

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Suzano Papel e Celulose para discussão dos resultados referentes ao 2T08.

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 pelos senhores Antonio Maciel Neto, Presidente; Bernardo Szpigel, Diretor Financeiro de Relações com Investidores; Rogério Ziviani, Diretor da Unidade de Negócios de Celulose; André Dorf, Diretor de Estratégia e Novos Negócios; e Ernesto Pousada, Diretor de Operações.

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. É uma satisfação estar aqui com vocês hoje. Temos todos os diretores já anunciados, temos também o Carlos Aníbal, que é o Diretor que assumiu, na segunda-feira, a unidade de papel. O André está aqui também, já como responsável pela área de Estratégia e Novos Negócios, a partir de 1º de setembro responsável pela parte de RI também.

Hoje nós temos dois assuntos para tratar, e o que eu gostaria de propor é fazermos uma discussão sobre os resultados, vou passar rapidamente sobre os resultados, responder perguntas sobre eles, e depois, em seguida, eu queria falar um pouco sobre o anúncio que fizemos ontem, de novos investimentos, e também abrir espaço para perguntas.

Então, começando pelos resultados, já na página dois, em relação aos destaques do 2T08 nós temos o preço da celulose, já com US\$840 CIF Europa, e com novo aumento de US\$30 na Ásia; esse é um destaque importante. O estoque dos produtores de celulose em 34 dias, ou seja, continua um estoque bastante baixo.

O grande impacto tanto nos resultados como na geração de caixa é uma apreciação fortíssima do Real no trimestre, 9,9%; recorde de produção em celulose e papel, 681.000 toneladas no trimestre.

Outro dado muito importante é a curva de aprendizado em junho da Linha 2. A produção da Linha 2 em junho já é a produção anualizada contratada. O Ernesto tem sempre reiterado que já no 2S teríamos a Linha 2 já na curva de aprendizado, e em junho já se atingiu este resultado.

EBITDA de R\$354 milhões, com margem de 35,2%, é recorde para a Suzano; o lucro líquido foi R\$186 milhões, 44% maior que no trimestre anterior, e aqui vale a pena lembrar que tivemos R\$111 milhões da recompra de ações dos ex-controladores da Ripasa, isso com impacto no lucro líquido.

O custo caixa de celulose, como já tínhamos mencionado no *call* anterior, estava em queda, o Bernardo vem mencionando isso sistematicamente, mostrando que gradativamente vem caindo, uma eficiência grande e aumentando; o grande impacto nesse custo caixa é a estabilidade e a produção da Linha 2. Então, chegamos a um custo caixa de R\$424 por tonelada.

Dívida líquida/EBITDA em 3,19x, também caindo bastante. Se não fosse o pagamento dos ex-controladores da Ripasa, que ocorreu nesse trimestre, já estaríamos abaixo de 3x dívida líquida/EBITDA. O Bernardo também vem sempre mencionando que essa relação cairia muito rapidamente, à medida que a geração de caixa da Linha 2 fosse entrando.

E também foi anunciado o programa de investimento do ciclo 2008–2015, que nós vamos mencionar logo em seguida.

Só alguns *highlights* da parte de celulose: tivemos 4,8% de crescimento no semestre de demanda de celulose, mostrando como o desempenho continua bastante forte; as restrições de oferta e também o fechamento de capacidade de 1 milhão de toneladas registrado nesse trimestre, que leva a uma situação de estoque baixa, que nós mencionamos anteriormente.

Já mencionamos a evolução do preço; nosso recorde de produção vale a pena mencionar: 400.000 toneladas de celulose para o mercado no 2T08 e, com a entrada da Linha 2, o volume de vendas é mais de 100% superior semestre contra semestre.

No slide seguinte, tem um pouco da evolução das vendas e dos destinos. Os senhores já conhecem bem isso, eu vou deixar para o debate sobre os investimentos e passar direto para o slide que fala da unidade de negócios de papel.

A pressão de custos em papel e também em celulose vem aumentando, nós estamos sentindo que vem sendo a principal causa apresentada pelos produtores de papel no mercado internacional, e com isso os preços estão andando no mercado internacional. Na parte do preço líquido de papéis, no nosso caso específico, aumentando US\$41 por tonelada em relação ao 1T e US\$104 em relação ao 2T07, compensando parcialmente a apreciação do Real, e isso possibilitado pelo movimento de preços no próprio mercado internacional.

A mesma coisa no mercado interno. Se verificarmos trimestre contra trimestre, nos não revestidos 2% de crescimento, revestidos 19% e papel cartão 6%. São as três áreas nas

quais a gente opera. No 2T nós tivemos uma pequena baixa de preços, de 0,8%, e o volume de vendas foi 4,5% superior.

No próximo slide, o número seis, só mencionar que quando a gente compara o 2T08 com o 2T07, naquela época tínhamos ainda as unidades de Limeira e Cubatão da Ripasa, que foram vendidas, chamadas Limeirinha e Cubatão. Se as tirarmos para comparar na mesma base, tivemos crescimento de 6% do volume, sendo que no mercado interno nós crescemos 3%. Acho que vale a pena se destacar.

Então, finalmente os grandes números. No slide sete vocês vêem o seguinte: com as vendas totais de 635.000 toneladas no 2T, isso significa 38,8% mais do que no mesmo trimestre do ano passado; o volume de papel foi de 160.000 toneladas, cerca de 5% melhor que o mesmo trimestre do ano passado; o volume de celulose, como mencionamos, teve mais de 100%, 113% de aumento com a entrada a Linha 2; a receita líquida recorde, de R\$1,004 bilhão, que significa 22% de crescimento em Reais ano contra ano; lucro líquido de R\$186 milhões, 7,8% de melhoria.

O custo caixa de R\$424 milhões é quase 5% menor do que o que nós tínhamos no ano passado, quer dizer, apesar das grandes produções e de aumentos de custo que estamos experimentando, a eficiência vinda da Linha 2 e de todos os programas em andamento mostra uma redução bastante significativa, e esse custo caixa é bastante sustentável, temos condição de manter uma perspectiva interessante de manutenção e melhoria do custo caixa.

O EBITDA é 26,7% melhor, em R\$354 milhões; o EBITDA em USD foi de US\$214 milhões, ou seja, 51,2% a mais; em USD nós tivemos 50% a mais de EBITDA. Esse EBITDA anualizado está já muito próximo de US\$1 bilhão; esse é um número importante para quando falarmos do programa de investimentos. Margem EBITDA de 35,2%; o câmbio médio, se verificado trimestre contra trimestre ou ano contra ano, estávamos no ano passado, no 2T07, com câmbio de R\$1,98, e agora estamos com R\$1,66. Em um ano, passou de R\$1,98 a R\$1,66, uma evolução de 16,5%, com um impacto monumental em todos os negócios.

E a dívida líquida/EBITDA, vale a pena lembrar que no ano passado, nesse *call*, nós estávamos com 3,73x e hoje estamos com 3,19x, e se não fosse base contra base, tirando o pagamento aos ex-controladores da Ripasa, estaríamos abaixo de 3x.

Pelo slide seguinte acho que não preciso passar, é só uma comparação com os grandes números. As áreas vermelhas são apenas indicativas.

O Bernardo está me mostrando aqui que daqui a pouco vamos começar o mapa do novo ciclo de investimentos. Acho que vale a pena responder perguntas sobre os resultados, e entramos em seguida no programa de investimentos.

Vamos lá. Agradeço a atenção de vocês, este é o resumo. Queria anunciar também que hoje nós temos a participação da Andrea Fernandes, que é nossa Gerente Executiva de Relações com Investidores, participando pela segunda vez da reunião. Temos o Carlos e a Andrea, está aqui também o Willy, nosso Gerente da área de tesouraria, e o Edu, que é o

Gerente da área de controladoria. Se vocês tiverem perguntas muito difíceis, precisamos ter gerentes que possam responder; as perguntas mais fáceis os diretores respondem.

Então, obrigado pela atenção. Perguntas sobre o resultado? Esclarecimentos?

**Marcelo Luna, Deutsche Bank:**

Bom dia a todos. Eu tinha algumas perguntas sobre os projetos de expansão, queria tentar falar sobre isso agora, se for possível. Primeiro, acho que no press release vocês comentam sobre o objetivo de atingir uma capacidade total de 7,2 milhões de toneladas. Eu só queria confirmar se esse *target* é para 2015, porque eu entendi que ainda não está definido onde a terceira expansão significativa acontecerá, se será no Maranhão, no Piauí ou em alguma outra localidade. Caso seja no Maranhão ou no Piauí, imagino que levaria mais tempo, ou passaria de 2015 para se concluir essa expansão.

Então, dá para confirmar se o *target* de 7,2 milhões de toneladas total é para 2015, ou isso pode ser atingido mais tarde?

**Antonio Maciel Neto:**

Marcelo, eu vou deixar as perguntas sobre o investimento assim que terminarmos as questões sobre o resultado, só por uma questão de organização. Está anotada sua pergunta; assim que falarmos rapidamente sobre o investimento, eu já respondo sua pergunta. Mas eu queria, como combinado anteriormente, responder primeiro sobre o resultado, para passarmos em seguida para os investimentos.

**Marcelo Luna:**

OK. Então, vou fazer só uma das perguntas que eu tenho sobre os resultados, e depois voltamos à expansão. Sobre o resultado, Bernardo, dá para abrir quanto foi o *cash cost* de produção de celulose em junho, mês a mês no trimestre? Eu queria ter uma noção de para quanto o *cash cost* de produção deve ir entrando no 3T, e imagino que o *cash cost* de junho seja uma boa *proxy*.

**Bernardo Szpigel:**

Bom dia, Marcelo. Nós não abrimos por mês os números, justamente para evitar que a gente use o último mês como tendência, para não dar confusão.

O que a gente tem dito, e a gente confirma, é que estamos caminhando para custos na faixa de R\$400 a R\$410. De fato, no trimestre a gente já mostrou um bom desempenho, até antecipando um pouco esse movimento, mesmo com a elevação de alguns insumos, que tem afetado de maneira geral, mas nós continuamos em uma trajetória dentro do que temos falado.

Os R\$424 refletem um número do trimestre. Em junho, realmente, por causa de termos finalizado a curva de aprendizado, já estamos com níveis bastante estabilizados na Linha 2, o que é uma ótima notícia.

O Ernesto lembrou um ponto aqui, que principalmente quando a gente olha trimestre a trimestre, no trimestre que vem é quando temos uma parada na Linha 1 em Mucuri. Então, o número do 3T virá afetado pelos custos da parada, como sempre fazemos. No trimestre em que ela ocorre, os custos caixa são afetados.

**Marcelo Luna:**

Entendi. Obrigado, Bernardo. Em termos do nível de Imposto de Renda que está sendo pago atualmente, acho que o reportado foi 33%, a gente sabe que, no fundo, por causa do incentivo fiscal, a Suzano está pagando um nível menor que esse. Não sei se dá para nos dar uma idéia de quanto é esse nível, se é 10%, 15%.

**Bernardo Szpigel:**

Quanto à questão do Imposto de Renda, temos que lembrar que no nosso Imposto de Renda a taxa efetiva, vamos chamar de contábil, é sempre sujeita a uma série de fatores. Esse número de 33%, na verdade reflete uma condição um pouco transitória em que nós estamos neste ano.

Para dar uma rápida explicação, é o seguinte: o incentivo fiscal é aplicado na redução da alíquota na proporção da receita do projeto incentivado sobre o total da receita. Neste momento, nós estamos só com a Linha 1 com o incentivo fiscal de redução de 75%. Então, como nós aumentamos o volume de produção e de receita, a participação percentual da Linha 1 sobre o total diminuiu. Então, o incentivo neste ano diminuiu um pouco porque só estamos com a Linha 1.

O processo de incentivo para a Linha 2 também está em andamento, dentro dos prazos normais, e deveremos contar com esse incentivo a partir de 2009, que é quando nós temos que atingir 20% de produção. São regras do incentivo, e isso então só vai valer a partir de 2009.

Então, a alíquota efetiva que estamos vendo aqui está um pouco afetada por esse efeito, que a participação da receita incentivada na redução da alíquota diminuiu um pouco neste ano, e nós vamos verificar isso durante o ano todo.

É bom lembrar que isso é só efetivo, é a parte efetiva contabilizada. Do ponto de vista de pagamento de imposto ou caixa, nós não temos alteração do que vínhamos tendo. Nós não estamos recolhendo Imposto de Renda; o efeito de todos os incentivos, a depreciação acelerada incentivada de maneira geral, registro na despesa, mas, do ponto de vista de caixa, não há recolhimento.

Então, aqueles números que a gente tem falado, se você quiser fazer um equivalente na base da projeção futura, estamos falando em trabalhar com um número a 15%, ou um pouco abaixo, para efeito de modelagem, porque não há alteração da nossa produção.

**Marcelo Luna:**

Excelente, obrigado. E Maciel, só para discussão depois, se vocês puderem abordar as outras duas perguntas rápidas que eu tinha sobre expansão são as seguintes: a primeira,

se daria para falar em expectativa de raio médio para aquelas expansões. Eu sei que é muito cedo, mas imagino que no seu *business plan* vocês devam ter parâmetros, e acho que o raio médio para essas novas expansões deve ser um dos mais importantes.

E a última pergunta sobre as expansões, eu estive conversando recentemente com nosso analista de América do Norte e ele comentou que, aparentemente, a Suzano poderia estar planejando uma expansão de papel de imprimir e escrever na América do Norte. Queria depois que vocês pudessem abordar isso. Obrigado a todos.

**Antonio Maciel Neto:**

OK. Vamos abordar isso na hora do debate sobre a expansão. Mais alguma pergunta de resultados?

**Tereza Mello, Citigroup:**

Bom dia, Maciel. Só duas perguntas rápidas sobre *outlook* para preço. Vocês têm alguma perspectiva de aumento de preço de papel no mercado doméstico nesse trimestre? E, além disso, o *outlook* para preço de celulose no 3T também. Depois eu volto, quando vocês começarem com as perguntas dos projetos.

**Antonio Maciel Neto:**

Tereza, eu vou pedir para o Rogério falar primeiro sobre preço de celulose, e vou pedir para o André falar um pouco sobre preço de papel.

**Rogério Ziviani:**

Bom dia, Tereza. Nós implementamos os aumentos de preço no 2T na Europa e na Ásia, sendo que este último foi no mês de junho na Ásia, onde nós passamos para US\$810. Durante o verão, geralmente no hemisfério Norte, dependendo um pouco das circunstâncias de mercado, consegue-se implementar aumentos de preço, como foi o caso do ano passado.

Neste momento, existe uma dificuldade pelos custos que foram mencionados aqui, que nos afetam também, principalmente aos produtores de papéis revestidos na Europa, onde estão sendo feitas algumas restrições de operações e de máquina para controlar um pouco as ofertas também de mercado. Então, eu acredito que no mês de agosto nós não teremos aumento de preço para esses mercados.

Para setembro ainda é um pouco cedo, geralmente espera-se por volta do dia 15 de agosto para se ter uma noção da volta da demanda, e também da própria China, onde nós estamos tendo agora os Jogos e as fábricas têm tido algumas restrições de operação. Então é um momento em que não há uma demanda que justifique um novo aumento de preço para o mês de agosto. Mas em meados de agosto nós analisaremos como será setembro em diante.

**Tereza Mello:**

Você não tem nenhuma expectativa de queda de preço?

**Rogério Ziviani:**

No momento não, nenhuma expectativa. Muito pelo contrário: você viu que os estoques continuam extremamente baixos, e do ponto de vista de logística e suprimento dessas fábricas, os contratos estão sendo honrados, então não há porque justificar quedas de preço.

**Tereza Mello:**

Perfeito. Obrigada.

**Antonio Maciel Neto:**

O André vai falar um pouco sobre papel.

**André Dorf:**

Boa tarde, Tereza. Sobre papel, nós tivemos no 2T uma estabilidade de preços do mercado interno em relação ao 1T; há um destaque negativo para o preço do revestido, vocês puderam observar uma pequena queda no preço do revestido, mas compensada pelo grande aumento de volume; aumentamos aqui 30% do nosso volume de revestidos em relação ao 1T.

Nas exportações, também tivemos estabilidade de preço em Reais, o que significa um aumento superior a 4% em USD, aqueles US\$41 que o Maciel mencionou.

Com relação ao 2S, nossa expectativa é de recuperação de preço dos não-revestidos no mercado interno, algo entre 2,5% e 3%. No papel cartão nós já anunciamos aumentos de até 7,5%, dependendo da linha, e aí a nossa expectativa é de implantação disso ao longo do 2S; e estamos prevendo certa estabilidade no preço do papel revestido.

Nos mercados internacionais, a gente já anunciou aumentos de não-revestidos para a América Latina, da ordem de US\$50, e estamos acompanhando os anúncios na América do Norte e no Reino Unido. Na Europa continental não temos expectativa, por enquanto, de aumento de preço em USD.

Outro destaque positivo é o aumento já anunciado de US\$200 no papel revestido para exportação. Esses são os *highlights* de preço de papel para os próximos trimestres.

**Tereza Mello:**

OK. Muito obrigada.

**Alex Sciacio, Santander:**

Bom dia a todos. Minha pergunta é em relação à expectativa de volume de venda de celulose para o 2S. A Suzano vendeu 700.000 no 1S, o que dá um volume anualizado de 1,4 milhão de toneladas, e a gente tem trabalhado com um *guidance* de 1,6 milhão de toneladas, o que dá um crescimento de 30% em relação ao volume de vendas que a gente viu no 1S. Eu gostaria de ouvir de vocês o que a gente pode esperar em termos de produção e vendas de celulose para o 2S, se o ritmo tende a ser mais forte mesmo.

**Antonio Maciel Neto:**

Bom dia. Vou lembrar que a gente continua mantendo pedidos sistemática e constantemente, e que estamos usando para todos – nós não temos *guidance* – estamos usando para o nosso número do ano da Linha 2, 900.000 toneladas de produção. Essa é a nossa referência e, com base nisso, olhando para o número que você vai olhar, o que você pode fazer é, uma vez que estamos dando que neste trimestre atingimos no mês de junho a curva de aprendizado, então estamos no nível, estamos rodando anualizado, considerando paradas etc., em um ritmo anualizado de 1 milhão de toneladas.

Se você for fazer as suas projeções, tem que levar em consideração que vai haver paradas, mas nós estamos em um índice anualizado de 1 milhão de toneladas.

**Alex Sciacio:**

OK. Obrigado.

**Antonio Maciel Neto:**

Eu queria passar para o próximo assunto. Havendo alguma pergunta mais específica, importante sobre resultados, a gente poderia responder mais uma pergunta, se for o caso. Se não, podemos passar para a parte dos investimentos.

**Operadora:**

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

**Antonio Maciel Neto:**

OK. Obrigado. Eu vou fazer uma rápida introdução sobre o assunto dos investimentos, e depois a gente responde as perguntas, e eu começo com as perguntas do Marcelo e da Tereza, aqui já colocadas.

Acho que o press release e o Fato Relevante expressam bastante a situação desse anúncio. Nós procuramos fazer esse anúncio já dentro de uma situação com bastante robustez em relação aos planos futuros. Em vários *calls* aqui tivemos essa conversa sobre os novos investimentos, a gente sempre falou “em breve”, mas sempre

encontramos uma maneira de melhorar mais um pouco o projeto antes do anúncio. Então, acabamos chegando até aqui nessa situação.

Mas acho que hoje vocês entendem perfeitamente porque a gente demorou um pouco mais para fazer o anúncio. Houve um investimento muito grande no planejamento, na organização, na assinatura dos contratos, na negociação com os Estados, até antes de checar, e agora tem, então, uma implementação e uma execução muito mais fácil, com o planejamento bastante forte realizado.

Então, basicamente, a idéia é aumentarmos a nossa produção para 7,2 milhões de toneladas em 2015. Hoje, a Suzano já é a maior produtora de celulose de eucalipto do mundo certificada pelo FSC; é a maior empresa em faturamentos no setor de papel e celulose do Brasil; e com esse grande investimento e essa grande expansão, nós ficamos prontos para participar da disputa da liderança desse mercado, no mercado internacional.

O que foi anunciado são 4,3 milhões de toneladas de capacidade adicional; três linhas de 1,3 milhão toneladas cada uma, e mais 400.000 toneladas em Mucuri. Em Mucuri, seria a utilização da Linha 1 e da Linha 2.

No mapa – acho que vocês têm acesso –, no slide nove, que nós estamos projetando aqui, vocês podem ver de baixo para cima a nossa produção aqui na região de Suzano, na região de Limeira, no consórcio Conpacel em São Paulo; depois, no sul da Bahia, norte do Espírito Santos, norte de Minas, focar de uma forma bastante importante no sul da Bahia, onde tem hoje a planta de Mucuri e onde nós estamos programando uma expansão de 400.000 toneladas.

E aí nós estamos abrindo duas novas frentes que vocês estão vendo ali no mapa, onde tem as marcas vermelhas. No sul do Maranhão, na região em torno do rio Tocantins, e próximo da Ferrovia Norte-Sul. Esse *site* vai se localizar no Sul do Maranhão, em algum lugar muito próximo da Ferrovia Norte-Sul e muito próximo do rio Tocantins, naquela região. Vem pela Ferrovia Norte-Sul, ela encontra com a Ferrovia Carajás e leva para São Luís então, saindo de Carajás. Essas duas ferrovias estão com a Vale, e depois vamos falar sobre os contratos e memorandos de entendimento.

A outra linha seria no Piauí, na região que está apontada. Ali temos o rio Parnaíba, então seria nas proximidades do rio Parnaíba, e temos ali a CFN, Companhia Ferroviária do Nordeste, onde tem aqueles dois braços, um para São Luís e outro para Pecém, no Ceará. Temos também já os entendimentos e o protocolo assinado com a CFN para usar duas opções: ou fazemos a opção São Luís, Itaqui, alguma coisa na região de São Luís; ou utilizaremos Pecém. As duas alternativas já estão negociadas, em bastante detalhes.

Então, o que eu vocês vêem por este mapa é que nós estamos abrindo duas novas frentes importantes, em regiões antes não exploradas, nas quais nós vamos passar a trabalhar agora.

Antes de entrar em um pouco mais em detalhes, quando a gente fala em 1,3 milhão de toneladas, essa é a capacidade mais provável existente hoje no estado da tecnologia.

Não tem ninguém ainda no mundo produzindo em uma linha só 1,3 milhão de toneladas. A maior *single line* em produção no mundo é a nossa Linha 2 de Mucuri, que foi projetada para 1 milhão de toneladas.

Então existem possibilidades, já se fala em 1,4 milhão, 1,45 milhão de toneladas. Certamente, quando nós formos fazer, após a aprovação do Conselho, e evoluirmos na aquisição dos equipamentos e da fábrica propriamente dita, a primeira, que vai ser por volta do final de 2010, início de 2011, nós teremos outras tecnologias mais provadas; então, como a Suzano sempre fez, nós vamos buscar a melhor tecnologia, o que tiver de melhor no mercado para se colocar.

Da mesma maneira em relação aos custos. Hoje, nós colocamos um custo industrial mais ou menos baseado no que se tem de informações do mercado, fornecedores, investimentos recentes. Como está tudo igual, tem a questão dos custos efetivos que vai ocorrer, mais a situação do câmbio. Então, evidente que ao falar da nossa situação de hoje, pode ter alguma alteração mais à frente.

Em relação ao Maranhão, voltando um pouco então a um pouco mais de detalhes sobre o Maranhão; vou falar sobre a terceira linha em seguida, vou falar do Maranhão, do Piauí, e então vou falar do sobre a terceira linha.

Nós temos esse investimento no sul do Maranhão, e aqui o grande destaque é a nossa parceria com a Vale. Então, esse projeto tem como referência fundamental, e sua sustentação é a parceria com a Vale. Com a Vale, nós temos aqui alguns empreendimentos importantes nesse projeto.

Primeiro, foi a aquisição das florestas, dos ativos que a Vale tem no Maranhão; um pouco acima ali no Maranhão, nós fizemos a aquisição de 83.500 hectares da área da Vale ali, onde já temos cerca de cerca de 36.000 hectares já plantados de eucalipto. A Vale tem várias décadas de pesquisa em desenvolvimentos de produtos para a região, tem um viveiro bastante interessante, tem uma tecnologia muito importante, que antecipa muito, nos auxilia muito no *start up* da fábrica.

Essa aquisição é fundamental, vital para que se viabilize o *start up* em 2013, ganhando de dois a três anos de um projeto normal, porque as florestas estão plantadas, estão licenciadas, têm boa produtividade e estão em um andamento importante. A aquisição dessa floresta nos permitiu anunciar um *start up* para 2013.

Por outro lado, a Vale está fazendo esse mega-projeto na área ambiental, chamado Vale Florestar, que é a idéia de fazer um cinturão verde na área que está bastante degradada, e onde tem continuado o desmatamento. É talvez um dos maiores projetos de proteção de matas no mundo em andamento, de reflorestar. Então, a Vale vai fazer esse cinturão verde, e nós vamos utilizar uma parte desse cinturão verde, que será feito com eucalipto, para a nossa fábrica.

Então, nesse memorando de entendimento, a Vale passa a ser o nosso principal fornecedor de madeira e eucalipto para essa fábrica, a partir do projeto Florestar.

Com isso a gente resolve, ainda somando um pouco de fomento e algumas aquisições que nós fizemos na região, mas pequenos, nós temos a base florestal para essa planta do sul do Maranhão equacionada. É 1,3 milhão de toneladas; então nós fizemos um anúncio de uma fábrica que tem a base florestal equacionada. Nós vamos fazer a base florestal, está lá, está licenciada e está sendo plantada, isso está resolvido.

A outra parte importante do entendimento com a Vale é justamente na parte da logística. A Vale, então, fica responsável por todo o *outbound* dessa fábrica: construir o ramal, construir os vagões, as locomotivas etc., e levar isso até Itaqui, ou São Luís, dependendo de onde a gente vai colocar.

Os entendimentos com o Governo do Maranhão estão concluídos, finalizados, vão ter apoios importantes na parte de infra-estrutura física e social, na parte de estradas, manutenção das áreas de estradas importantes de movimentação de madeira; temos compromisso em relação a essa estrutura social na região. Tudo dentro dos programas de incentivo que o próprio Estado faz, que estão no site do Governo do Maranhão, e se nós concluirmos todos esses entendimentos devemos, nas próximas semanas, assinar o protocolo. Já trocamos cartas importantes e vamos assinar o protocolo nas próximas semanas.

No Piauí, vou falar também rapidamente, a nossa previsão também é uma linha de 1,3 milhão toneladas. Aqui a importância, você sabe que nós temos uma área na região do Maranhão, na região de Urbano Santos; há mais de 20 anos que a Suzano desenvolve pesquisas nessa região, nós temos uma área significativa ali. As pesquisas que estão sendo concluídas agora, da base florestal, têm resultados espetaculares, excelentes, e estão sendo utilizados inclusive tipos de eucalipto não usuais aqui no Brasil até então.

Então, nós encontramos soluções, depois de mais de 25 anos de pesquisa, que nos permitem, com grande segurança, partir para um projeto com produtividade muito interessante. Essa nossa área foi licenciada recentemente, então do ponto de vista ambiental ela está licenciada e pronta para o início do plantio.

Nós estamos fazendo aquisições também de terras no entorno da região do Piauí; e junto à associação das terras já existentes licenciadas, às aquisições que nós estamos fazendo e também o programa de fomento, que nós já vamos ter também no Maranhão e no Piauí com bastante intensidade, nós também podemos dizer que temos equacionada a base florestal dessa planta do Piauí.

A logística eu já mencionei: CFN já conta com memorandos e protocolo já assinados, com todos os detalhes, todas as ações, tudo também em relação à construção de ramal, vagões e locomotivas.

Antes de falar sobre Mucuri, a terceira linha, que seria para 2015, pode ser no Maranhão, pode ser no Piauí, ou pode ser em um outro estado. Nós estudamos muitas alternativas, e temos algumas alternativas ainda bastante interessantes, que serão consideradas.

Se você fizer uma análise de que hoje nós precisaríamos de seis anos para poder partir para uma área totalmente *greenfield*, até 2015 nós temos sete anos a partir de hoje. Daqui um ano haverá aquisição, licenciamento etc., partindo de 2009, e teríamos seis anos até 2015. Hoje, a maior parte das florestas já são cortadas em seis anos, e estamos estudando inclusive alternativas de cisão, possibilidade ainda de se alterar.

Então, com seis anos, já respondendo a pergunta do Marcelo, nós temos grande segurança de uma tomada de decisão, temos um tempo bastante interessante ainda, alguns meses para tomar essa decisão de onde seria a terceira linha, partir para as ações, e teria uma linha mais 'convencional' de compra de terras etc., não com essas soluções inovadoras apresentadas pela Suzano agora, no que se refere à parte florestal desse investimento.

Em relação a Mucuri, nós temos estudos de engenharia bastante adiantados, que mostram que nós poderíamos, no 2S11, ter mais 400.000 toneladas, resultado da utilização da Linha 1 e da Linha 2, um grande projeto de otimização da Linha 1 e da Linha 2 para 2011.

Também temos praticamente equacionada a base florestal para essa ampliação, e portanto temos condições de já em 2012 poder ter essa ação.

Das três perguntas que vieram anteriormente, acho que já respondi a do Marcelo sobre a terceira linha, é 2015, estamos firmes com essa perspectiva.

Em relação ao raio médio, nós ainda estamos fazendo a última localização específica do *site*, e isso, com pequenas variações, vai ser muito em torno daquelas marcas vermelhas que vocês vêem no slide nove; mas nós estamos utilizando um raio médio bastante competitivo.

Aqui nós temos a combinação de preço de terra, produtividade, situações climáticas e logística de transporte. Essa é a combinação geral, porque quanto à fábrica, nós vamos usar fábricas, e se você olhar o desempenho da Linha 2 de Mucuri você já vê um resultado espetacular em termos de custo, e daqui quatro ou cinco anos teremos um resultado ainda melhor.

Então, nós vamos manter, de fábrica, a tecnologia, porque ela é a melhor do mundo, o que tiver em termos de custo, o que tiver melhor custo-benefício. Então, nas avaliações que vocês fizerem, vocês podem colocar o que tiver de melhor em fábrica, e essa vai ser a fábrica que vai operar.

Na questão da madeira, no *outbound*, também muito competitivo, porque é ferrovia, cujo conceito de grandes distâncias, grandes volumes é imbatível. Na ferrovia nós não vamos alterar linha, temos as melhores ferrovias do mundo, as ferrovias da Vale são excepcionais, a CFN também está em situação bastante interessante. Então, na combinação de logística de *outbound* e de fábrica, nós temos o que há de melhor. Na parte da madeira nós temos feito antecipações, e o raio médio será bastante competitivo.

Por enquanto acho que é isso que vocês podem fazer. Depois, no debate, talvez possamos falar mais alguma coisa, mas mais para frente, assim que a gente finalmente equacionar a localização do *site* e terminar os contratos com os fomentados, o que vai demorar, pois nós vamos ter bastantes fomentos, vai depender um pouco de onde estão os fomentados, porque isso nós não fizemos ainda. Então, ao determinarmos os contratos com os fomentados e a localização do *site*, poderemos dar o resultado o final.

Usamos o nosso modelo de viabilidade e as distâncias médias hoje competitivas que existem no Brasil; não vai ser nada pior. Certamente, bem melhor que situações de empresas consideradas competitivas hoje. Nós podemos dizer hoje que temos um raio médio 'médio' em relação ao que existe no Brasil.

E também, já respondendo a pergunta em relação à expansão de imprimir e escrever na América do Norte, de colocar uma marca, de aquisição, nós aqui na Suzano queremos saber de onde saiu essa informação, porque não foi daqui. Então, nós não confirmamos essa informação, não existe nada sendo estudado, pelo menos que seja do conhecimento aqui da Diretoria.

**Rogério Zarpão, Unibanco:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, na verdade. A primeira, entrando mais especificamente na produtividade, que patamar de *yields* a gente poderia esperar por hectare? Mesmo que fosse uma prévia, mas com relação ao Maranhão, a particularidade dessa madeira já estar sendo produzida pela Vale. Que patamar de *yield* poderíamos esperar para Maranhão e Piauí?

E também, com relação ao funding do projeto, de que maneira a Companhia pretende conduzir isso ao longo do tempo? Claro, já foi sinalizada a possibilidade de retorno a mercado de capitais, geração própria de caixa, mas de que maneira vocês pretendem, mais especificamente, tratar o funding com relação ao financiamento desses projetos? Obrigado.

**Antonio Maciel Neto:**

Rogério, nós estamos trabalhando em nossos modelos com uma média em torno de 40 m<sup>3</sup> por hectare/ano, uma faixa de 40 m<sup>3</sup> por hectare/ano, que é um número até conservador em relação ao que podemos obter.

No Maranhão hoje, nas florestas da Vale, esse parque já é bem superior a isso, e no Piauí as nossas pesquisas, principalmente as pesquisas feitas no Maranhão, na divisa com o Piauí, indicam também uma faixa de 40 m<sup>3</sup>. Então, nós podemos dizer que para esses dois projetos pode ficar na faixa de 40 m<sup>3</sup>, com possibilidade de melhoria bastante interessante.

Quanto ao funding, ao se fazer as contas você vai verificar o seguinte: você tem a geração de caixa que nós temos hoje, com os produtos atuais, mais as fontes tradicionais de financiamento – BNDES, bancos regionais, financiamento dos fornecedores, que hoje é muito comum, muito interessante, o *supply financing* –, nós

temos condições de fazer esse financiamento de acordo com as fontes tradicionais que a gente vem financiando, sem aumentar muito a relação dívida líquida/EBITDA, nem se aproximando do que fizemos com relação a Mucuri, e sem necessidade de fazer aumento de capital, de acessar o mercado de capitais nesse primeiro momento.

No entanto, outro ponto importante, o Bernardo pode comentar, mas eu posso falar um pouco: nessa primeira fase, nos primeiros anos, o investimento normalmente vem sendo feito na base florestal, onde a maior parte da nossa base florestal está equacionada, e os investimentos estão bem menores, até chegar a 2013, quando começa a partilha da primeira fase.

Então, a parte substancial dos investimentos começa a partir de 2011, com a construção da primeira fábrica após as devidas aprovações efetivas. Em Mucuri nós temos um investimento de longo prazo que pode ser financiado no cômputo das fontes tradicionais de investimento, ao invés de capital.

Havendo uma adequação, havendo uma oportunidade interessante no mercado de capitais, principalmente em relação a custos de capital, nós poderemos a qualquer momento acessar o mercado de capitais sem problemas, se sentirmos uma disposição e um espaço bastante interessantes, e temos também todo o apoio do Grupo Suzano no sentido de, se formos acessar o mercado de capitais, o interesse de acompanhar essa ação.

**Rogério Zarpão:**

Existe alguma relação dívida líquida/EBITDA que funcione como um *target*, ou que a Empresa tenha como um limite nesse momento?

**Bernardo Szpigel:**

Bom dia. Na parte de *target* de relação dívida líquida/EBITDA, eu posso dizer o seguinte: na ausência de projetos com rentabilidade, um bom consumo e financiamentos, claro que a gente quer uma dívida líquida/EBITDA na faixa de 1x, 1,5x. Até já tivemos isso; um pouco antes da aquisição da Ripasa, por exemplo, vínhamos trabalhando nessa faixa.

Dívida líquida/EBITDA é mais em função dos projetos atrativos que temos. Então, não temos nenhum problema de subir essa relação dívida líquida/EBITDA se for para bons projetos, projetos que a gente consiga financiar com bons resultados e muito pouco risco de crédito para o financiador e, portanto, baixar o custo do financiamento.

Para esse conjunto de projetos, como o Maciel mencionou, as projeções de geração de caixa, olhando o desdobramento desses projetos ao longo do tempo, o grosso do investimento está lá, começa em 2011, quando começamos a preparar a linha que entra em 2013, então a gente investe só em 2012 e 2013; no pico disso, por volta de 2014, 2015, a gente chega ainda abaixo dos níveis que tivemos no próprio projeto Mucuri, abaixo de 3x dívida líquida/EBITDA. Continua muito confortável o número sob esse aspecto, a capacidade de financiar o projeto.

**Rogério Zarpão:**

OK. Muito obrigado.

**Luiz Otávio Broad, Ágora Corretora:**

Bom dia a todos. Primeiro, eu queria saber qual foi o principal motivo de vocês terem escolhido o Nordeste para ser a nova base de crescimento da Empresa, se realmente passa pelos incentivos fiscais, a questão de logística. Saiu uma matéria ontem no Broadcast falando que o ciclo de corte dessas florestas poderá ser menor que seis anos, e eu queria saber se vocês confirmam isso. Obrigado.

**Antonio Maciel Neto:**

A escolha, comentamos aqui várias vezes, nós olhamos durante esse período todo, os últimos anos, porque esses projetos grandes vêm ocorrendo já há alguns anos, essa expansão vem ocorrendo, enquanto se implantava Mucuri se pensava, então a Suzano vem vendo ao longo desses anos qual era o próximo passo; mas intensificamos no último ano e meio essas análises de *sítes* no Brasil, no exterior, e uma equipe grande, própria da Suzano se dedicou em tempo integral a essas análises.

E a conclusão foi que a combinação de preço de terra, condições climáticas, disponibilidade de logística e resultados das pesquisas florestais realizadas pela Suzano nos últimos 25 anos, essas áreas seriam bastante interessantes.

Essa é a base, absolutamente técnica, de tomada de decisão. Em cima disso, nós tivemos conversações com esses Estados, tanto no Maranhão como no Piauí, e tivemos uma receptividade excepcional. Tanto o Governo do Piauí como o Governo do Maranhão se dedicaram tremendamente ao apoio à infra-estrutura, à facilitação dos entendimentos, às discussões do entendimento do projeto.

Então, do ponto de vista de incentivos, eles são interessantes, mas são muito similares aos que existem em outros estados, não tivemos nenhum incentivo excepcional, fora do padrão. O que tivemos ali foi uma combinação de uma solução técnica, possibilidade de expansão, disponibilidade de logística muito interessante.

Por que não se fez isso 15 ou 20 anos atrás? Primeiro, porque não tinha logística; segundo, porque não tinha os resultados das pesquisas que nós temos hoje. Aliás, no campo das pesquisas, nessas regiões a Suzano está em uma posição única, ninguém tem as pesquisas que nós temos desenvolvidas nessas regiões. Essa que foi a decisão de abrir essas duas novas frentes florestais, combinação de decisão técnica com fortíssimo apoio, suporte e interesse por parte dos Governos dos estados.

**Luiz Otávio Broad:**

E com relação ao ciclo de corte da madeira?

**Antonio Maciel Neto:**

Quanto ao ciclo de corte da madeira, Luiz, é o seguinte: nós hoje estamos mais ou menos em uma faixa de seis anos. Ela sempre foi de sete anos, não só a Suzano, mas a maior parte das empresas hoje está na faixa de seis anos, seis anos e meio.

As pesquisas iniciais, conforme o João Comério, o Diretor Florestal, posicionou ontem na entrevista; essas novas espécies que estão sendo testadas lá indicam uma possibilidade de corte em cinco anos, mas isso ainda é uma parte inicial, nosso pessoal está com grande euforia com os resultados. Isso ainda merece mais testes, foi só uma menção de que nós estamos caminhando nessa direção.

Para os nossos planos, essa seqüência que nós mencionamos, estamos considerando entre seis anos, seis anos e meio, que é o normal da indústria hoje, não estamos considerando nenhum grande resultado de inovação e de pesquisa já na nossa base. Tudo que vier será em cima e melhor do que já temos hoje.

**Luiz Otávio Broad:**

Só uma última pergunta, com relação ao incentivo fiscal: vocês acreditam que vão conseguir o mesmo incentivo que tem hoje em Mucuri, por exemplo?

**Antonio Maciel Neto:**

O mesmo padrão. Porque Mucuri também está no Norte/Nordeste, e nós estamos contando com incentivos equivalentes.

**Luiz Otávio Broad:**

OK. Muito obrigado, e parabéns pelo projeto.

**Pedro Grimaldi, Goldman Sachs:**

Bom dia, senhores. Eu queria entender um pouco melhor essa parceria com a Vale. Queria entender se vocês já têm algum tipo de acordo para compra de madeira, se vocês vão comprar a preço de mercado mesmo ou se terão algum benefício nisso.

E mais uma coisa que não ficou clara para mim também é que, antes dessa compra que vocês fizeram, vocês já tinham uma área no Maranhão, acho que de 102.000 hectares, se não estou enganado. Pelo que eu entendi, isso vai ficar na base florestal da planta do Piauí? Obrigado.

**Antonio Maciel Neto:**

Em relação à parceria com a Vale, ela inclui o fornecimento de madeira e soluções de logística. O preço que nós vamos pagar para a Vale pela logística e pela madeira já está definido em detalhes. O que vai ocorrer é uma fórmula; nós temos uma fórmula tanto para logística quanto para o caso da utilização da madeira do Florestar, mesmo

porque não existe mercado na região para um volume desses que nós vamos utilizar, não dá para dizer 'qual é situação de mercado para esse volume', não existe na região.

Então, fizemos alguns entendimentos com a Vale de uma fórmula que envolve custos, remuneração e uma forma de cálculo que vai definir esse preço. Eu posso lhe dizer que esse preço virá, de novo, do preço da terra, das condições climáticas, do resultado das pesquisas da Vale, que nós vamos agora passar a trabalhar junto com a Vale, nossas equipes florestais imediatamente passarão a trabalhar juntas, tanto no que se refere a novos plantios, a seqüência de plantios na área que nós adquirimos, como também estamos estudando um protocolo que oficializa uma cooperação na área florestal para ajudar no Florestar também, no sentido de melhorar o Florestar. É uma parceria bastante ampla nesse sentido.

Isso vai ser feito com uma fórmula, essa combinação de terra, situação climática, tecnologia que a Vale tem, os planos da Vale que já têm uma produtividade bastante interessante, conforme eu mencionei anteriormente, que vão dar o resultado final da ação. Toda vez que melhorarmos a produtividade em conjunto, teremos ganhos para as duas partes.

No Maranhão é o seguinte: nós temos essa área na região de Urbano Santos – várias pessoas me perguntaram isso antes –, e nós estamos fazendo uma fábrica no Maranhão, onde uma parte das florestas e ativos que nós compramos da Vale, que estão no Maranhão, vamos usar bastante e vamos apoiar fortemente o projeto Florestar, que está no Pará.

E vamos também utilizar áreas do Tocantins, porque do outro lado do rio está o Tocantins. Então, a fábrica do sul do Maranhão utiliza madeira dos ativos da Vale que estão no Maranhão, utiliza o Florestar, que é no Pará e nós vamos ter fomentado uma parte de terra próprias e etc. também em Tocantins, área inicial.

A nossa área do Maranhão não vai servir à fábrica do Maranhão, a nossa área do Maranhão vai servir à fábrica do Piauí, porque ela está no outro extremo, no extremo leste do Maranhão, onde o Maranhão faz divisa com o Piauí; de um lado tem o Maranhão, do outro lado tem o Piauí e no meio tem o Rio Parnaíba. Nós estamos do outro lado do rio, no Piauí, e vamos utilizar então essa área que já está licenciada e onde forem oficializadas as nossas pesquisas, que eu acho bom mencionar, para servir a nossa fábrica do Piauí com previsão a partir de partir de 2014.

**Tereza Mello, Citigroup:**

Bom dia. Já que vocês estavam falando do Maranhão, essa área do Maranhão não estava arrendada? Quanto é que está arrendado? Vocês já têm acesso à área toda? E depois eu tenho outras perguntas.

**Antonio Maciel Neto:**

Tereza, eu acho que você é a mais animada hoje com esse projeto no Nordeste. Está gostando ou não?

**Tereza Mello:**

Estás vendo? Foi mesmo?

**Antonio Maciel Neto:**

Eu senti que a Tereza hoje forçou o sotaque. Forçou o sotaque para dizer que ela que é a grande premiada aqui neste *call* de hoje. Muito bem.

Essa área que nós temos no Maranhão, nós tínhamos um contrato com a Gerdau de arrendamento até o licenciamento.

Recentemente, a Gerdau mudou a estratégia e passou a utilizar madeiras e projetos em outras regiões; e, então, de comum acordo essa área foi devolvida para a Suzano e uma parte pequena, que foi na verdade um contrato com uma outra empresa, a Margusa, que vai ficar com uma parte menor, cerca de 10.000 hectares em um outro lado, mais para o lado oeste, para o extremo oeste.

Então, nós temos aqui grandes números: são 90.000 hectares em grandes números, 112.000 no total. Ou seja, em grandes números, 110.000 hectares, 10.000 vão ficar com esse projeto que está na outra extremidade, e então nós temos ali liberados para a nossa utilização 100.000 hectares já licenciados, recentemente.

**Tereza Mello:**

Perfeito. Outra coisa: qual é o custo de terra nessa região?

**Antonio Maciel Neto:**

Tereza, nós vamos esperar, vamos terminar primeiro a consolidação, principalmente com os fomentados, os contratos inclusive fomentados e a finalização, e aí faremos essa divulgação. Como tem ainda algumas coisas em andamento, em negociação, a gente prefere ainda não mencionar.

Só posso dizer que são custos diferentes, eles variam bastante, porque tem faixas mais próximas da ferrovia, tem faixas um pouco mais longe; há faixas que são apropriadas para a soja, faixas que não são apropriadas para a soja, que está crescendo bastante lá.

Então, há uma variação importante, mas nos próximos trimestres a gente vai ter condição de dar para vocês o resultado final. Para o projeto em geral, para cada parte nós demos um valor global do que a gente vai utilizar. Você está vendo que em relação, se você comparar com outros projetos, o nosso custo geral de formação florestal é muito mais baixo, tremendamente mais baixo.

**Tereza Mello:**

Certo.

**Antonio Maciel Neto:**

Por que é mais baixo? Porque são regiões onde os preços das terras são muito menores do que outros projetos comparados, e, também, você vê que o fato de termos a base fazendo o fornecimento de uma quantidade muito expressiva, mais da metade da fábrica, diminui violentamente esse investimento nessa fase agora, que será feito por um terceiro parceiro, que no caso é a Vale.

**Tereza Mello:**

Vocês já compraram as terras da Vale? Quando é que vocês vão pagar os US\$110 milhões por essa área?

**Antonio Maciel Neto:**

Nós vamos pagar ao longo de três anos. Parcelado em três anos.

**Tereza Mello:**

Mas o contrato já foi assinado ou não?

**Antônio Maciel Neto:**

Já foi assinado. Quer dizer, nós temos o seguinte: um memorando de entendimentos assinado com a Vale, e nesse memorando de entendimento consta tudo o que eu falei. Consta a aquisição da terra, consta a transição, consta o preço da logística, consta a forma de logística, a forma do preço da terra, os volumes, tudo estabelecido.

No memorando de entendimento diz que em 90 dias nós faríamos os contratos. O contrato de logística é um, o contrato da terra é outro, o contrato de compra e venda é outro etc. Então, é um memorando de entendimento único assinado pela Vale e pela Suzano, e que tem todos esses dados. Os contratos efetivos, nós temos um prazo de 90 dias para concluí-los.

**Tereza Mello:**

Perfeito. E outra coisa: problemas ambientais, como é que vocês vêem o fato de vocês estarem indo para uma área que agora é mais perto do Amazonas? Antes, internacionalmente, às vezes se falava que o Brasil tem muita floresta e está destruindo o Amazonas.

Antes a gente podia dizer que não havia isso porque, estava muito longe. Você está mais perto, como é que você vai lidar com essa situação?

**Antonio Maciel Neto:**

Eu acho que exatamente isso vai ser um ponto forte nosso. Você tem razão em colocar que isso vai ser um item que nós vamos ter que explicar. É um item da nossa

pauta. Mas eu tenho certeza que depois da explicação nós vamos ficar em uma situação bastante interessante, igual ou melhor que nós estamos hoje.

A área do Piauí é uma área fora da área da Amazônia, da dita Amazônia legal, não tem nenhum problema, a mesma coisa em Mucuri. No que se refere especificamente ao projeto do Maranhão, esse projeto Florestar da Vale é uma grande iniciativa na área ambiental.

Esse projeto tem o apoio de todas as principais ONGs da área ambiental do mundo; em breve, a Vale está programando, eles nos contaram, vão fazer algumas divulgações mais amplas e mostrar essa situação. Quer dizer, o projeto Florestar, que nós vamos trabalhar e que está na área Amazônia legal, uma parte da nossa madeira vai vir de lá, ele na verdade é um projeto de preservação ambiental que utiliza hoje o conceito tido como o conceito mais robusto do ponto de vista de preservação de floresta nativa, que é o conceito de cinturão.

A maneira de você evitar a devastação progressiva que ocorre é colocar um cinturão de proteção, então a Vale está fazendo um enorme cinturão de proteção em áreas degradadas, para que não haja avanço em relação a isso. Então, isso é um projeto de sustentabilidade, o Projeto Florestar nasceu como um projeto de meio ambiente.

O fato de ter uma utilização industrial para essa madeira aumenta a sustentabilidade, porque aumenta o ciclo de interesse por esse projeto, dá-se uma proteção maior, um controle muito maior do ponto de vista de controle de incêndios, controle de áreas de preservação, de consórcio de áreas plantadas e de preservação, plantios em mosaicos, corredores na parte de nativas para a circulação da fauna.

Eu tenho a impressão de que esse projeto vai ser um cartão postal nosso, do ponto de vista do que a Suzano já tem em seu DNA, de ser a empresa que mais trabalha nesse assunto na parte do meio ambiente.

Mesmo as áreas da Vale e nas áreas adquiridas da Vale nós temos mais de 50% dedicado à preservação, mantendo a nossa tradição de preservação de 40% das nossas áreas.

Então, esse é um ponto importante e nós estamos muito animados no sentido que essa nossa incursão nessa área vai reforçar o nosso compromisso com a sustentabilidade do meio ambiente, e não o contrário.

**Tereza Mello:**

Está ótimo. E a última pergunta: quão confiantes vocês estão no retorno desses projetos? Pensando assim, em 2015, considerando os projetos de expansão de vocês, da VCP e da Aracruz, vocês teriam perto de 20 milhões de toneladas de celulose de mercado.

Se houvesse, por exemplo, algum tipo de consolidação, você acredita que esses projetos de vocês são competitivos o suficiente para competir com os projetos de Aracruz no Sul e VCP no Sul e no Centro do Brasil, ou vocês acham que algum

desses outros projetos podiam ser um pouco mais competitivos se houvesse alguma forma de consolidação na indústria?

**Antonio Maciel Neto:**

Eu vou pedir até para o Rogério falar um sobre o mercado, mas nós fizemos esses estudos e esse anúncio baseados na situação da indústria atual, as demandas que nós estamos prevendo e a necessidade de termos projetos competitivos.

Então, em grandes números – vou pedir para o Rogério entrar mais em detalhes –, o que cresce em celulose é a demanda de celulose de eucalipto. Baseado nas novas plantas, no consumo, no aumento da demanda principalmente nos países em desenvolvimento, no fechamento de capacidades de custo alto e na substituição de fibra longa por fibra curta, nós estamos vendo mais de 1 milhão de toneladas por ano de crescimento sustentável nós próximos 15 anos.

Esse é um ponto; ao partirmos para esses projetos, nós ocupamos uma parte importante desse mercado, do crescimento desse mercado e de um pouco do que vai sair de custos altos de substituição. Então, primeiro ponto da sua pergunta, nós fizemos esses projetos baseados na situação do mercado, na demanda.

Segundo ponto, esses projetos são altamente competitivos em relação aos demais projetos. Na medida em que vocês forem conhecendo melhor, nós vamos ter a oportunidade de conversar com bastantes detalhes, vamos convidar vocês para fazer uma visita às áreas, conhecer as nossas áreas de pesquisa no Maranhão, conhecer as florestas existentes. Isso é um trabalho importante que vamos fazer nas linhas, com o apoio do Bernardo, mas o André e a Andrea vão fazer um trabalho muito importante para mostrar para vocês o que isso significa. Segunda pergunta: esses projetos são competitivos? Eles são muito competitivos.

E ontem à noite uma pessoa me perguntou, um amigo meu fora do bar falou assim: “mas por que vocês vão fazer esses projetos, essas fábricas tão longe?”. Eu falei: “Mas é tão longe de onde? Do mercado que nós servimos é mais perto”. É mais longe aqui da Faria Lima, mas lá dos mercados que nós servimos, dos Estados Unidos, da América do Norte e da Europa, nós estamos cerca de quatro a cinco dias mais próximos e vamos reduzir bastante nossos custos de transporte também.

Eu vou pedir para o Rogério complementar um pouco sobre essa visão de mercado.

**Rogério Ziviani:**

Pois bem, Tereza. Nós fizemos estudos profundos, como o próprio Maciel colocou, e olhando do ponto de vista da demanda, vendo as projeções até o ano de 2021, mas parando no ano de 2015, nós temos uma demanda de aproximadamente 1 milhão de toneladas por ano de nova capacidades.

Então, com as entradas que estão anunciadas, nós teremos, por volta de 2015, um período onde haverá a maior concentração de entrada de duas fábricas que estão anunciadas. Mas se você olhar o histórico que aconteceu também no ano passado,

nós tivemos a Metsä-Botnia no Uruguai, e nós entramos cada um com aproximadamente 900.000 toneladas, 1 milhão de toneladas de capacidade, e mantivemos os preços em ascensão, devido à demanda que ocorreu fortemente, originada da China, evidentemente.

Os estudos hoje estão, sem levar em consideração grandes fechamentos, existem nessa oferta para contrabalançar essa demanda novas capacidades e alguns fechamentos de fábricas que já estão pré-anunciadas por alguns analistas devido à sua unidade, à sua competitividade e à sua localização geográfica, e também pela competitividade por energia do outro lado, onde elas, através da biomassa, estarão se tornando fornecedoras de energia, deixando de fornecer celulose para o mercado.

Isso tudo está levando a um balanço bastante interessante, que nos dá um conforto bastante grande entre oferta e demanda. Então, do ponto de vista mercadológico, eu acho que nós estamos tranquilos, e continuando essa projeção de demanda as coisas continuarão muito bem.

**Tereza Mello:**

OK. Quando você fala de demanda de 1 milhão de toneladas por ano, você está falando *hardwood* e *softwood* juntos ou só *hardwood*?

**Rogério Ziviani:**

Tudo. Porque, olhando pelo lado da demanda, se nós estamos crescendo por volta de 2% ao ano, vamos estimar que seja um crescimento de 2% ao ano, isso nos levaria a mais ou menos um patamar de 1,2 milhão de toneladas, se olharmos só por esse prisma. Tem crescido nos últimos anos muito mais do que isso.

Então, o eucalipto que tem sido o maior crescimento dentro dessa demanda toda, com aproximadamente 5% ou 6% acima dos outros, mas há aqueles outros que estão se retraindo. Não existem novos investimentos anunciados para outras fibras, que é do conhecimento.

A grande oferta que virá realmente no desenho das novas máquinas que estão sendo projetadas para consumo de celulose, a grande maioria é voltada para o eucalipto. Eu acredito que realmente essa é a grande demanda, que vem do eucalipto, vem do *hardwood*.

**Tereza Mello:**

Perfeito. Muito obrigada e parabéns pelos projetos.

**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:**

Pessoal, continuamos à disposição. Sabemos que estamos só a um dia do anúncio, as nossas equipes aqui estão preparadas para conversar com vocês. À medida que o tempo for passando nós vamos ter mais dados, mais informações disponíveis para vocês, nós estamos muito animados com essa evolução.

A gente fala de duas fronteiras, todo mundo está comentando do Piauí e do Maranhão, mas na verdade nós temos também o Pará e Tocantins, que vão ter um impacto grande entrando no negócio de papel e celulose, inclusive celulose neste caso específico.

Então, é uma nova fronteira, um novo desenvolvimento regional, isso para nós aqui não é só um projeto específico de negócio; nós estamos muito cientes e conscientes da rentabilidade, da geração de valor que esse projeto traz para a nossa Empresa e para os nossos acionistas, mas para também contentes de poder abrir essas novas frentes de desenvolvimento aqui no Brasil.

Como eu mencionei anteriormente, nós vamos fazer um trabalho interessante e gostaríamos muito de ter vocês próximos para conhecer melhor o projeto, fazer talvez reuniões específicas e visitas, isso vai ser bastante importante.

Eu queria, em nome de todos os Diretores aqui, agradecer todos os comentários, o apoio que vocês têm dado aos nossos projetos, e particularmente agora que nós temos essas três grandes frentes aqui importantes que nós estamos trabalhando na Suzano.

Na excelência operacional, melhorando os nossos resultados apesar das grandes pressões de custo e etc., quer dizer, essa é uma frente monumental que nós vamos continuar trabalhando e cada vez buscando resultados melhores através de uma operação melhor, mais eficiente, mais competente, e permanentemente. Ganhos de produtividade, esse é o nome do jogo dessa frente.

Nós temos essa outra frente no crescimento orgânico, que nós trabalhamos intensamente, vocês podem imaginar, por trás desse anúncio, quantas mil ou milhões de horas de trabalho que tem da nossa equipe, nos entendimentos, nos contratos, na busca dos resultados, da florestal às áreas comerciais que passaram nessas discussões, passando pela área industrial. Então, um grande trabalho nessa área de desenvolvimento do crescimento orgânico.

E nós estamos organizados, segunda-feira iniciamos uma nova organização, o André saiu da área de papel, foi substituído pelo Carlos Aníbal, o André agora vai se dedicar em tempo integral ao nosso desenvolvimento corporativo, na diretoria que se chama Diretoria de Estratégia e Novos Negócios e, a partir de 1º de setembro, Relações com Investidores.

Essa Diretoria foi criada para melhorar os novos negócios e olhar oportunidades de M&A, de fusões, de aquisições, de novos negócios, de novas parcerias. Esse anúncio é uma continuação da tradição da Suzano de encontrar formas criativas de

associação, de parcerias para desenvolvimento de projetos interessantes de geração de valor.

Nós vamos continuar, vocês viram que temos condições de financiar esses projetos, dentro das formas tradicionais de financiamentos, sem pressionar fortemente a relação dívida líquida/EBITDA. Temos ainda o mercado de capitais com grande possibilidade se precisarmos; o Grupo Suzano está pronto para participar de projetos interessantes, fazendo a capitalização que seja necessária. Como vocês bem sabem, Grupo Suzano está capitalizado, tem condições e está esperando oportunidades interessantes para fazer essas aplicações.

Então, daqui para frente vocês vão sempre ter novidades do projeto de expansão agora anunciado, daqui a 2015 nós vamos ter muitas conversas sobre esses projetos. Vocês vão continuar vendo nos nossos resultados o resultado do trabalho na excelência operacional, e vocês vão também, espero, ouvir notícias importantes na área de desenvolvimento corporativo, na parte de M&A e nas outras áreas.

Um grande abraço para vocês, e muito obrigado.

**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."