



**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 3T07.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site [www.suzano.com.br/ri](http://www.suzano.com.br/ri). Informamos também que todos 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 teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

A apresentação será feita pelos senhores Antônio Maciel Neto, Presidente, Bernardo Szpigel, Diretor Financeiro 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 Projeto da Unidade de Mucuri.

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 eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Bernardo Szpigel, que iniciará a conferência. Obrigada.

**Bernardo Szpigel:**

Bom dia a todos, e obrigado por participarem da nossa conferência. O Antônio Maciel vai fazer a apresentação e depois responderemos às perguntas.

**Antônio Maciel:**

Bom dia a todos. Queria agradecer a presença de vocês nesse *call* dessa manhã. Estamos aqui reunidos com nossos diretores que estão envolvidos nas informações que iremos prestar hoje. Eu vou fazer uma rápida apresentação passando pelos slides que estão na conferência, e depois responderemos às perguntas com mais detalhes. Então, rapidamente, vou passar pelos pontos principais.

Primeiro slide: nos destaques, temos o *start-up* da Linha 2, em Mucuri, antes do planejado, ou seja, o projeto foi desenvolvido *on time, on budget*, um grande resultado alcançado nesse trimestre para ser mencionado.

Tivemos um aumento de preço de celulose no mês de agosto, como todos vocês sabem, e outro em outubro. Estamos agora com preço CIF Europa de US\$750 por tonelada, com perspectivas bastante interessantes, dado a demanda do mercado. Voltaremos a falar sobre o assunto.



Estoques de produtos dos produtores de celulose em um nível bastante baixo, 29 dias de embarque em setembro.

O aumento de preço do papel no mercado externo é um fato bastante relevante dado a diversas ações desenvolvidas em relação aos clientes, destinos, otimização de receita, *revenue management*. Nós atingimos nesse período, em média, US\$40 por tonelada, no mercado externo.

O CADE aprovou o Consórcio de Papel e Celulose; isso foi também um dado extremamente importante, o nosso consórcio Conpacel, que foi resultado da aquisição da Ripasa, essa é a unidade principal da Ripasa, onde temos esta *joint venture*, este consórcio com a VCP.

Também concluímos a alienação das duas fábricas restantes da Ripasa, Limeira e Cubatão. Vocês se lembram que a Suzano adquiriu 50% da parte da VCP da fábrica de cartões de Embu, que está operando à plena capacidade, tendo bons resultados de sinergia, e agora concluímos a venda de Limeira e Cubatão. Então, nossa parte ficou com um valor de US\$32,5 milhões.

Também temos um recorde de valor de mercado da Companhia, é o maior valor já alcançado pela Suzano Papel e Celulose na sua história, ultrapassando US\$5 bilhões de valor de mercado.

O EBITDA do trimestre atingiu R\$266 milhões, margem de 32,7%, em um cenário de real apreciado e diversos fatores específicos do trimestre. Então, 32,7% de margem, e R\$266 milhões.

E o lucro líquido no período foi de R\$168 milhões, 72% superior ao 3T06. Aqui, forte impacto – no sentido contrário, agora – da valorização do real.

Em termos de dias operacionais, vocês vão ver, já falamos de aumentos de preço e temos outras melhorias importantes, mas a maior parte da explicação desse grande incremento de resultado é justamente a variação cambial no balanço.

No slide seguinte, nós gostaríamos de mostrar para vocês uma foto bastante recente, de 26 de agosto, da Linha 2 de Mucuri. É uma foto panorâmica, onde dá para se verificar, durante o dia, a grandiosidade desse empreendimento. Eu não vou passar pelas diversas fases, a maior parte vocês as conhece bem, só destacar para vocês verem o tamanho da caldeira de recuperação, que está aí do lado direito da tela. É uma caldeira monumental, o tamanho dela é equivalente a um prédio de 38 andares, para vocês terem uma idéia do que é essa caldeira.

O prédio da secagem está um pouco atrás, não aparece nessa foto, mas dentro da secadora – vocês sabem que a celulose entra com 10 metros de largura – tem 2.500 metros de celulose sendo secada, passando por dentro da secadora.

É de uma complexidade tremenda, 2,5 km de celulose, 10m de largura dentro do... Quando entra a celulose, até a saída, no final, quando vai para as operações de corte. Então, o negócio é o maior *single line* de produção de celulose do mundo, e que nós estamos fazendo.



Depois, se vocês quiserem, nós podemos falar um pouco mais sobre o projeto, o Ernesto está aqui e tem todos os detalhes. Vocês viram no *press release* que até o dia 23 nós já tínhamos produzido 31.320 toneladas de celulose na Linha 2, e eu só queria contar para vocês que ontem nós tivemos o recorde de produção até agora, 2.719 toneladas de produção, que é o equivalente a 960.000 toneladas por ano. Quer dizer, a produção de ontem, de um dia, anualizada dentro dos critérios, o projeto é de 1 milhão de toneladas por ano nessa fase inicial, a produção de ontem foi equivalente.

Ela está naturalmente no *start-up*, são seis meses de *start-up* conforme prática da indústria e dos nossos contratos com os fornecedores, mas ontem já tivemos um recorde de produção bastante interessante e com qualidade, muito importante também. Voltaremos ao tema se for necessário.

No slide seguinte, temos alguns *highlights* sobre celulose, o preço líquido do mercado de externo de US\$613 por tonelada nesse 3T. É bom ver aí a progressão, US\$594 no 2T, e US\$587 em uma comparação com o 3T06. Uma boa evolução dos preços de celulose.

Demanda bastante forte, com restrições na oferta em alguns países em relação ao suprimento de madeira, estoques bastante baixos, greve, uma situação de mercado bastante forte, pelo lado da demanda.

A produção nesse trimestre foi de 169.000 toneladas, a unidade de Mucuri fez uma parada importante junto com o *start-up*; Americana também, como vocês sabem, também teve um período de parada, e nós entramos no trimestre com estoques muito baixos. Se vocês olharem depois os números do 2T, vão ver que a gente vendeu bem mais. Portanto, entramos no trimestre com estoques bastante baixos.

*Cash cost* merece um destaque neste trimestre. Nós tivemos um *cash cost* de R\$535 por tonelada, um incremento de R\$69. Tivemos a parada de manutenção, que normalmente aumenta os custos fixos e impacta bastante o *cash cost*, e também tivemos cerca de R\$24 por tonelada dos R\$69 por tonelada devido ao maior percentual de madeira comprada dos nossos fomentados.

Vocês sabem que quando a gente tem um valor a mais, quando se compra mais do fomentado, isso tem um valor a mais. Não é um fenômeno que ocorre só com a Suzano, ocorre também com outras empresas do setor. Depois certamente poderemos detalhar um pouco mais essa situação.

Sem os custos adicionais, o *cash cost* teria sido R\$442 por tonelada, com um *cash cost* de R\$446 do trimestre anterior, ou seja, um cenário de manutenção de *cash cost*, apesar das pressões de custo.

No slide seguinte, vocês vão ver o que eu tinha mencionado. Nas barras do lado direito superior da tela, vocês vão ver que no 3T, como eu mencionei, você tem uma receita fixa de celulose R\$180 milhões contra R\$196 milhões no 3T06, e contra R\$204 milhões no 2T07.

Nas vendas – que é o que eu vinha mencionando anteriormente – vocês vêem que no 2T07 nós tivemos 176.000 toneladas, mostrando que os estoques do trimestre anterior baixaram. Este mês, nós estamos com 156.000 toneladas versus 158.000 toneladas



do ano passado. Não tem grandes variações nos destinos; Europa um pouco acima neste trimestre, 67%; Ásia, 22%, um pouco abaixo; América do Norte também em linha, um pouco acima; América Latina, um pouco abaixo. Mas acho que, de uma maneira geral, para pré-lançamento da Linha 2, está mantido o que o Rogério tem comentado nos *calls* anteriores.

Em relação ao papel, no slide seguinte, slide número sete, o destaque é o aumento de preços médios no papel, de 1,3% em relação ao 2T07, sendo que no mercado interno tivemos R\$11 por tonelada e no mercado externo, como mencionamos, aproximadamente US\$40 por tonelada. Também é um trabalho bastante importante de *mix*, um trabalho de *revenue management*, de expansão geográfica das nossas vendas, e um desempenho bastante interessante comparado também aos demais do mercado.

Nesse trimestre, tivemos 63% do volume do mercado interno vendido, isso é um pouco acima da nossa média, do nosso *target*. Tivemos algumas restrições de embarque mais no final do trimestre. Nós temos perseguido cerca de 60/40, que é o número que nós consideramos adequado dentro do nosso planejamento.

O volume de vendas no mercado interno subiu 7,3% em relação ao 2T07. Aqui eu acho que aqui há dois destaques importantes: um aumento de preço de 1,3% com crescimento de vendas de 7,3%, uma combinação bastante importante.

Na página oito, no próximo slide, a gente mostra um pouco a evolução das receitas. Tivemos R\$636 milhões na área de papel no 3T contra R\$615 milhões no trimestre anterior. A mesma coisa em relação às vendas de papel, 288.000 toneladas contra 282.000 toneladas no trimestre anterior.

Nas exportações de papel estamos mantendo um *mix* acima de 40% para América Latina, 25% para Europa, 18% para América do Norte e 16% para Ásia. Nós estamos, gradativamente, concentrando mais as nossas exportações na América Latina, considerando que esse negócio de papel é um negócio mais regional e importante para a gente.

Partindo então para os grandes números. Temos mais dois slides. O primeiro slide que nós vamos mostrar para vocês é do 3T07 versus o 3T06 e, logo em seguida, vamos falar dos nove meses de 2007 contra os nove meses de 2006.

Então vocês podem ver aí em volume de vendas: 3T07 contra 3T06 mais ou menos alinhados, 1,4% menor, mas muito próximo: 444.000 toneladas contra 450.000 toneladas, já mais do que explicado pelas paradas que ocorreram nesse ano.

O volume de celulose no mercado externo, que já comentamos anteriormente; a receita líquida global é de R\$816 milhões versus R\$855 milhões; o lucro líquido de praticamente 72% de crescimento também já foi comentado; o *cash cost* também, com esses incrementos relativos à parada e ao aumento da presença de madeira vindo de fomentados; o EBITDA de R\$267 milhões contra R\$299 milhões, em milhões de USD, praticamente alinhado, um EBITDA na faixa de US\$140 milhões.

Margem EBITDA de 35% e 32,7% nesse cenário de câmbio. O câmbio em baixo mais do que explica a diferença de margem, porque nós tivemos ganhos operacionais



importantes, pois o efeito câmbio seria superior à deterioração do EBITDA, de R\$2,17 no 3T06 para R\$1,92. Quase não dá para acreditar que no 3T06 o câmbio estava em R\$2,17, já estamos com um câmbio de R\$1,92, e ontem o câmbio fechou abaixo de R\$1,80.

A dívida líquida sobre o EBITDA, o nosso *leverage*, está em 3,9x. Estamos em um cenário bastante interessante, muito importante, abaixo de 4x. Ou seja, conseguimos evoluir, com o início da operação do *start-up* em marcha, para uma dívida líquida/EBITDA abaixo de 4x. Ano passado, a gente estava com 3,45x, a variação é toda relacionada ao desembolso do projeto.

Para terminar essa minha intervenção inicial, eu queria fazer um comentário justamente sobre grandes números, comparando os nove meses de 2007 contra os nove meses de 2006, que eu acho que dá um panorama mais interessante.

Temos um volume de vendas 4,3% maior, já estamos com 1,341 milhão de toneladas vendidas; em celulose, já passamos das 400.000 toneladas, com 7,3% mais que no ano passado.

A receita já subiu 6,4%, atingindo R\$2,446 bilhões contra R\$2,300 bilhões no mesmo período do ano passado; o lucro líquido com um crescimento de 26,3%, também bastante explicado pelo câmbio, conforme já mencionado; o EBITDA, em reais, já com R\$821 milhões, 5,4% maior que no ano passado; o EBITDA em USD de US\$411 milhões, 15% superior ao ano passado, quando estava em US\$357 milhões.

A margem EBITDA em 33,9% contra 33,5%, 0,4 p.p. Então, apesar da apreciação do câmbio, a margem EBITDA está muito alinhada com o ano passado; o câmbio foi de R\$2,18 para R\$2, vocês vêem aí 8,2% de impacto na questão cambial; e a dívida líquida sobre EBITDA é a mesma que eu tinha apresentado no slide anterior.

Com isso, a gente conclui essa parte inicial de destaques e alguns *highlights* operacionais, e estaremos a partir de agora... Aliás, o Bernardo, o Ernesto, o Rogério e o André estarão à disposição para responder as perguntas, comentar e destacar pontos que vocês julguem necessários. Podemos então partir para a abertura das perguntas.

**Marcelo Brisac, Itaú Corretora:**

Bom dia. Na verdade são três perguntas, mas duas são bem relacionadas.

Vocês fizeram uma abertura muito boa na parte de custos sobre o incremento devido à parada e o incremento devido à compra de fomento. Só tentando entender: o aumento de R\$24 de fomento, na verdade, vocês falaram que foi em relação ao trimestre anterior. Onde é o nível normal? O 2T foi o nível normal, os R\$24 devem desaparecer também, ou não? Essa é a primeira pergunta.

A segunda: o incremento, eu entendo que no 4T desapareça de novo, R\$69 relativos à parada, mas isso vai ser recorrente todo 3T do ano daqui para frente? A gente volta para R\$440 e depois, todo 3T, a gente coloca mais ou menos R\$70 de custo?



**Bernardo Szpigel:**

Bom dia, Marcelo. Os seus pontos... Primeiro sobre o fomento: nesse trimestre, nós tivemos uma participação de madeira de fomento de 34% do total do nosso consumo. Até aqui a gente vinha trabalhando com 13%, então tivemos praticamente 20 p.p. de aumento da participação do fomento.

A nossa programação para os próximos trimestres vai ser de 23% de participação de fomento. Esse trimestre foi acima porque a gente está ligado à programação das entradas de produção da Linha 2, à programação de recebimento de madeiras e madeira parada. Então foi um trimestre fora do padrão.

Só que a nossa tendência futura vai ser em torno de 23%. Então, esse aumento que a gente teve, de R\$24 por tonelada no trimestre, deve, para os próximos trimestres, principalmente a partir do ano que vem, quando a gente estiver em uma situação mais estável em termos de volume de produção geral, nós vamos ter 23%. Esses R\$24 adicionais vão cair em relação ao nível de hoje R\$12, o nível do 3T, e vão ficar R\$12 acima do trimestre anterior.

Então se nós estamos falando entre R\$440 e R\$450, você vai somar R\$12 para a projeção futura.

No outro ponto, sobre parada geral, você também está correto. Nós passamos a reportar, nos adaptando as instruções da CVM, a partir deste ano... Os nossos custos de parada aparecem no trimestre. Até o ano passado, a gente fazia provisões para custo de parada, isso tinha o efeito de menor variabilidade no custo, seja no CPV, seja no caixa, no custo caixa. A partir deste ano, então, nós estamos apropriando o custo da parada no trimestre onde ela ocorre. Isso significa nossa programação, e aí depende das várias unidades; a nossa parada de Mucuri tem ocorrido no 3T. Então, mantida essa mesma programação, ela vai afetar o custo caixa e o CPV do trimestre.

**Marcelo Brisac:**

OK, muito obrigado. A última pergunta é sobre Mucuri também.

Pelo visto, o *ramp-up* do projeto está indo muito bem; vocês já mencionaram um dia operando à plena capacidade. Vocês já estão pensando em rever, será que a gente já pode começar a pensar em Mucuri trabalhando à plena capacidade no final do 1T08, alguma coisa assim?

**Ernesto Pousada:**

Bom dia, Marcelo. Não, na verdade ontem, como o Marcelo mencionou, foi um recorde bastante importante, acho que demonstra todo o potencial para que o projeto foi desenhado. Mas, na verdade, nós ainda estamos em um período de bastante instabilidade, de uma curva de aprendizagem, que é bastante normal em uma época como essa do projeto, e estamos buscando ainda um período de estabilidade, atingir a estabilidade. A gente deve conseguir, no final do 1T08 e início do 2T08, estabilizar essa produção no nível de 1 milhão de toneladas.



Então, na verdade nós estamos agora em plena curva de aprendizagem. Por exemplo, tem um dia como ontem, depois tem um dia um pouco pior, é a aprendizagem de cada um dos equipamentos, então ainda é um pouco cedo para dizer outros fatores para frente. Nós estamos mantendo a nossa previsão inicial, este ano, para produção de 120.000 toneladas em 2007.

**Marcelo Brisac:**

Está OK. Muito obrigado.

**Raphael Biderman, Bradesco Corretora:**

Bom dia a todos. A primeira dúvida que eu tenho é que vocês falaram que vendas de papel no mercado interno aumentaram 7,3% em relação ao 2T; se você podia comentar um pouco mais em termos de *guidance* de evolução de crescimento de papel, e se tem alguma sazonalidade nesse número.

E também queria que você comentasse um pouco sobre... A Stora Enso anunciou o fechamento de 500.000 toneladas de papel e celulose, se vocês acham que isso impactaria o mercado, a curva de oferta e demanda, ou não, porque não seria celulose de mercado?

E uma última dúvida era com relação a preços de papel, que subiram US\$40 por tonelada, vocês comentaram, se essa subida foi devida à alta do preço no mercado internacional, ou foi simplesmente melhoria de *mix*.

**André Dorf:**

Bom dia, Raphael. Sobre os volumes, conforme comentado no *call* do trimestre anterior, o 2S do ano é sazonalmente mais vigoroso que o primeiro no que se refere a papel de mercado interno.

A gente tem a safra dos cadernos, que é a produção do volta às aulas ocorrendo no 2S do ano e o Programa Nacional do Livro Didático. Esses são os dois principais fatores que alavancam o volume do 2S, além do próprio aquecimento econômico em função do final de ano. Então, nós tivemos, sim, um crescimento grande, de 7%, do 3T em relação ao 2T, e a gente espera um volume semelhante para o 4T do ano.

**Raphael Biderman:**

Volume semelhante a quê? Ao 4T?

**André Dorf:**

Ao 3T.

**Raphael Biderman:**

O mesmo nível de volume, não o mesmo nível de crescimento?



**André Dorf:**

O mesmo nível de volume.

Com relação aos preços no mercado internacional, os US\$40 foram resultado de uma combinação de seleção mais rigorosa de mercados e linhas de produtos em cada mercado, e aumentos que ocorreram principalmente nos mercados americano e europeu. A gente teve uma combinação de melhor escolha dos mercados e destinos, com aumentos, principalmente, no não-revestido, nos mercados americano e europeu.

Lembrando que a gente não exporta só para Europa e Estados Unidos, e não exportamos só não-revestidos; a gente tem exportação grande de papel-cartão e para outros destinos também. Então essa tendência de melhor seleção deve continuar para o futuro também.

Sobre o fechamento da Stora Enso, eu queria lembrar que, no que se refere a papel, que são cerca de 500.000 toneladas, esses fechamentos estão muito relacionados a papel-jornal, o *newsprint*, e a papel LWC, papel destinado para revistas, e são mercados onde a gente não atua. Então, os nossos mercados devem ser menos afetados por isso. Por outro lado, é uma tendência positiva, de reestruturação e racionalização das capacidades no hemisfério norte, como já vinha ocorrendo há alguns trimestres nos Estados Unidos e na Europa. A notícia é muito positiva.

**Raphael Biderman:**

Está ótimo. Obrigado.

**Marcelo Luna, Deutsche Bank:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas ou três perguntas. A primeira: gostaria que o Maciel desse um *update* sobre o *time frame* para fazer a decisão da nova expansão, se tem alguma mudança, e se desse para falar um pouco se é provável ter também incentivos fiscais. Em um cenário conservador, quando você imaginaria que essa nova capacidade poderia entrar?

**Antônio Maciel:**

Nós estamos trabalhando no projeto de expansão. À medida que a gente vai concluindo Mucuri, trabalhando no *start-up*, como o Ernesto mencionou, temos mais alguns meses de *start-up* programado, e estamos trabalhando intensamente na busca de um novo *site*, sem prejuízo da otimização de Mucuri, que vamos começar a analisar assim que tivermos o *start-up* concluído. Acreditamos que podemos fazer incrementos na Linha 2 e na Linha 1 em Mucuri através de otimização, mas isso é algo para ser estudado e trabalhado a partir do ano que vem, quando as equipes de Mucuri estiverem já com controle total da fábrica e dos novos volumes.

Em relação ao novo site, como eu mencionei, temos trabalhado intensamente. E, nos próximos meses, a gente vai ter uma definição. Não é questão de semanas nem de anos, são meses, para a gente poder trabalhar.





É a decisão mais importante que a gente precisa tomar agora, nesse ano, então têm surgido muitas alternativas bastante interessantes.

Infelizmente, eu não posso abrir maiores detalhes para vocês agora, nós temos encontrado soluções interessantes, onde tem a combinação de disponibilidade de áreas, disponibilidade de água, disponibilidade de energia, disponibilidade de portos com calados interessantes, logística para o *inbound* e para o *outbound*, incentivos fiscais, disponibilidade de recursos humanos, de infra-estrutura.

Então, nós temos um software desenvolvido, especializado em tomada de decisão. O Rogério diz aqui que foi usado na NASA, mas eu não vi ainda se isso é verdade, então ele fez propaganda dizendo que o software foi usado na NASA; não sei se deu certo na NASA também.

É um software bastante interessante de tomada de decisão, onde você se coloca pesos e em um processo de discussão com os especialistas sobre cada um dos itens; comparação de valores de um item em relação ao outro. Então está em andamento e nos próximos meses nós vamos tomar a decisão.

O nosso modelo prevê inicialmente uma linha de 1,3 milhão de toneladas, que é a tecnologia que os fornecedores estão nos oferecendo agora e com possibilidade de ampliação. Obviamente que nós vamos partir para um ciclo forte de crescimento. Lembre que de 2004 para 2008 dobrou de tamanho. Vai dobrar de tamanho a partir do ano que vem. E aí nós vamos partir para um outro ciclo grande de crescimento orgânico.

Em relação ao prazo, da tomada de decisão ao início da produção aonde, se for um *greenfield* completo, sem madeira nenhuma disponível, são no mínimo sete anos entre plantio e início da colheita e início da operação da fábrica. São sete anos.

Se houver alguma disponibilidade de madeira que possa adiantar um ou dois anos é muito interessante. Não são muitos locais que há disponibilidade de madeira no Brasil. O cenário que estamos trabalhando são sete anos podendo ser antecipado caso a gente encontre algum site que tenha alguma madeira já disponível.

**Marcelo Luna:**

Maciel, qual deveria ser a média, ou o range de *cash cost* dessa nova expansão para poder funcionar para vocês no planejamento? Daria para falar em termos de dólares de hoje? Seria uma coisa entre US\$200, US\$250? Ou isso ainda está longe deste ponto?

**Antônio Maciel:**

A gente tem uma referência obviamente, porque você tem um custo de capital que precisa ser remunerado. E você tem as projeções. De um lado você tem custo de capital, que provavelmente nós vamos ter condição de fazer com custo de capital menor que de Mucuri, dadas as condições de mercado atuais, por outro lado tem pressões de custo mais fortes do que tínhamos quando analisamos o projeto lá atrás.



Principalmente a parte de logística porque com o preço do petróleo muito alto, os custos de logística aumentaram. Por outro lado, tem a outra compensação que os volumes grandes nesse nosso negócio, a escala tem um papel importantíssimo.

Nós tivemos uma experiência bastante interessante na negociação dos novos contratos com fornecedores, quando adicionamos 1 milhão de toneladas de celulose em Mucuri, esses contratos vão aparecer mais a frente.

Então, temos diversas variáveis. Os custos de equipamento que você tem visto pelos novos projetos anunciados estão bem mais altos, porque você tem o preço do aço, do cobre, do alumínio. Tem uma demanda muito grande, uma competição grande por equipamentos não só na indústria de papel e celulose, mas em outras, como na parte de utilidades, por exemplo, caldeiras, tubos geradores e etc. têm uma competição com todo o setor de etanol, biodiesel, etc.

Então, os custos são um pouco maiores, mas em termos, por exemplo, na área florestal, madeira, logística, etc., nós temos uma referência bastante importante que é Mucuri. Os nossos modelos, nós estamos procurando de um lado ter custos semelhantes a Mucuri e por outro lado, trabalhar nas otimizações de equipamento *versus* o aumento de escala.

Basicamente, em resumo, estou contando essa história toda para vocês para dar um pouco mais de dados para vocês sobre o que a gente tem pensado, sobre como a gente tem trabalhado, mas a nossa referência são os custos de Mucuri.

**Marcelo Luna:**

Está ótimo. Última pergunta sobre tendência de substituição, assunto que a gente continua a discutir bastante. Não sei se daria para vocês falarem um pouco sobre as visões, tanto no mercado de *tissue* quanto separadamente em *printing* and *writing*, se vocês têm uma visão sobre o que pode acontecer mais substituição e de repente está acontecendo mais substituições em um segmento do que em outro?

**Rogério Ziviani:**

Oi, Marcelo. Realmente existe uma tendência gradual de crescimento da substituição da fibra longa por fibra curta. Todos os contatos que nós temos feito, mesmo em nível de produtores de equipamento, o que eles têm nos dito é que todas as solicitações por parte dos produtores de papel na revisão das suas máquinas são nesse sentido, evidentemente tendo em vista a abundância de oferta que vem sendo projetada pelos próximos anos com relação à fibra curta e nada em fibra longa.

Muito pelo contrário, nós estamos vendo os anúncios de fechamento de fábricas, essa hoje da história que nós vimos ontem e hoje, e que representa o total de 550.000 toneladas; 410.000 eram celulose de mercado. Além do que foi feito pelos chilenos no ano passado e no ano retrasado em fibra longa, nós não temos nada mais de peso sendo anunciado para os anos a frente.

Nós estamos sim assinando contratos, tanto no hemisfério norte como também na Ásia, com produtores de papel que estão substituindo mais no *tissue*, na graduação



em cima da própria fibra longa para obter qualidade, isso já é um pouco diferente do que tecnologia de utilização do produto.

Para obter mais qualidade com relação à maciez do papel, ele tem que utilizar mais fibra curta de eucalipto que é o que ele consegue obter isso a nível técnico. Como também, no *printing and writing*, neste sim, por substituição não só de custo como também de nova tecnologia, que é o que nós temos com as nossas nove máquinas que temos no Brasil. Temos utilizado muito isso como sendo um ponto de referência da tecnologia que nós podemos oferecer junto à esses contratos.

Está crescendo, eu não teria números precisos para te dar, mas eu digo que, boa parte dos nossos contratos que estão sendo firmados, principalmente na parte de papel de imprimir e escrever na substituição da fibra longa, hoje já soma um volume superior a 150.000 toneladas.

**Marcelo Luna:**

Fantástico. Você mencionou sobre a questão da qualidade. Já na Ásia, você vê uma preocupação crescente por melhoria da qualidade do produto e substituição nesse sentido?

**Rogério Ziviani:**

Principalmente, mais do que na Europa. Eu diria que nos últimos de oito a dez meses, nós recebemos mais consultas nesse sentido e onde estão havendo os grandes incrementos de novas máquinas de produção de *tissue* são justamente na China e eles estão especificando produtos de qualidade.

**Marcelo Luna:**

Excelente. Muito obrigado e parabéns pelo excelente trabalho que a área financeira e de RI vem fazendo.

**Luiz Broad, Agora Corretora:**

Bom dia, a primeira pergunta seria sobre o resultado financeiro. Vocês apresentaram um resultado financeiro praticamente igual ao trimestre anterior quando a apreciação do Real foi mais forte. Este trimestre, o 3T, foi 25% abaixo a depreciação do Real com relação ao trimestre anterior, mesmo assim o resultado financeiro foi praticamente igual.

Eu queria entender se vocês estão fazendo algum tipo de *hedge* de fluxo de caixa também para explicar esse resultado financeiro que fez parte do trimestre. E a segunda seria com relação à venda da Cubatão e Limeira, se vai ter efeito contábil para o 4T?

**Bernardo Szpigel:**

Bom dia, Luiz. Ele não se refere à resultado financeiro. Além da variação cambial que você mencionou, os dois aspectos são importantes. Nós tivemos uma reversão de uma provisão que a gente tinha para uma tendência de difícil semestralidade, que uma



parte dela impactou nossa despesa administrativa e tinha a correção monetária, as parcelas de encargos financeiros que impactou as despesas financeiras. Então tinha uma parte dela, R\$18 milhões na parte administrativa e tinha mais um montante de R\$26 milhões na parte financeira.

Além disso, tem um componente aí também relacionado a isso que você mencionou. Nós temos feito operações de *hedge* para principalmente os nossos recebíveis em dólar e também tivemos um resultado positivo no trimestre.

Quanto à venda dos ativos de Limeira e Cubatão para o próximo trimestre, basicamente o que a gente vai ter é a redução dos investimentos, não tem um resultado financeiro específico que em termos de ágio, boa parte do ágio na aquisição já está contabilizada. Então não esperamos um grande impacto nas demonstrações financeiras pela venda.

**Rogério Ziviani:**

Mas de preço, Bernardo, também tem um papel importante no resultado do aumento de celulose.

**Luiz Broad:**

Você poderia repetir, por favor, a parte daquela reversão, a conta que eu acho que foi R\$26 milhões que foi o resultado financeiro e para parte administrativa foi de quanto?

**Rogério Ziviani:**

R\$17 milhões.

**Luiz Broad:**

R\$17 milhões. OK. E essa política também de *hedge* de fluxo de caixa, vocês continuam a fazer neste 4T?

**Rogério Ziviani:**

Sim. A gente faz isso como política permanentemente e a gente mantém uma participação da nossa receita futura no horizonte de 12 a 18 meses. A gente vai tomando posições tanto de dólar futuro nessas receitas, baseados na volatilidade do mercado e combinado também com proteções de piso e de teto para avaliações muito distantes do que estamos vendo. Então essa gestão vai continuar para frente.

**Luiz Broad:**

Está OK. Obrigado.

**Juliana Chu, BES Securities:**

Vocês poderiam dar um pouco mais de detalhes em relação do comportamento do frete? Como estão os contratos de vocês? E se a gente pode assumir isso para os novos contratos que vocês têm que fazer para exportar a celulose da linha dois?



E a segunda pergunta é em relação à madeira de terceiros, o fomento. Vocês passaram a referência de 23% no ano que vem e eu queria confirmar se esse número é já também com a linha dois e se esse número é referência para longo prazo, Obrigada.

**Rogério Ziviani:**

Bom dia Juliana, com relação aos fretes, principalmente de celulose, nós concluímos os contratos, como o Maciel disse, quando nós tivemos o projeto iniciado, nós tivemos também o início da contratação destes créditos no longo prazo.

Eu considero que nós tivemos a felicidade de celebrá-los no início desse ano e no final do ano passado e foi muito positivo para a empresa como um todo, e o reflexo disso começa a aparecer já neste trimestre aqui, quando os volumes novos estarão entrando e conseqüentemente os fretes novos também. Há um ganho por volta de alguns fretes em alguns locais que poderá chegar até o patamar de 12% a 15% no valor do frete per si.

E também com uma negociação melhor com os *bankers* que são realmente a questão do preço também do petróleo. Quando nós fizemos, ele foi em um patamar bastante favorável a nós dentro de uma faixa de que foi feita. Então, poderá chegar até superior a 15% dependendo dos destinos que nós estaremos percorrendo com a mercadoria. Eu considero isso positivo e o reflexo disso, nós estaremos vendo daqui para frente.

**Juliana Chu:**

Perfeito. E a renovação desses contratos seria quando agora?

**Suzano:**

Isso é um novo prazo. Nós fizemos todos eles agora, nós temos alguns contratos de três anos, temos contratos de cinco anos e até um pouco superiores a isso.

**Rogério Ziviani:**

Os contratos de longo prazo, Juliana, daqui para frente os contratos todos de frete de exportação de celulose estão sendo renovados com o horizonte mínimo de três anos. E tem contratos bem mais longos que isso.

**Juliana Chu:**

Ótimo! Quer dizer que eu posso considerar essas condições para os dois ou três anos?

**Rogério Ziviani:**

Tranquilamente.



**Bernardo Szpigel:**

Juliana, com relação à sua pergunta da participação de 23%, já é considerando linha 1 e linha 2. Então, esse número é o que vamos estar vendo, principalmente assim de maneira estável, já a partir do próximo ano.

**Juliana Chu:**

Esse é um número que vocês pretendem manter para os próximos anos?

**Bernardo Szpigel:**

Nós podemos variar, crescer um pouco esses 23% , o fomento. Nossa política é ficar na faixa de 20% a 30%. É possível que para o ano que vem nós tenhamos 23%, ele pode subir um pouco nos próximos anos, mas isso ainda vai ser em função da programação que a gente vai ter de colheita, para subir um pouco com relação aos 23%.

**Juliana Chu:**

Ótimo. Perfeito. Muito obrigada.

**Patricia Perez, Risi:**

Bom dia a todos. Eu tenho apenas uma pergunta: eu gostaria de saber se vocês estão programando alguma otimização relacionada à produção de papel?

**André Dorf:**

Patrícia, nós temos diversos programas de melhoria operacional, melhoria dos ativos, da produtividade, programadas para os próximos anos. Isso relacionado não só à produção, mas também à melhoria de qualidade, acabamento, flexibilidade. Isso nós temos no nosso *pipeline*, projetos muito interessantes relacionados a isso.

Quanto a um novo grande investimento, nós não temos nada ainda programado nem pronto para anunciar. Uma nova máquina ou um grande desgargalhamento, alguma coisa representativa.

**Patricia Perez:**

Está legal. Então, eu posso não esperar nenhum aumento de capacidade para os próximos anos, seria isso?

**André Dorf:**

Nenhum aumento significativo de capacidade para o próximo ano.

**Patricia Perez:**

Está legal. Muito obrigada, André.



**Luiz Broad, Agora Corretora:**

Só para entender então, qual seria o nível normal de despesas administrativas que poderíamos trabalhar para frente?

**Suzano:**

Luiz, se tomar o número da faixa de 53% a 55% que a gente está por trimestre, isso é o que a gente estaria de uma forma, vamos dizer assim, a posição deste momento. O que ocorre é que a gente está fazendo o trabalho para redução dessa despesa administrativa.

Vamos trabalhar para reduzir. Eliminando os efeitos não-recorrentes do trimestre, que deu um efeito líquido de uns R\$10 milhões, deu R\$45 milhões nas despesas, a gente estaria com R\$55 milhões, que está mais ou menos em linha com os trimestres anteriores, uns R\$7 milhões abaixo do que estávamos no ano passado, e a gente pretende continuar reduzindo essa despesa.

**Luiz Broad:**

OK. Muito obrigado.

**Gabriel Levy, Modal Asset:**

Bom dia a todos. Minha pergunta se refere à questão do frete. Eu queria saber se isso é uma questão que incomoda a empresa hoje, dada essa nova capacidade. A gente tem notado uma menor disponibilidade de navios, eu queria entender mais ou menos como está essa evolução na Companhia hoje?

**Rogério Ziviani::**

Gabriel, do ponto de vista das exportações de celulose, como nós mencionamos, os contratos são de longo prazo. Todos eles foram firmados no início desse ano e meados desse ano. São empresas bastante confiáveis, existem penalidades grandes, então, nós nunca tivemos nenhum problema com esses contratos e com esses *carriers* que nos servem.

Nós não estamos tendo nenhum problema e não esperamos ter nenhum problema, tendo em vista que foram locados dentro do *learning curve* que nós tivemos desenhado pelo projeto e com isso nós estamos cumprindo todos os nossos embarques.

**Gabriel Levy:**

Está OK. Muito obrigado.

**Marcos Assumpção, Merryll Lynch:**

Bom dia a todos. Primeiro, eu gostaria de fazer uma pergunta para o André na parte de papel, eu queria que se ele pudesse discorrer um pouco sobre como está o mercado na parte de papel cartão pois estamos vendo uma demanda muito forte. Qual



a expectativa para 2008? E com essa demanda, se existe alguma perspectiva de aumento de preço nesse segmento?

E no papel revestido, que continua pressionado, e a gente viu queda de preço marginal trimestre a trimestre em reais, se você acredita que isso já está chegando perto do fim ou com a apreciação do real isso pode continuar?

**André Dorf:**

Vou falar um pouco de todos os mercados, lembrando que nós estamos falando do mercado brasileiro, que é o nosso principal destino de vendas no segmento de papéis. Todos os mercados nos quais a gente atua estão crescendo em relação ao ano anterior e estão com boas perspectivas até o final do ano.

Mercado de capitais está crescendo a uma taxa próxima ou acima de 4% ano contra ano; os papéis revestidos por volta de 4,5% e o destaque vai para o papel cartão que está crescendo 16% acumulado nove meses em relação ao mesmo período do ano passado.

Isso tem sido impulsionado principalmente pelo segmento de embalagens, onde a gente percebe que o crescimento no consumo, renda, tem proporcionado um crescimento grande no consumo de bens consumíveis, com embalagens porcionadas, produtos congelados, que usam bastantes cartuchos feitos a partir de papel cartão.

Com relação a preços, nós vemos que o mercado mais concorrido ou que sofre mais pressão das importações continua sendo o mercado de revestidos, conforme você já mencionou, o preço vem caindo ao longo do ano, mas nós acreditamos que o nível de importação estabilizou em torno dos 40%. Nós não projetamos queda adicional daqui para frente.

Com relação ao papel cartão, nós temos uma capacidade grande entrando no mercado que é a capacidade da Klabin. Nós continuamos prevendo um alto crescimento para esse mercado, mas não estamos prevendo movimentação de preço para o próximo trimestre.

**Marcos Assumpção:**

Está ótimo. Obrigado.

**Operadora:**

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Bernardo Szpigel, para as considerações finais.

**Bernardo Szpigel:**

Vou pedir para o Maciel para fazer o encerramento aqui.





**Antônio Maciel:**

Muito obrigado pela participação de todos. Eu só queria destacar que vocês estão vendo essa tendência de apreciação do real, do câmbio, isso está nos nossos planos. Nós não vamos ficar brigando com este diagnóstico, nós incorporamos essa nova realidade no nosso planejamento e também temos esse cenário de preços altos de petróleo com impacto da logística.

São dois pontos fortes e interessantes que estão dentro do nosso planejamento. Por outro lado, e também consequência dessa situação, uma coisa está interligada com outra, é que a demanda está muito forte permitindo principalmente no caso da celulose no mercado externo preços bastante melhores.

Nós estamos trabalhando nesse cenário de preços, no patamar em que estamos agora, ou superiores, bastante interessantes. Portanto, tem um *offset* importante no campo dos preços.

Vocês viram que no papel, também na exportação, nós tivemos esses US\$40 superior, tivemos o pequeno aumento de preço, mas relativamente importante no papel no mercado interno aumentando os volumes. E aliado a essa situação de um lado a demanda câmbio e petróleo alto, mas por outro lado uma demanda de celulose muito forte, estoques em uma situação, talvez os menores patamares dos últimos 10 ou 15 anos; nós temos no caso da Suzano, três outros fatores muito positivos para frente.

Nós temos essas negociações dos volumes com os nossos fornecedores, não só no frete, mas em outras áreas que à medida que o volume de Mucuri vai entrando isso vai nos dar uma competitividade interessante.

Nós temos mega esforços de produtividade em andamento. Bernardo já mencionou as despesas administrativas. Estamos trabalhando nos projetos de Seis Sigma e todas as ações possíveis de melhoria de produtividade. Nós temos um mega problema nas máquinas de papel de otimização e melhoria de produtividade em andamento.

E temos a linha dois entrando. O *start up* da linha dois é o que nos coloca em outro patamar de volumes, aumentando tremendamente, o *start up* continua, como o Ernesto mencionou, nós temos esses seis meses. Estamos mantendo como *guidance* a produção de 120.000 toneladas no ano de 2007 que era o planejamento inicial. O projeto partiu um pouco antes. Nós estamos mantendo esse *guidance* dada a complexidade dessa nova linha. As coisas estão andando de maneira adequada. Tivemos esse recorde de produção ontem.

Estamos produzindo uma variação importante. Um dia produzimos 1.500 toneladas, outro dia 1.000 toneladas, outro dia 2.700 toneladas, absolutamente natural em um *start up* de um mega projeto de mais de US\$1,3 bilhão.

Essa produção de 120,000 toneladas no ano de 2007 é na nossa meta, como era no início, e à medida que os meses vão passando nós vamos aumentando esses volumes com uma geração de caixa bastante interessante, tendo em vista a situação do mercado em geral, o que vai fazer um *deleverage* bem forte, uma redução dessa relação dívida líquida e EBITDA, o que então nos coloca dentro do que a gente já



disse em muitos *calls* anteriores, na possibilidade de iniciar rapidamente um outro ciclo grande e importante de crescimento orgânico.

Então, muito obrigado pela atenção de todos.

**Operadora:**

A teleconferência da Suzano Papel e Celulose está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

Este documento é uma transcrição produzida pela MZ 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.