

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 4T07.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site www.suzano.com.br/rj. 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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

A apresentação será feita pelos senhores Antonio Maciel Neto, Presidente; Bernardo Szpigel, Diretor Financeiro, Planejamento e de Relações com Investidores; Rogério Ziviani, Diretor da Unidade de Negócios de Celulose; André Dorf, Diretor da Unidade de Negócios de Papel; e Ernesto Pousada, Diretor de Operações.

Informamos que algumas informações contidas nessa 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. Eu gostaria também de agradecer a presença de vocês. Vou fazer uma apresentação rápida inicial e depois estaremos à disposição para responder as perguntas e ouvir os comentários. Eu estou aqui com os Diretores anunciados para podermos responder as perguntas e debater, se for necessário.

O *conference call* de hoje vai merecer alguns destaques do ano de 2007. Normalmente falamos mais do trimestre, mas com o fechamento do ano vamos rapidamente passar por alguns destaques do ano de 2007.

No slide dois nós temos alguns destaques de 2007. A maior parte deles vocês já conhecem, então eu vou passar rapidamente por eles, destacando alguns principais.

O recorde de EBITDA obtido em 2007, US\$593 milhões, ou R\$1,15 bilhão; margem de 33,6%, um pouco acima dos 33,5% do ano passado; em um ambiente de forte valorização da moeda local, nós temos 47% do faturamento nas exportações.

O lucro líquido do ano em R\$539 milhões, 21% superior ao do ano passado. Os aumentos de celulose durante o ano, conversamos acerca de todos, depois o Rogério

vai falar um pouco mais, US\$100 comparado ano sobre ano. Também no papel, no preço de exportação, US\$95 por tonelada ano sobre ano.

Destaque bastante importante do mercado de capitais, um reconhecimento bastante interessante, 39,6%, praticamente 40% de valorização das ações da Suzano na Bovespa, a maior do setor pelo segundo ano consecutivo; em 2006 e 2007 a Suzano se destacou como a empresa com maior valorização na Bovespa.

Sobre o *start-up* da Linha 2 de Mucuri nós falamos aqui várias vezes, 35 dias antes do planejado. No *call* anterior nós mantivemos a projeção do projeto *in line* inicialmente, que era de 120.000 toneladas para a produção de 2007; nós trabalhamos fortemente no final do ano e conseguimos chegar à posição de 135.000 toneladas, batendo, então, a meta de 120.000 toneladas do ano de 2007.

O projeto de expansão da produção de celulose em Americana, o chamado P630, adicionou 80.000 toneladas de celulose em Americana e 40.000 para o take da Suzano.

Foi feita no início do ano a oferta secundária de ações, aumentando bastante o *free float*. Falamos também durante o ano sobre os incentivos fiscais para a microrregião de Mucuri, a primeira do Brasil, isso é muito importante.

O CADE recentemente aprovou, finalmente, o consórcio Conpacel, com algumas restrições que nós já estamos encaminhando. No início do ano também fizemos a aquisição da unidade de Embu, fábrica de papel-cartão da Ripasa; nós já tínhamos 50%, então adquirimos o restante por US\$20 milhões no início do ano, adquirimos da VCP.

Também foi concluído o projeto da Usina Hidrelétrica Amador Aguiar, que nós chamávamos anteriormente de Projeto Capim Branco. Esse take em Amador Aguiar nos dá auto-suficiência nas nossas plantas 100% próprias. A de Mucuri já é auto-suficiente em energia, Suzano Embu e Rio Verde ficam também praticamente com o resto, os 18% que nós temos em Amador Aguiar são equivalentes ao que nós necessitamos de energia. Então nessa situação agora, com os MW batendo R\$600, isso é uma vantagem competitiva muito interessante da Suzano, de estar coberta, plenamente interligada, foi uma decisão muito inteligente e importante, tomada há muitos anos.

E também completamos a estrutura de vendas no exterior, a reestruturação completa, saímos dos agentes para escritórios próprios, inaugurando a Suzano Pulp and Paper Asia lá em Xangai, que junto à Suzano da Europa, dos Estados Unidos e à nossa operação na Argentina fecham a estrutura comercial desse período.

Na página três nós temos os destaques do 4T. Então tivemos aí também o aumento de preço de celulose em outubro e dezembro, o que nos levou ao preço de US\$780 na Europa.

No papel, no mercado externo no trimestre tivemos US\$20 por tonelada; os estoques de celulose tiveram níveis muito baixos, 29 dias; também concluímos a alienação de

Limeira e Cubatão, eram as duas fábricas que faltavam para a estratégia da aquisição da Ripasa, US\$32,5 milhões a parte da Suzano; o valor de mercado da Companhia no final do ano superou pela primeira vez US\$5 bilhões, é importante; também foi anunciado que a Suzano se manteve dentro do índice de sustentabilidade empresarial, o ISE.

Anunciamos nova estrutura organizacional no final de dezembro, uma estrutura organizacional principalmente voltada para a melhoria das operações, mantendo um conceito de unidade de negócios florestal, de celulose e papel, mas reforçando fortemente a parte industrial, logística e de compra de suprimentos principalmente; adquirimos bastante escopo de atuação com o Diretor Ernesto Pousada, que passa a coordenar todas essas áreas, buscando sinergias e melhorias de operação.

A relação dívida líquida/EBITDA, 3,74 em dezembro, praticamente no mesmo nível que no final de 2006, na verdade, até um pouco menor, também demonstrando muito sólida administração de caixa e geração operacional interessante.

E o recorde de produção no 4T, que eu vou falar um pouco à frente. Passamos de 600.000 toneladas pela primeira vez dada a entrada de Mucuri, conforme mencionei.

O slide quatro mostra alguns *highlights* da unidade de negócios de celulose. O preço médio líquido do mercado externo, de US\$654 por tonelada no 4T, mostra uma evolução bastante interessante e uma administração bastante importante em termos de *revenue management* da unidade de celulose, garantindo um preço líquido bastante importante e interessante no mercado.

O mercado continua bastante forte. Tem restrições na oferta de suprimento, é uma situação é muito interessante: de um lado a demanda forte e por outro lado algumas restrições de suprimento, então não poderíamos ter tido um *timing* melhor para a entrada da produção de Mucuri. Anualizado, quando estiver rodando à plena capacidade, tem 1 milhão de toneladas. O *timing* foi muito importante. Nós estamos entrando em momento em que o mercado está muito aquecido e tem restrições de oferta.

O recorde de produção, de 320.000 toneladas de celulose de mercado no 4T, produção muito interessante, muito forte, que já nos coloca como segundo maior produtor de celulose de eucalipto do mundo e já entre os dez maiores produtores de celulose do mercado mundial total.

Recorde de vendas, 294.000 toneladas no 4T, quase 300.000 toneladas. Esse é um trabalho importantíssimo. Eu quero destacar a parte operacional da unidade de celulose, da Diretoria de Operações, no sentido de conseguir produzir, embarcar, entregar para os clientes, faturar a produção da Linha 2. Muito interessante.

Na parte do *cash cost* de celulose reportamos R\$489 por tonelada, 8,6% inferior ao 3T e 2% inferior ao 4T06. Esse *cash cost* merece um destaque, conforme colocamos no *press release*: ele já incorpora essas 130.000 toneladas de celulose da Linha 2, e com custos altos, porque ainda temos toda a absorção dos custos fixos. Essa produção é uma produção ainda em curva de aprendizado, está no *ramp up*, ainda é instável, tem

consumos específicos maiores, tem uma instabilidade natural na partida de um empreendimento deste porte, que é o maior *single line* de produção de celulose do mundo, de uma complexidade muito grande. A produção saiu com uma qualidade muito boa, mas com os custos um pouco altos.

Essa redução em reais – nossos custos são em reais, o que vai medindo uma performance efetiva – em relação ao trimestre anterior, quando tivemos parada e tivemos alguns efeitos também não-recorrentes, uma redução de 8,6%, ainda traz custos maiores para a Linha 2, de 700.000 toneladas.

Na página cinco, apenas demonstrando graficamente números interessantes, acima no lado esquerdo vocês vêem no 4T as 294.000 toneladas de venda de celulose mencionadas anteriormente, um salto em relação ao 3T, que foi de 156.000 toneladas, e em relação ao 4T06, que foi de 145.000 toneladas.

O destino no trimestre: vocês vêem que a Europa está com 57% e a Ásia com 36%, observando um crescimento bastante interessante, conforme anunciamos nos *conference calls* anteriores que a Ásia teria um crescimento interessante. Depois, se for o caso, o Rogério pode comentar um pouco mais sobre isso.

No ano nós tivemos então apenas o efeito da Linha 2 no 4T, mas tivemos também essa evolução de 615.000 toneladas para 799.000 toneladas, um pedaço também de Americana, do P630. Neste caso, no ano a Europa está com 60%, a Ásia com 29%, a América do Norte com 9%. Então vocês vêem que a Ásia no ano foi 29% mas no trimestre foi 36%, já mostrando que uma parte muito grande do crescimento da produção da Linha 2 está sendo destinada para lá.

Na página seis vamos falar um pouco sobre papel. Nós tivemos esse aumento já mencionado de preço de papel no mercado externo, US\$95 por tonelada, 11,3%; no mercado interno também tivemos um aumento de preço médio de 2%, R\$47 por tonelada no ano; recorde de produção no ano, 1,15 milhão de toneladas, e aqui inclui Limeira e Cubatão, que só foram vendidas no final; a receita líquida de papel, de R\$2,46 bilhões, um sólido *revenue* na área de papel, com 5,2% de crescimento em 2006; e um volume de vendas de 1,13 milhão de toneladas, 5,1% superior a 2006. Isso aqui dá bem a dimensão do nosso negócio.

Na página sete nós observamos, no lado esquerdo em cima, que no 4T07 o nosso volume total de vendas foi 290.000 toneladas contra 288.000 toneladas no 3T, praticamente no mesmo nível. No entanto, há um crescimento mais forte do mercado externo.

No ano o aumento da produção foi de 1,061 milhão de toneladas para 1,125 milhão de toneladas, um crescimento bastante importante. O mercado interno foi de 668.000 toneladas para 679.000 toneladas, e o mercado externo completou esses valores.

O que acontece aqui é bastante interessante, que nós tivemos uma posição de *market share* bastante interessante. Continuamos com uma posição bastante sólida de *market share* em todos os segmentos em que nós atuamos, nosso *market share* é muito alto.

Lógico que gostaríamos de ter mais, na faixa entre 20% e 30%, em alguns casos, nunca se sabe, mais de 30%, 34%.

Então como o mercado interno - com exceção da área de cartões - não cresceu muito, nós optamos por aumentar as exportações e não pressionar demais o mercado interno, aguardando com expectativa que 2008 possa ser um ano em que o mercado interno cresça mais. Nós mantivemos ou crescemos o *market share* em todos os segmentos em que nós atuamos, o que eu acho que foi uma decisão bastante importante do ponto de vista empresarial, principalmente em relação ao médio prazo. No curto prazo o mercado interno está mais atrativo, mas isso pode ter efeitos e conseqüências sérias para frente.

No slide número oito - temos só mais dois slides, um mostrando esses números do trimestre e depois o último slide, mostrando os números de 2007. A maior parte dos números eu já mencionei aqui. Vale a pena olhar a última coluna, onde a gente vê as variações médias.

O volume de vendas total cresceu 39,7% no trimestre; papel diminuiu, -4,9%, tem certa sazonalidade aí na área de cartões, nos outros itens foi estável, cresceu um pouco; o volume de celulose cresceu mais de 100%, 120%; a receita cresceu 20%; o lucro cresceu 2%; o custo caixa, conforme a gente mencionou, -2% em relação ao ano passado, -8,6% em relação ao 3T, as 489.000 toneladas carregam uma parte de custos importante na Linha 2 que vão ser diluídos à medida que a produção vai aumentando.

O EBITDA cresceu 24,8%, um EBITDA recorde de R\$326 milhões, ou US\$183 milhões. A margem EBITDA, 33,8%, no 3T foi de 32,7%, a mesma que tinha sido no 4T06. Então houve um crescimento de margem EBITDA apesar do que vocês vão ver na linha de baixo, que são os 37% de valorização do real durante o ano. E a dívida líquida/EBITDA em um patamar de 3,74 contra 3,9 no 3T e 3,77 no 4T06. Isso também é um dado extremamente importante, iniciamos já o processo de *deleveraging* da Companhia em relação à dívida que veio de 2007, que investiu especialmente em Mucuri e na aquisição da Ripasa.

O último slide da minha apresentação, a página nove, aí sim 2007 sobre 2006. O volume total de vendas 14,2% maior; o papel no mercado interno, que a gente normalmente reporta -1,5%, praticamente no mesmo nível; celulose já 32,8% acima; receita 10% acima; lucro líquido na faixa de R\$539 milhões contra R\$444 milhões, 21% maior; o EBITDA com crescimento de 10%, R\$1 bilhão contra R\$1,146 bilhão, e em USD esse crescimento é muito maior, 24%. Já tivemos um EBITDA no ano de R\$593 milhões, e o anualizado do 4T é muito superior a isso.

A margem EBITDA, já mencionada, de 33,6%; um câmbio de -10,4% no ano; e a dívida líquida, já mencionada, nesse patamar.

Eu acho que esse é um ano de resultados bem impressionantes. Nós temos um excelente time, que viabilizou esses resultados aqui. Tentamos ser bastante compactos na divulgação de resultados; vocês, que acompanham o dia-a-dia da

empresa, conhecem, sabem de outros detalhes, nós vamos estar aqui à disposição para conversar, mas esses são os pontos que merecem destaque.

Internamente nós temos conversado também sobre as nossas operações, sobre a produtividade, sobre a segurança operacional, a segurança das nossas unidades. Nós já tínhamos um patamar muito bom de segurança, reduzimos em 60% no ano de 2007 os acidentes com afastamento, aproximando do nosso programa de zero acidente, quer dizer, um crescimento tremendo de produção, de vendas etc., com a redução radical nos acidentes, mostrando também um nível altíssimo de gerenciamento, principalmente das nossas áreas industriais e da área florestal.

Então é isso. Muito obrigado pela atenção. Vou estar aqui com os senhores no *call*, à disposição para responder as perguntas que vierem.

Marcelo Luna, Deutsche Bank:

Bom dia a todos. A primeira pergunta é sobre custos. Eu queria só pedir pra vocês comentarem sobre a evolução do custo unitário em Mucuri 2. A impressão que eu tenho é que ainda não se atingiu o potencial total, isso deve vir durante o 1T. Eu não sei se vocês podem falar um pouco da expectativa, um *guidance* de *average cash cost* de celulose e de papel também para o 1T.

Bernardo Szpigel:

Bom dia. Eu queria fazer uma observação: o André Dorf não está participando, está participando a Daniela Contrera, que é Gerente da Divisão de Inteligência Competitiva da ONP.

Voltando à sua pergunta, a questão de *cash cost*, em relação a Mucuri, o Maciel mencionou e você também, nossa apresentação mostra, nós tivemos o 4T influenciado pela entrada em produção da Linha 2.

A Linha 2 produziu, no trimestre, 126.000 toneladas, então ela está praticamente na metade do que ela vai fazer em condições normais, que é o nível de 1 milhão de toneladas por ano. Ou seja, por trimestre ela estará fazendo 250.000 toneladas, então está só na metade, e ela entra com custos fixos já no trimestre. Neste número aqui nós temos um efeito que é a diluição do custo fixo, quando a gente olha custo fixo unitário. Então nós temos um custo por esse aspecto.

Além disso, e talvez mais importante, nos custos variáveis ela também não está operando no seu nível otimizado. Ocorre também que quando você está em uma curva de aprendizado, quando você tem alguma parada, os consumos específicos aumentam até além do normal, porque você tem consumo de combustível, solda, então ele é bem mais alto.

E é bom chamar a atenção, quando falamos em curva de aprendizado a gente sempre pensa em volumes, quando é que a gente vai chegar em 1 milhão de toneladas, anualizado. Isso a gente deve estar chegando em meados do ano que vem, quer dizer nós já estamos em 2008, ou seja em meados desse ano, de 2008, a gente deve estar

chegando a esse nível, em uma curva de aprendizado bastante boa, mas nós ainda não estamos lá.

Mais forte que isso é que quando você olha consumos específicos e estabilizados da operação, isso é até um pouco mais longo. Normalmente são de 12 a 15 meses até você conseguir a plena estabilização para efeito de custo de consumos específicos, de maneira que a gente vai mais longe.

Nós fizemos uma análise, e essa pergunta é talvez uma das mais importantes: qual é o reflexo da Linha 2? A gente fez uma análise tentando atribuir um custo para Linha 1 e Linha 2. Vocês vão entender também que a partir de agora, parte disso aqui, como nós temos as duas funcionando no mesmo *site*, tem alguns critérios de rateio. A gente não vai separar Linha 1 e Linha 2 daqui para frente no que se refere a custos fixos. Mas o que a gente procurou fazer aqui foi olhar nesse trimestre o incremental de Linha 2 em separado do que seria Linha 1.

E a gente chega, no trimestre, a um custo para a Linha 1 de R\$454 por tonelada, abaixo da média de R\$489 por tonelada que a gente tem. E lembrando que também não temos aí a diluição de custos fixos da Linha 2, nós só tentamos separar o que seria a Linha 1 sozinha. Então a diferença, se fizerem a conta, vocês vão ver que o custo da Linha 2 é mais do que R\$500 por tonelada, chega a R\$525 por tonelada.

E a pergunta é: “E daí? E para frente, o que a gente espera?”. A gente vem dizendo aqui que a gente acreditava que quando a Linha 2 entrasse, ela baixaria o custo médio total da unidade para alguma coisa entre 5% e 10% do custo caixa total. E as nossas projeções continuam mostrando isso - isso a preço de hoje, níveis de hoje, etc. A gente deve estar, mais adiante, em níveis na faixa entre R\$400 e R\$410 por tonelada, quando atingirmos a plena normalidade.

Isso não é nos próximos trimestres. Como eu expliquei bem, os consumos vão entrando em ritmo. Então eu diria que isso aqui vai caminhar dos níveis atuais para alguma coisa como para daqui a 12 meses, seria um bom resultado. Vamos trabalhar para ser antes também, mas essa é a evolução.

Marcelo Luna:

Está certo. Então é esperado entre R\$400 e R\$410 por tonelada para o custo médio de celulose da Suzano daqui a 12 meses, quando a situação operacional estiver normalizada em Mucuri 2. Você pode falar um pouco do custo médio de papel, como é que está se comportando, como você espera para 2008?

Bernardo Szpigel:

Neste ano nós fizemos uma evolução boa nos custos de produção de papel em praticamente todas as linhas, em todos os nossos segmentos, em todas as máquinas. Não foi o ideal. Em Mucuri, em custos de produção, principalmente no final do 2T e também com a entrada em operação da Linha 2, efeitos de... Você entrava com a linha, então tinha trip, de maneira que a energia caía, então esse não foi o nosso normal.

Mas excluindo isso, a evolução foi muito positiva em todos os nossos segmentos, tanto no mercado interno quanto na exportação. Apesar da análise do CPV, que todo mundo quer fazer e a gente entende, mas no nosso caso, da forma que a gente reporta nosso CPV, também tem os custos de logística na exportação. A gente faz o número consolidado. Mas na parte de logística no mercado internacional nós também estamos bem, de maneira que considerando todas as circunstâncias, na parte de custos a gente vem melhorando e estamos falando em reduções de custos na faixa de 2% a 3%, o que é importante.

Nós esperamos mais para o ano que vem também. Está em andamento o trabalho de aumento de eficiência operacional de Seis Sigma, muito forte e com resultados que começaram a aparecer no 2S, a gente começou a sentir no 2S, e virão mais. Nesse lado de custos o quadro é bem positivo.

Marcelo Luna:

Entendi. Bernardo, você mencionou um número de redução percentual do custo caixa de papel. Você pode repetir? Eu não sei se você está se referindo a uma redução para o custo médio de papel em 2008 versus 2007 ou se é versus o 4T07. Você pode esclarecer?

Bernardo Szpigel:

Se você olhar o médio, até que nós estivemos bem também. Mas o problema é que o nosso custo depende do *mix* que estamos fazendo. A análise que eu fiz aí foi pegando linha a linha, e linha a linha nós tivemos redução em praticamente todas as linhas. Mas o médio final vai depender de qual é o produto que a gente está vendendo e para onde a gente está vendendo.

Marcelo Luna:

Entendi, obrigado. Sobre a expectativa de vocês do volume de produção de Mucuri 2 para o ano todo: a gente falou no passado sobre vocês atingirem recorde de produção e etc., eu tive a impressão de que vocês poderiam começar a produzir um nível anualizado acima da capacidade nominal até meados do ano. Dá para falar um pouco sobre isso?

Antonio Maciel Neto:

Talvez depois o Ernesto possa falar um pouco mais, mas o projeto Mucuri, conforme foi anunciado desde o início, tem dois números interessantes que foram divulgados: 120.000 toneladas de produção em 2007, chegando então a 900.000 toneladas em 2008. Esses são os números que foram aprovados pelo Conselho de Administração quando o projeto foi aprovado.

Então esse é o número divulgado e é o número que nós vamos continuar perseguindo como número mínimo, número básico de produção, 120.000 e 900.000 toneladas. Nós estamos perseguindo um número maior, mas o *guidance* é um número divulgado

quando o projeto foi instituído, então temos todas as nossas análises internas aqui, em termos de EPA, desempenho interno. Esse é o número que o nosso Conselho de Administração nos coloca, 120.000 toneladas em 2007 e 900.000 toneladas em 2008.

Mas temos a possibilidade a de evoluir e ter alguma coisa a mais. Eu vou pedir para o Ernesto falar um pouco sobre a situação da Linha 2.

Ernesto Pousada:

Como o Maciel comentou, nosso número básico é 900.000. Acreditamos que nós temos condições de talvez atingir um número melhor, vai depender de diversos fatores. Quando a gente comentou no *call* passado sobre alguns números, eu queria repetir alguns números, talvez até melhores, mas colocá-los em perspectiva.

Por exemplo, nós tivemos nesta semana um dia de produção em que nós atingimos 3.270 toneladas. Isso significa mais de 1,1 milhão de toneladas por ano, anualizado. Mas é importante colocar em perspectiva: esse número nos dá certeza de que nós temos capacidade hidráulica, mecânica de poder produzir nesses níveis conforme a curva de aprendizagem vá caminhando. Mas isso não significa que nós temos uma produção para este ano de 3.200 toneladas todos os dias, isso foi um dia específico, em que ocorreu essa produção. Nos mostra a capacidade da Linha, nos dá certeza de que estamos no caminho certo, mas por outro lado, como o Bernardo já mencionou, nós temos ainda uma curva de aprendizagem a ser concluída.

Assim como nós temos dias como este, tem dias com produções menores, e na média, a nossa expectativa é de que no mínimo 900.000 toneladas nós devemos fazer ao longo deste ano, com a expectativa de já no 2S estarmos rodando plenamente em ritmo contínuo de 1 milhão de toneladas.

Este ano, também é importante mencionar, nós vamos ter uma parada geral um pouco mais longa na Linha 2; inclusive já no mês de março, agora no 1T, nós temos uma parada de cerca de sete dias na Linha 2 e cerca de cinco dias na Linha 1. Então nós vamos ter parte do *site* de Mucuri parado totalmente por cinco dias e sete dias na Linha 2.

Então é um ano também específico. Você tem algumas coisas técnicas, especialmente na caldeira de recuperação, demandas até em termos de seguro, uma série de coisas, e tem paradas até um pouco mais extensas programadas para este ano, o que é normal em curvas de aprendizagem para um projeto deste porte.

Mas em linhas gerais a curva de aprendizagem está caminhando muito bem. A gente faz todos os nossos comparativos, comparando inclusive com outros projetos, nós estamos entre os *top 3*. Se você analisa desde o início dos desembolsos que nós tivemos, considerando toda a antecipação, desde o início do projeto nós estamos realmente muito bem posicionados, então acredito que está indo tudo muito bem, tudo demonstra que o potencial dessa linha, o potencial do *site* de Mucuri é realmente muito grande, assim que nós venceremos essa curva de aprendizagem.

Marcelo Luna:

Ótimo, obrigado. Eu tenho várias perguntas, mas imagino que a gente tem uma fila longa de pessoas querendo perguntar. Eu vou fazer a minha última pergunta, sobre o aspecto financeiro. Se desse para falar um pouco sobre expectativa de CAPEX e CAPEX unitário por tonelada para a próxima expansão, e, finalmente, quer dizer, acho que a Suzano estará expandindo suas margens mais rapidamente esse ano por causa de Mucuri 2, então eu queria saber se vocês poderiam falar um pouco sobre política de dividendos, o que se tem como *target* para 2008, o que se espera; de repente pagar um nível melhor.

Antonio Maciel Neto:

Em relação a CAPEX por tonelada para expansão a gente ainda não está comentando, vamos deixar para comentar esse tema quando estiver mais próximo de anunciarmos o nosso projeto de expansão, em que nós continuamos trabalhando e estamos determinados, fizemos várias reuniões internas, a gente tem se dedicado ao trabalho nesse tema.

Nos próximos meses nós teremos uma definição do novo site *greenfield* que nós vamos evoluir e nessa oportunidade a gente pode discutir. Acho que é um pouco prematuro ainda a gente falar da nossa parte de CAPEX por tonelada, embora a gente tenha muitos estudos internos em relação a esse assunto.

Na política de dividendos, nós temos pago o mínimo legal. À medida que estão crescendo fortemente os nossos resultados líquidos, nós estamos pagando muito mais. Mas nós vamos continuar, os acionistas estão muito interessados no *deleveraging*, na diminuição da relação dívida líquida/EBITDA, mas também nos deram uma direção bastante importante na última reunião em relação ao projeto de crescimento. Então há uma determinação, um consenso no Conselho de Administração em relação ao pagamento dos dividendos e ao investimento em relação ao crescimento, maturidade importante no crescimento da parte da celulose.

Ernesto Pousada:

Em relação ao nosso CAPEX de manutenção, que é importante também, nós estamos considerando hoje a capacidade do que a gente tem, vai dar em torno de 2,8 milhões de toneladas de produtos. O nosso CAPEX de manutenção está girando em torno de R\$350 milhões.

Haveria outros investimentos além disso, por exemplo, dependendo do avanço dos projetos de crescimento orgânico que estão sendo analisados. Então vamos trabalhar com um CAPEX de manutenção nessa faixa e agregando com os projetos estratégicos que entraram.

Marcelo Luna:

Está certo. Muito obrigado a todos.

Marcelo Brisac, Banco Itaú:

Bom dia a todos, e parabéns pelos resultados. A maior parte das minhas perguntas já foi respondida, só uma última pergunta sobre despesas gerais e administrativas: vocês mencionaram no *press release* que teve um aumento de R\$18 milhões. Vocês mencionaram que grande parte disso foi reajuste de salário, mas um pedaço estaria ligado a coisas não-recorrentes. Vocês poderiam dar um *breakdown* do que é não-recorrente no SG&A, por favor?

Bernardo Szpigel:

Foi comentado antes sobre despesas administrativas, nos últimos trimestres a gente teve eventos não-recorrentes positivos e negativos. Acho que é melhor primeiro dar uma visão média: em 2007 nós tivemos R\$229 milhões, menores do que o que a gente tinha no ano anterior, uma redução de 6% no total de despesas administrativas, então o esforço de redução foi bem-sucedido. Quando a gente compara nos trimestres, nós tivemos um 3T com o valor de R\$45 milhões, abaixo da média se você pegar os R\$229 milhões, isso dá mais ou menos R\$57 milhões, então ficou abaixo.

Tivemos um evento não-recorrente naquele caso, que foi uma reversão de uma provisão que a gente tinha no caso de semestralidade, que baixou. No líquido, a redução foi de quase R\$10 milhões em relação à média. Nesse trimestre nós temos outros efeitos de provisões que chegaram por outro lado, e tivemos um efeito também de um reajuste no trimestre. Nossa data base é outubro, então tivemos o efeito no trimestre...

Desculpe pela falha técnica. Vamos em frente. Como eu estava explicando, das despesas administrativas, no ano tivemos uma redução de 6%. Como a gente olha trimestre a trimestre, o 3T veio abaixo da média e o 4T veio acima da média.

O principal efeito no 4T é o reajuste salarial, data base em São Paulo, que pega a maior parte das despesas administrativas, que aumentou em relação à nossa média de hoje: aqueles R\$57 milhões estariam indo, considerando as novas despesas administrativas na mesma base, para algo como R\$62 milhões, então tiramos uma dívida de uns R\$5 milhões em relação a isso por trimestre e tivemos mais cerca de R\$10 milhões por eventos não-recorrentes, que são ajustes de provisões para remuneração e também honorários advocatícios em relação a algumas causas que se encerraram no trimestre, da faixa de mais ou menos R\$6 milhões. Basicamente seria isso.

Então, voltando: no nosso nível normal, considerando o 4T, seria hoje da faixa de R\$62 milhões, só que a gente vai continuar trabalhando a nossa redução. Essa mesma redução que a gente teve de 6% ano contra ano em 2007-2006 estamos perseguindo também continuar para 2008. Os esforços de redução continuarão.

Marcelo Brisac:

OK. Então o ideal seria usar R\$62 milhões por trimestre como base, quer dizer, em 2008 alguma coisa perto de R\$240 milhões, dando algum desconto, ou um pouco

abaixo disso. Se você conseguir uma redução, vamos dizer, de 5%, alguma coisa assim, vai usar isso como base. Não é isso?

Bernardo Szpigiel:

Exatamente.

Marcelo Brisac:

OK. Muito obrigado.

Gina Montone, Bradesco:

Eu queria saber duas coisas. Primeiro, como está a tendência do preço de papel no Brasil, o que vocês estão vendo de tendência? E a segunda pergunta é como vocês estão vendo o preço de celulose no mundo, se vocês vão conseguir implementar esse aumento que a Aracruz anunciou hoje, se vocês pretendem implementar.

E tenho mais uma pergunta: a demanda de clientes na China, como vocês estão vendo? Está tendo algum impacto negativo essa crise que está acontecendo no mundo, ou não?

Antonio Maciel Neto:

Eu vou pedir para a Daniela falar um pouco sobre preço de papel e o Rogério sobre preço de celulose.

Daniela Contrera:

Bom dia. De uma forma geral, quanto ao preço de papel no mundo estamos vendo alguns aumentos principalmente na América do Norte, nós vimos durante o ano de 2007 alguns fechamentos de capacidade, o que permitiu um aumento de preço. Na Europa, apesar de uma sobrecapacidade em alguns produtos, a gente tem conseguido também implementar alguns aumentos de preço.

Quando a gente olha ano contra ano, a Suzano conseguiu um aumento de preço em torno de 11% em USD nos preços do mercado externo e estamos bastante otimistas com relação a isso. Principalmente na América do Norte, agora no 1T08, a gente anunciou há poucas semanas um novo aumento de preços nos Estados Unidos. Então a perspectiva internacional ainda está bastante boa para nós.

Com relação ao mercado interno, ao mercado brasileiro, apesar das pressões da valorização do USD em relação ao real, de 17%, que pressiona os preços nacionais, apesar de serem em reais, a gente sente pressões bastante fortes no revestido e em alguma proporção no papel cartão, mas de uma forma geral nós conseguimos manter o patamar de preços no mercado nacional.

No mercado interno nós conseguimos, no ano, 2% de aumento, e agora no trimestre conseguimos manter um pequeno aumento de 0,4%. Isso mostra uma gestão de

preço, gestão de receita bastante forte, focando nos segmentos mais rentáveis, em alguns momentos abrindo mão de volumes em segmentos não-atrativos, mas nós estamos confiantes que estamos conseguindo manter um patamar de preços mantendo a rentabilidade.

Gina Montone:

E a manutenção do preço no mercado doméstico é em real ou em USD?

Daniela Contrera:

Em real. Em USD, na verdade - mesmo no mercado doméstico - nós tivemos um aumento no mercado interno, no trimestre, de 8%. Então o preço em USD, no mercado brasileiro, ele aumenta, mas é pela desvalorização da moeda. Em reais nós estamos conseguindo manter, ou até aumentar o patamar de preços.

Gina Montone:

OK. E o preço de celulose?

Rogério Ziviani:

Bom dia a todos. Com relação a preço de celulose, estão sendo anunciados aumentos. Nós também estamos desde ontem à noite já anunciando os aumentos, US\$30 na China e U\$20 no resto do mundo, a exemplo dos demais produtores que também deverão subir, face a demanda que continua aquecida. Cabe lembrar que estamos entrando na semana do Ano Novo Chinês, quando tudo pára no país, e mesmo assim estamos conseguindo implementar aumento de preços face a demanda pela falta de produto de madeira, contingente e tudo mais.

Com relação à Europa, também é questão de moeda com o USD, o Euro e o CAD, o que vem ajudando a implementação desses aumentos.

Então nós estamos vendo que o ano começa de uma forma positiva. O ano passado nós conseguimos implementar US\$100 de aumento ao longo do ano sem grandes dificuldades e este ano nós começamos já no mês de fevereiro com anúncios expressivos de aumento, o que é uma tendência bastante positiva.

Gina Montone:

E esses aumentos, de US\$30 na China e US\$20 no resto do mundo, quando serão implementados?

Rogério Ziviani:

Já estão anunciados para todos os faturamentos e embargos a partir de 01 de fevereiro.

Gina Montone:

OK.

Rogério Ziviani:

Com relação à demanda na China, ela continua crescente, as novas fábricas de papel estão entrando dentro do cronograma e as dificuldades de abastecimento de celulose para essas fábricas, vindas das produções da Indonésia, principalmente pela questão de madeira, também estão prejudicadas. Então a demanda é principalmente pela celulose fibra curta, e dentro das fibras curtas o eucalipto vem se destacando com uma demanda acima das demais fibras. Então continua positivo também.

Gina Montone:

OK. Era isso, obrigada.

Marcos Assumpção, Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Eu queria primeiro parabenizar pelo resultado. Em segundo, eu queria falar que eu fiquei bastante surpreso positivamente com o nível de produção de celulose que vocês tiveram. Considerando o que vocês produziram em Mucuri no 4T, que eu estimo ter sido 124.000 toneladas, o que na verdade me deixou mais surpreso foi o nível de produção em Mucuri 2, que veio no nível de 196.000 toneladas no trimestre. Se vocês pudessem comentar essa performance da produção fora de Mucuri, que levaria a produção de celulose para acima de 750.000 mil toneladas, o que eu acho que é bem acima da capacidade nominal.

Rogério Ziviani:

Só para trazer aqui mais uma vez aqui a lembrança do projeto P630, a unidade de Americana, onde nós acrescentamos 40.000 toneladas anuais, e também tivemos um aumento da unidade de São Paulo, de Suzano, que teve uma produção expressiva para mercado, acima das nossas expectativas no último trimestre também.

Então, somado com Mucuri nós tivemos Linha 1, cujo desempenho foi também espetacular, e com isso tudo nós conseguimos atingir esse patamar. E o patamar também vale, e cabe registrar aqui, para faturamento, porque os navios que estavam programados, inclusive para o final do mês, para embarque direto, eles aconteceram, e vocês se lembram que no passado, em algum momento nós viemos aqui justificar que havia subido o estoque, ou perda de produção, devido aos navios de China que haviam passado de um mês para o outro, e desta vez foi justamente o contrário.

Nós tivemos a antecipação de um navio, que chegou na última semana de dezembro, o que alinhou todo esse faturamento que nós conseguimos no final de dezembro. Então foi uma confluência de dados, de fatos positivos, que são muitos nestes números de dezembro.

Marcos Assumpção:

OK. A segunda pergunta, com relação ao mercado de papel. Fazendo a conta de preço médio de papel no mercado doméstico, tanto de imprimir e escrever, revestido com não-revestido, acho que este foi o primeiro trimestre em que a gente viu o não-revestido em um preço acima do revestido, o que é um pouco fora do consenso. Eu queria que vocês discutissem um pouco sobre essa tendência, saber como que vocês estão vendo a perspectiva de preço do revestido, principalmente no mercado doméstico.

Daniela Contrera:

Na verdade, você tem razão. Pela primeira vez nós chegamos com o revestido em um patamar bastante baixo comparado ao não-revestido, já que o revestido recebe a tinta da cor na sua produção, então nós estamos trabalhando fortemente, principalmente com a Bracelpa, é uma abordagem setorial no trabalho junto às importações, à regularização do uso do papel imune. Então a gente tem uma expectativa de que esse preço volte aos patamares normais.

É uma disfunção o que tem acontecido no mercado nesse último trimestre; na verdade, essa diferença de preços normalmente é um pouco maior com relação à própria via de produção desse produto, então nós temos visto isso, acompanhado. A desvalorização da moeda tem estimulado as importações, que tem levado a esse patamar, mas para os próximos meses, para os próximos trimestres a gente espera uma recuperação de preços e a normalização dessa situação nos papéis revestidos.

Antonio Maciel Neto:

Só completando, aí tem uma combinação de três fatores, que a Daniela mencionou: você tem o câmbio, à medida que há essa valorização do real ou a desvalorização do USD em relação ao real, e isso aumenta a atração da importação, então isso é um ponto importante. Se o real continuar valorizando, isso vai continuar pressionando; se estabilizar, fica onde está; e se o câmbio voltar um pouco para cima, isso vai diminuir. Então tem um fator cambial.

Por que acontece isso no revestido? Porque tem uma grande capacidade ociosa, especialmente na Europa. Muita gente tem pensado que isso é China, o que está acontecendo etc., mas não tem nada de China, isso é tudo Europa, mais de 90% é da Europa, onde os custos são muito maiores do que os nossos custos aqui, mas há um excesso de capacidade muito grande que está se observando na Europa e acaba tendo no mundo esse fenômeno; inclusive nos Estados Unidos esse é um assunto recorrente também.

E o terceiro ponto é que há uma distorção do mercado interno no que se refere ao chamado papel imune, que é um desvio de finalidade que está sendo objeto de grande atenção da Bracelpa junto às autoridades no estado, isso porque os dados não batem em relação à utilização de imunes e as importações. Há um desvio de finalidade. Nós não sabemos quantificar o que é o que nesse ponto, mas é essa a combinação.

Quanto à perspectiva, nós temos uma perspectiva de estabilidade e melhoria nesses preços que estão em patamares muito inferiores, inclusive inferiores aos custos de produção da Europa.

Marcos Assumpção:

OK. Maciel, se você puder me ajudar em uma última pergunta com relação ao mercado de papel ainda, tem muito a ver com o que você acabou de falar: vocês comentaram no *release* que o mercado de imprimir e escrever no Brasil cresceu perto de 3% ao longo de 2007 e o mercado de cartões subiu aproximadamente 15% no mesmo período, enquanto que se olharmos os volumes de papel da Suzano, eles praticamente ficaram estáveis.

No seu *speech* inicial você falou que o *market share* da Suzano ficou praticamente estável no trimestre, mas se a gente olhar por essas contas o mercado está crescendo um pouco e vocês ficaram mais ou menos no mesmo tamanho, então parece que vocês perderam um pouco de *market share*, que provavelmente seria para esse aumento de competição com o importado. Se você puder reiterar o que você acha que aconteceu nesse período.

Daniela Contrera:

No mercado interno nós vimos um crescimento bastante forte do papel cartão, tanto do mercado quanto da Suzano. O mercado cresceu em torno de 16%, estimulado por uma atividade industrial maior no setor de embalagens principalmente, e a Suzano cresceu 14,8% em volumes. Então nós estamos bastante satisfeitos com essa performance no papel cartão.

Com relação a imprimir e escrever, que é composto por revestido e não-revestido, nós vemos o não-revestido crescendo muito pouco, praticamente não crescendo, apresentando crescimento de 0,7% no ano enquanto o grande fator de crescimento foi o revestido, 8,9%. Então esse revestido está crescendo, claro, estimulado por um preço bastante inferior à média histórica, e em alguns casos, principalmente no promocional, ele tem até substituído em alguma proporção os papéis revestidos. Por isso que a gente vê o papel não-revestido não crescendo esse ano.

Também no ano de 2007 nós tivemos uma menor exportação dos cadernos brasileiros para os Estados Unidos. Com a valorização do real eles perdem um pouco da competitividade, o que afetou a demanda interna e baixou um pouco o consumo interno diante das expectativas com relação ao que a gente tinha.

Com relação à performance da Suzano frente a esse crescimento de mercado, durante o ano de 2007 nós privilegiamos fortemente a manutenção da rentabilidade dos papéis, então nós fizemos um *investment management* bastante forte, nós escolhemos os segmentos de mercado mais rentáveis para a Suzano, a gente até percebe isso quando olhamos a manutenção dos preços e da receita, e abrimos mão em alguma proporção de algumas participações em volumes nacionais.

A queda de *market share* então aparece de uma maneira muito pequena, e nós acreditamos que em 2008 esse volume deve ser recuperado. Nós crescemos, na verdade, no *share* de imprimir e escrever, quase 1%, então nós temos acompanhado o crescimento do mercado. O revestido é o principal vilão dessa história, já que os importados impactam, mas dentro do *share* dos produtores nacionais, excluindo as importações de revestido, a Suzano, ainda assim, ganhou o *share* nacional.

Antonio Maciel Neto:

Completando o que a Daniela falou, como eu mencionei do *share*, nos permite dizer que é o nosso grande volume; nós tivemos uma manutenção de *share*, um pequeno ganho de *share*, e na parte dos revestidos é exatamente o que você falou, nós perdemos os importados. Na produção local nós crescemos um pouco também a nossa participação no mercado.

Suzano (Vinicius):

A gente recebeu uma pergunta da Verena Wachnitz, da T. Rowe Price. Ela está pedindo para a gente passar o *guidance* de volume de vendas de papel e celulose para 2008.

A gente não passa um *guidance* de volume de vendas, mas a nossa capacidade de produção é em torno de 1,1 milhão de tonelada de papel e 1,6 milhão de tonelada de celulose, esperado em todas as nossas linhas.

Antonio Maciel Neto:

Avaliando que o número que nós temos é de 1 milhão de toneladas da Linha 2, não é um *guidance*.

Juliana Chu, BES Securities:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é referente ao mercado de celulose. A gente já pode verificar um aumento de participação das vendas de vocês para a Ásia. Eu queria saber se vocês têm uma idéia de quanto seria a participação da Ásia em 2008 e 2009, se possível.

E a segunda pergunta é referente às despesas não-recorrentes do 4T. Vocês citam, além da venda de ativos da unidade ex-Ripasa, também base de mobilizados. Eu queria saber quanto é a base de mobilizados e o que seria isso especificamente. Obrigada.

Rogério Ziviani:

Com relação às nossas exportações para a Ásia, desde o início nós estávamos afirmando que o crescimento maior seria das exportações para Ásia, como de fato são, e com isso nós devemos atingir um patamar de 45% durante este ano com as nossas vendas para aquele mercado. Então é um mercado que se torna importante, e, com isso, cada vez mais no nosso total ele deve chegar próximo dos 45%.

Juliana Chu:

OK. E esse número poderia aumentar para 2009 assim que vocês chegassem à plena capacidade?

Rogério Ziviani:

Acredito que dependerá muito da demanda de outros mercados. Nós ainda estamos fazendo um *revenue management* com isso também, existe um assédio grande de outros mercados pela nossa celulose e a valorização do produto. Então ainda é um pouco cedo para que a gente faça essa afirmativa aqui.

Juliana Chu:

Ótimo.

Antonio Maciel Neto:

Em relação à sua pergunta, pelo que eu entendi, você está se referindo a resultado não-operacional é isso?

Juliana Chu:

Exatamente.

Antonio Maciel Neto:

Nós tivemos dois grandes itens nessa conta de R\$128 milhões. O maior deles é a baixa do ágio na aquisição da Ripasa relativo à Limeira e Cubatão, que a gente vendeu, alienou essas unidades, e a nossa parcela de retirada é quase em torno de R\$70 milhões.

E a outra parte grande, dos R\$30 milhões, é relacionada... Quando a gente fez a implantação do projeto Mucuri nós tivemos também algumas modificações na Linha1, principalmente na caldeira de recuperação. Então os itens da caldeira que ainda não tinham sido totalmente depreciados, que foram substituídos ou trocados, a gente fez a baixa contábil desse valor, ou seja, não estava depreciado. Então isso praticamente representa, somando essas linhas, cerca de R\$110 milhões.

Juliana Chu:

Ótimo. Mais uma pergunta, se vocês permitirem: quando vocês comentaram a indicação de custo caixa para 2008 da nova linha de Mucuri, de R\$400 a R\$410 a tonelada, vocês estão assumindo qual cenário de USD?

Antonio Maciel Neto:

A projeção que a gente deu foi um valor em reais.

Juliana Chu:

Sim, mas assumindo um contínuo cenário de valorização da moeda brasileira, isso poderia eventualmente aumentar?

Antonio Maciel Neto:

O custo não. A parte importada tem um benefício, nós temos alguns itens dolarizados, por exemplo, soda cáustica, que tem um preço internacional, e a gente converte isso aqui. Mas de maneira geral esse custo está em linha; para efeito dessas contas nós estamos trabalhando com níveis na faixa em que estamos hoje, de R\$1,80 por USD.

Juliana Chu:

Ótimo. Muito obrigada.

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:

Só para agradecer a participação de todos. Continuamos à disposição para qualquer esclarecimento. É uma oportunidade interessante o *conference*, mas o Vinícius e a equipe toda do Bernardo na área de Relações com Investidores está à disposição, e também os Diretores. 2007 foi um ano que teve resultados muito interessantes conforme vários de vocês reportaram nos relatórios, mas também 2007 foi um ano de grande transformação, de grandes trabalhos que vão ter resultados em 2008-2009, esse ano plantou sementes muito importantes.

Na área operacional, conforme o Bernardo já mencionou, nós fizemos essa reestruturação organizacional grande, com o Ernesto assumindo toda a parte de operações; nós temos grande perspectivas em relação ao programa de excelência operacional, o Programa Seis Sigma, ao grande projeto de inovação, ao reforço do desenvolvimento de produtos; na área florestal nós também estamos desde julho com o novo diretor, João Comério, atuando primeiramente na área de produtividade, reforçando a nossa ação na área de biotecnologia; as unidades de negócio estão muito ativas, nós estamos com contratos assinados da Linha 2 e agora temos um grande processo de otimização de logística e de redução de custos; na área de papel também há perspectivas interessantes com o lançamento da política comercial em cada um dos segmentos, a profissionalização, o forte da nossa rede de distribuição; os escritórios no exterior entrando em operação, quer dizer o sistema SAP.

Há uma grande operação de transformação para viabilizar e transformar em realidade esse grande ciclo de crescimento que se encerrou agora em 2007. A Linha 2, a aquisição da Ripasa e vários projetos de *debottlenecking*, de desgargalamento nos levam a volumes de 2008 que são 120% superiores aos volumes de 2004. Em 2004 a

gente chegou a praticamente 80 anos com um volume, e em 2008 nós temos volumes que são 120% maiores que esse volume.

Então é um ciclo de crescimento que exigiu uma transformação importante. Muitos desses aspectos estão agora sendo implementados e com resultados a partir de 2008-2009. Nós estamos com a competitividade da Suzano, com a competitividade internacional, com a equipe excepcional que nós temos, uma equipe que tem demonstrado resultados impressionantes, como foi destacado por vários de vocês nesse último trimestre. A produção, o embarque, a eficiência na produção, no transporte, no embarque, isso demanda uma operação de classe mundial, uma operação que tenha procedimento, que tenha um nível de operação de classe mundial e energia, motivação para que as coisas aconteçam.

Então, ao se aliar essas ações, a confiança de mercado de capitais, que tem reconhecido a Suzano como o preço das ações finais, que cresceram em 2007-2006, aliado também à confiança dos acionistas em geral, particularmente dos controladores, nós estamos falando de um novo ciclo de crescimento, que vai se iniciar agora em 2008. Nós estamos prontos para entregar de forma muito competente esse ciclo que foi feito e para iniciar um novo ciclo. Nós vamos ter bastante para conversar.

Muito obrigado a todos, e como é início de ano ainda, feliz 2008 para todos nós. Um grande abraço.

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 Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade.