câmbio sempre tinham uma correlação inversa de 0,91, quase 100% de correlação. Quando a celulose subia, o câmbio caía, e vice-versa. Dessa forma, houve um preço médio da celulose de R\$ 1.360/ton.

O câmbio médio desse período de 10 anos, até setembro, medido mês a mês, depois dividido pelos meses, aritmética simples, foi de R\$ 2,36, o que permitiu, até então, um preço de pouco mais de US\$ 600/ton. A correlação levava a algo em torno de US\$ 620/ton.

Agora, com a nova realidade cambial, os preços já estão em US\$ 700/ton, bem acima da média do período mencionado, em Dólares. Este valor em Reais está abaixo de R\$ 1.200, e ainda bastante aquém do valor de R\$ 1.360 verificado historicamente; já considerando o aumento de novembro.

A China continua puxando a demanda, aumentando bastante as suas compras de celulose de mercado. Nossa perspectiva é de que, a menos que aconteça algum fato

muito relevante, a China deve continuar com o mesmo ritmo de demanda. Estamos constantemente visitando o país. Eu estive lá em agosto, o Yambanis irá para lá na próxima semana novamente e nós temos uma equipe grande de oito chineses trabalhando lá e observando o mercado. Dessa forma, a nossa perspectiva é de que a China deve continuar com demanda aquecida.

O mercados da Europa e dos Estados Unidos talvez melhorem um pouco, muito gradativamente. No entanto, se considerarmos a demanda deste ano de Europa e Estados Unidos, ainda que bastante baixa, somada à demanda chinesa, temos uma situação bastante interessante quando comparada à produção. O efeito do câmbio impacta também fortemente o Euro e demais moedas dos nossos competidores em termos de produção, embora o Real tenha se valorizado mais que essas outras moedas.

Dessa forma, a demanda do próximo ano deve ser próxima ou melhor do que a deste ano e também deve haver grandes alterações da oferta no ano que vem, provavelmente até abril ou maio.

Em resumo, nós temos a perspectiva de que dificilmente os preços caiam abaixo do patamar atual. Alguns analistas falam que no 1T10 pode haver uma diminuição das compras da China e redução do nível de atividade na Europa e nos Estados Unidos, mas isso não deve ser comparável à crise que tivemos anteriormente. Então, eu vejo a possibilidade de um preço médio em torno dos US\$ 700/ton ou melhor no ano que vem.

André Dorf:

Felipe, sobre papel: você perguntou sobre as importações, como fica a situação no mercado brasileiro. Vale dizer aqui que o aumento das importações aconteceu em função de dois fatores básicos: primeiro, foi o câmbio, a apreciação do Real em relação ao Dólar promoveu, sim, uma atratividade maior para os importados. No mercado brasileiro, e isso fez com que aumentasse o nível de importação.

O segundo fator, e não menos importante, é que houve uma redução em volume nas vendas de papel nos mercados maduros, Europa e Estados Unidos, desde o início da crise, que proporcionou um volume de estoques muito grande naqueles mercados. Houve, na prática, uma sobra de papel nos mercados maduros desde o início da crise. Então, observamos os *players* americanos e europeus tentando colocar esse excesso de produção ou de estoque ou de capacidade em outros mercados.

Os *grades* onde esses dois fatores impactaram mais nos últimos nove meses foram muito circunscritos ao papel revestido, e isso já tínhamos observado nos trimestres anteriores. Tivemos nesse trimestre uma participação de 51% do papel importado no segmento de revestidos, versus 42% no trimestre passado.

No mercado interno, podemos ter uma pressão de preço, aliás já estamos tendo. Tivemos essa pressão no 3T09 e continuamos tendo uma pressão de preço para combater os importados nesse segmento especificamente.

Tivemos também um aumento pontual na importação de papel não-revestido. Aqui vale a pena dizer que isso também esteve muito circunscrito ao programa de Governo, que é um programa previsível, bastante constante, onde a gráfica ou a editora consegue se planejar as vendas.

Normalmente, esses compradores dão preferência aos *players* domésticos em função da pronta-entrega, da assistência técnica e tudo o mais relacionado a serviço. Então, como essa compra foi uma compra bastante previsível e planejada, eles aumentaram o *share* dos importados. Então, está bem circunscrito.

No papelcartão nós não vemos o aumento de importação, e no *cut-size*, que é o papel de escritório, também não vemos nada material até agora. Então, os únicos mercados onde podemos ter um pouco mais de pressão de preço, na verdade o único, é o papel revestido.

Felipe Hirai:

OK. Obrigado, André.

Alexandre Miguel, Itaú Corretora:

Bom dia a todos. A minha primeira pergunta é em relação ao impacto de preços em margem na Empresa. Vocês comentaram que o impacto do preço, o aumento deve começar a ser sentido mais no final do 3T, então eu queria saber se vocês poderiam dar alguma noção de como ficaram as margens em setembro, e agora, entrando no 4T, o que a gente pode esperar de margem EBITDA?

André Dorf:

É importante dizer que o que a gente divulga é a média do trimestre. No entanto, nós tivemos, seja do ponto de vista de preço ou de custo, comportamentos bem diferentes ao longo do trimestre. As margens de julho e agosto foram bastante afetadas pela parada divulgada, que está bem descrita no release, e pelo incidente ocorrido na Linha 2 em Mucuri, em agosto. Então, tivemos julho e agosto com custos afetados por paradas e setembro não, foi um mês limpo do ponto de vista de custo.

Do ponto de vista de preço, tivemos, como o Maciel mencionou, aumentos consecutivos desde julho. Houve um aumento em maio e, depois, de julho para cá, todos os meses.

O aumento anunciado para novembro já é o sexto aumento de preço no ano. No entanto, não é possível capturar todos esses aumentos no próprio mês. O que vimos em setembro já é um preço médio bastante melhor do que aquele visto em julho, por exemplo, que foi o início do trimestre.

Então, em resumo, o último mês do trimestre apresentou margens já bastante melhores do que os dois meses anteriores, em função de preço melhor, de aumentos, e de não-contaminação do custo pela parada de manutenção e parada pelo incidente de Mucuri.

Alexandre Miguel:

Já dá para esperar margem próxima de 30%, mais ou menos?

André Dorf:

A margem já está recuperando. A gente não está divulgando a margem do mês do final do trimestre, mas ela já recupera, já volta a patamares bastante superiores à média do trimestre.

Alexandre Miguel:

OK. A minha segunda pergunta, talvez o Yambanis possa comentar um pouco sobre a dinâmica de negociação de preços na China, que está saindo de preços *net* voltando para negociação de preço lista. Então, se você puder comentar um pouco sobre essa dinâmica...

Alexandre Yambanis:

Para colocar mais ou menos em perspectiva, Alexandre, os preços na China saíram de lista para um nível *net* devido à crise. A crise arrefecida pela queda bruta da demanda de celulose na China, uma queda especulativa, levou a uma prática de preços que é comum no mercado em época de crise, porque os preços caem a uma velocidade muito grande, e então, o preço lista é abandonado e se fala mais em preço *net*.

Isso aconteceu por essa conjuntura. É um aspecto conjuntural. A recuperação do preço de lista hoje, no fundo, é um *plus*, ou seja, isso mostra que o mercado, um mercado bastante comprador da China, nos permitiu voltar à prática usual de preço de lista, e isso nos permite uma graduação melhor dos nossos preços, praticando condições contratuais com clientes grandes e condições muito mais agressivas com clientes pequenos.

De uma maneira geral, a prática de um preço de lista nos permite um preço *net* médio melhor no mercado do que uma prática de preço *net* exclusiva, que é o que acontece em uma conjuntura de falta de demanda, de crise.

Então, é um bom sinal o nosso passo, a retomada do preço de lista, que é o que nós fizemos agora para o início de novembro.

Alexandre Miguel:

OK. Obrigado, Alexandre.

Luiz Otávio Broad, Ágora Corretora:

Bom dia a todos. Eu queria saber com relação a despesas e custos, se vocês têm alguma coisa ainda a capturar de redução. Lógico que sempre se procura reduzir o custo, mas estaria já próximo do objetivo de vocês? Ou vocês teriam mais redução para capturar para frente?

Ernesto Pousada:

Bom dia, Luiz. Com respeito aos custos, como vocês têm acompanhado, nós estamos com programas bastante fortes ligados a renegociações com fornecedores, reduções dos preços de matéria-prima e, em especial, ganho de produtividade, especificamente na parte industrial. Nós atingimos um nível extremamente competitivo no nosso *cash cost* de Mucuri; ainda vemos pequenas oportunidades de ganhos, mas na verdade já atingimos um patamar que nos daria certa estabilidade daqui para frente.

Então, estamos em um nível que ainda pode ter pequenos ganhos, mas como você viu pela apresentação, já reduzimos quase 20% em relação ao ano anterior. Aquela é uma magnitude bastante expressiva e agora o desafio é realmente mantermos por volta desse nível, com pequenos ganhos.

Vou passar para o Bernardo, para ele falar da perspectiva administrativa.

Bernardo Spiegel:

Bom dia a todos. Quanto às despesas administrativas e comerciais, já temos feito esforço grande para conter ou para reduzi-las ao longo dos anos. Com esses patamares de taxa de câmbio que estamos vendo, e para os quais não há indicativos de mudança, a pressão e a necessidade de reduções continuam redobradas.

Então, estamos aqui com uma série de planos e programas para reduzir ainda mais esse nível de despesas. No fundo, é assim: nós temos que nos ajustar a essas taxas de câmbio e continuar competitivos, ter retorno e gerar recursos para os novos programas de crescimento.

É um esforço redobrado. Estamos com um foco ainda maior porque a visão é de que temos que estar preparados com os nossos programas de expansão, e isso vale para a Companhia como um todo. Devemos continuar tendo condições financeiras e continuar crescendo. Então, certamente teremos reduções de despesas nos próximos trimestres.

Luiz Otávio Broad:

Ok. Obrigado.

Bruno Montanari, Morgan Stanley:

Essa pergunta já foi respondida, mas eu gostaria de saber se tem alguma novidade da aprovação do *Board* para os projetos do Maranhão e Piauí. Obrigado.

André Dorf:

Os projetos do Maranhão e do Piauí seguem a todo vapor. Seguimos na aquisição de área, de terras naquelas regiões, e com os plantios em andamento. Já havíamos nos preparado para a questão logística e para os protocolos com os Governos Estaduais.

Então, as duas plantas de 1,3 milhão de toneladas cada uma, uma no Maranhão para 2013 e uma no Piauí para 2014, seguem a todo vapor, inclusive na parte de engenharia. Costumamos falar bastante na parte florestal e de plantios, mas vale a pena dizer que já estamos avançando também com as engenharias e explorando as novas tecnologias e oportunidades que os *sites* nos trazem.

Com relação à terceira linha que foi anunciada em julho do ano passado e à expansão de Mucuri, esses projetos continuam sob análise do *Management* e serão discutidos na última reunião do ano do conselho, que vai acontecer em dezembro. Então, provavelmente teremos alguma novidade sobre cronograma e aprovação para esses dois projetos até o final do ano.

Bruno Montanari:

E o mesmo vale para os custos dos projetos, também?

André Dorf:

Quanto aos custos do projeto, na verdade estamos agora realizando o trabalho de engenharia que eu comentei, e dele nasce uma visão mais apurada do CAPEX, do investimento, e das novas tecnologias que vão nos permitir calcular um pouco melhor ou com mais precisão os custos de operação. Se não até o final do ano, mas pelo menos no começo do ano que vem, nós já devemos ter uma visão bem mais apurada, tanto do CAPEX quanto do custo de operação.

Antonio Maciel Neto, Suzano:

Bruno, quanto à sua pergunta em relação à aprovação do conselho, para Maranhão e Piauí a próxima intervenção ou aprovação refere-se à autorização para a compra de equipamentos, o que, no caso do Maranhão, deve ocorrer no início de 2011.

Já temos a aprovação do conselho para continuar com a formação da base florestal e lá no começo de 2011, o conselho terá que aprovar as cotações e autorizar a compra dos equipamentos. Esse é o próximo passo.

Bruno Montanari:

Perfeito. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Antonio Maciel Neto para as considerações finais.

Antonio Maciel Neto:

Agradeço a participação de todos. Vou apenas ressaltar alguns pontos em relação ao que vem para frente. Quanto à receita, os preços da celulose no 4T09 serão muito melhores do que no 3T09 e a demanda pelos volumes da celulose 100% certificada FSC da Suzano é um diferencial muito importante.

O nosso relacionamento na China e a volta do preço lista, conforme comentou o Alexandre Yambanis, são muito importantes para a Suzano, porque a Suzano é a empresa que mais tem contratos na China. Não sei se somos os únicos, mas com os grandes produtores chineses de papel, nós temos uma relação muito próxima, muito forte e com contratos. Então, a normalidade do mercado, voltando a se basear no preço lista na China, saindo do preço *net*, é muito importante para a Suzano.

Em celulose estamos muito confortáveis em relação aos preços e aos volumes dos próximos meses e do ano que vem.

Quanto ao papel, a demanda no mercado interno também para o 4T09 tem um impacto positivo da sazonalidade e o mercado vem melhorando, então do ponto de vista de volumes, não devemos ter dificuldade em vendas.

Em relação aos preços, a questão do câmbio e do posicionamento dos importados, particularmente no segmento de papéis revestidos, pode constituir problemas. Nós não ficaremos assistindo os importados entrarem aqui à vontade. Temos vários mecanismos de defesa, inclusive os nossos custos.

Em relação a resultados, na celulose devemos ter volumes de venda similares ou maiores, dependendo do estoque que será deixado para o final do ano. Então, os volumes são bons e os preços bem melhores.

No caso do papel, os volumes têm grandes chances de serem iguais ou maiores e os preços médios vão depender particularmente do revestido. Quanto aos não-revestidos, nós acreditamos que houve um aumento pontual na participação dos importados. Dessa forma, do ponto de vista da receita, temos uma perspectiva de melhoria.

Em despesas e custos, como o Ernesto e o Bernardo explicaram, contamos com praticamente 18% de redução no *cash cost* dos 9M09 em relação ao mesmo período do ano passado e temos 25% de redução no SG&A, com a manutenção do foco na parte operacional.

O 3T09 teve uma conjunção de fatores adversos, paradas, incidente em Mucuri, aumento da participação dos importados, que nos forçou a tomar uma decisão com relação à manutenção dos preços do papel, mantendo uma posição de mercado importante, embora o mercado estivesse crescendo mais. Vemos perspectivas interessantes para o 4T09 e para o próximo ano, apesar do câmbio.

A conta que estávamos fazendo antes é muito interessante e voltaremos a ter essa discussão com vocês nos outros trimestres. Com a desvalorização do Dólar no mundo inteiro e com perspectivas de desvalorização ainda maior, teremos que prestar muita atenção aos preços da celulose, particularmente no mercado externo, e também do papel no mercado externo, em Reais, porque os nossos custos são em Reais.

Dessa forma, fazendo uma conta rápida com vocês, se vocês pegarem o câmbio médio desses últimos dez anos, desde 2000, que foi R\$ 2,36, para chegar aos R\$ 1.360/ton que eu mencionei tem-se um preço médio de US\$ 576, que é muito próximo dos US\$ 600.

A um câmbio de R\$ 1,70 / dólar, para que se tenha os mesmos R\$ 1.360 nós precisamos de um preço de US\$ 800/ton. A brincadeira que a gente tem aqui internamente é que US\$ 800 é igual a US\$ 600. Por que o US\$ 800 é igual a US\$ 600? Porque faria sentido em Reais. Logicamente, com um câmbio de R\$ 1,70 os nossos custos também têm que ser muito menores, e já estão 20% menores.

Então, nós estamos pensando muito agora em Reais e fazendo essa recuperação já perceptível em setembro e continuando a melhorar as margens devido a esses fatores.

Estaremos à disposição para outras conversas, teremos o *call* em inglês daqui a pouco, alguns de vocês participam, mas vamos continuar durante o dia e nos próximos dias, com nossa equipe de RI, à disposição para responder às perguntas que forem necessárias.

Muito obrigado pela presença de todos.

Operadora:

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."