



**Operadora:**

Bom dia senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Suzano Papel e Celulose para a discussão dos resultados referentes ao 2T07.

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 os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. 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 Antônio Maciel Neto, Presidente; Bernardo Szpigel, Diretor Financeiro e de RI; Rogério Ziviani, Diretor da Unidade de Negócios de Celulose; André Dorf, Diretor da Unidade de Negócios de Papel; e Ernesto Pousada, Diretor do 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 senhor Antônio Maciel Neto, que iniciará a conferência. Obrigada.

**Antônio Maciel Neto:**

Bom dia a todos. Muito obrigado pela participação nesse *call* de resultados do 2T07 da Suzano Papel e Celulose. Eu vou iniciar fazendo um breve relato ainda do primeiro slide, das primeiras informações sobre os destaques. Logo em seguida, vou passar para o Bernardo que é o nosso CFO e o Diretor responsável pela relação com os investidores.

Ele vai complementar as informações que vão passando na tela, no *e-meeting*, e logo em seguida nós temos aqui os diretores presentes, que poderão e irão certamente participar na parte das perguntas e respostas.

Então, iniciamos na parte dos destaques do trimestre. O primeiro item é o lucro líquido de R\$172 milhões, 66,5% superior ao 2T06 – vocês vão ver os comentários em seguida sobre isso – forte desempenho operacional, e também variação cambial que impactou contabilmente nesse resultado.

Na parte de EBITDA do trimestre, R\$279,3 milhões, margem de 34%, destaque aí do cenário que nós estamos tendo com o real apreciado. Um esforço muito grande pelo lado da receita e, principalmente, pelo lado das despesas na parte do custo.

O item três é a redução no custo caixa de celulose, custo caixa de celulose, tivemos aí alguma... Como nós dissemos anteriormente, esse custo vem caindo, temos perspectivas agora no 3T de parada de produção, entrada da linha nova, etc.



Mas essa é uma indicação importante de como vêm se comportando os esforços na área de custos. Então, é um dado muito interessante, os R\$446 por tonelada no trimestre, custo caixa de celulose Mucuri.

Aumento de preço de celulose, de US\$20 por tonelada em junho, tem outro aumento vindo aí, lá para o mês de agosto. O Rogério depois vai falar sobre isso nos detalhes.

O estoque de celulose de mercado, ou seja, a celulose para ser vendida no mercado, é reduzido para 27 dias em junho. É um índice bastante baixo historicamente, é um momento muito interessante para entrar com a nossa produção. A entrada da produção da linha dois de Mucuri entra em um momento que os estoques mundiais estão bastante baixos e uma demanda bastante forte por celulose FSC.

O projeto Mucuri, de acordo com o cronograma e de acordo com o orçamento, também é um outro grande acontecimento, estamos *on time*, *on budget* com esse projeto, em um momento também de grandes conturbações, quer pelo lado de fornecimento e demanda muito forte de aço, mudança de preço de *commodities*, e também em relação às dificuldades de cronograma. Então, estamos *on budget*, *on time*, um grande resultado.

A abertura do escritório da Suzano Pulp and Paper na Ásia. O escritório já está funcionando, eu já tive o prazer de visitar as instalações agora no mês passado. Já temos o nosso grupo lá trabalhando fortemente, isso eu vou passar em seguida, também bastante importante.

O item oito é a inauguração da terceira turbina da usina hidrelétrica Amador Aguiar, que antes chamávamos de Capim Branco, e agora está oficialmente inaugurada com o nome de Amador Aguiar. A terceira turbina entrou em operação, o que nos dá um *hedge* de custo de energia bastante importante para a unidade de Suzano. Com a entrada de Mucuri, nós vamos ser auto-suficientes lá em Mucuri.

O item nove é a presença do João Comério aqui conosco hoje, já nesse *call*. O João Comério é o novo Diretor da Unidade de Negócios da Área Florestal, é um profissional muito experiente no setor. Está trazendo bastante contribuição já nesse primeiro dia aqui nas nossas operações na área florestal.

E por último, o valor de mercado da Companhia, que em 30 de junho agora já bateu então US\$4,2 bilhões a valor dos preços das nossas ações no dia 30 de junho.

Esses são os destaques que a gente preparou para falar para vocês, eu vou passar para o Bernardo, que vai continuar a apresentação, detalhando um pouco mais os *highlights*, e aí teremos bastante tempo para as perguntas e respostas.

#### **Bernardo Szpigel:**

Bom dia a todos. Prosseguindo então com a apresentação, e usando a apresentação disponível no nosso site, em relação ao projeto Mucuri as obras civis estão plenamente concluídas, o condicionamento já está em fase final, a caldeira de recuperação representa um recorde, ela já está pronta e inclusive já está operando, quem está vendo o site pode ver na foto central dessa apresentação o prédio da caldeira, e o vapor saindo dela já é o resultado de ela já estar em operação.



É notável que ela foi construída em um prazo recorde para equipamento desta natureza, um prazo de 20,5 meses, reforçando o que o Maciel já mencionou do cronograma de implantação do projeto.

Passando para o slide seguinte, onde falamos sobre a unidade de negócio celulose, alguns destaques. O preço médio líquido no mercado externo no trimestre foi de US\$594 por tonelada, que se comparam com os US\$588 por tonelada no 1T07 contra US\$558 por tonelada no 2T06, ou seja, um ano atrás. Então, a evolução do preço da celulose se refletiu também nos preços médios líquidos.

A demanda continuou crescendo no trimestre – o Rogério poderá tratar desse assunto mais adiante – e com a redução da produção de alto custo, nós continuamos com um cenário otimista para a entrada de produção da capacidade da linha dois de Mucuri.

A produção no trimestre foi de 167.400 toneladas de celulose de mercado no 2T, mais ou menos em linha com o que a gente vem produzindo, e o custo caixa que o Maciel mencionou, de R\$446, foi um bom resultado, uma evolução, mostrando que a gente vem melhorando depois desse custo ter se elevado, principalmente no 4T06, estamos com uma evolução positiva. E, em USD, devida à nova valorização do real nesse período, ele está em US\$225 por tonelada no 2T07.

No slide seguinte, ainda com dados da unidade de negócios de celulose, comparando os trimestres em vendas de celulose, que no trimestre foram 176.000 toneladas, comparadas a 173.000 do 1T07 e 178.000 do 2T06. Temos também a receita líquida, refletindo tanto o volume de produção quanto preços, e as exportações de celulose no 2T, 62% a Europa, que continua sendo o principal destino das nossas exportações, e Ásia representando 25%.

Passando para a unidade de negócio papel, no slide número seis, os preços médios de R\$2.179 por tonelada no mercado interno, praticamente estáveis em termos de preços médios. 60% do volume vendido no 2T07 foi para o mercado interno, mostrando aqui a sazonalidade e o crescimento do mercado também.

O volume de vendas para o mercado interno aumentou 12,3% em relação ao 1T07, e foi 2,8% superior em relação ao 2T06. E no papel cartão, destaque para o crescimento em 16% na venda em relação ao 2T06, mostrando o bom desempenho da economia.

Uma correção, o André está me chamando a atenção aqui, R\$2.179 é o preço médio do papel em todos os mercados, não só no mercado interno. Uma correção, por favor, no slide que a gente acabou de ver.

No slide sete, alguns dados também sobre o volume de vendas, que no trimestre foi muito bom, de 282.000 toneladas comparadas com 266.000 no 1T07 e 262.000 um ano atrás; a receita líquida também refletindo esses volumes de evolução dos preços.

E nas exportações de papel, o destino, a América Latina continua sendo importante, 45% das exportações foram destinadas a essa região, Europa com 22% e América do Norte com 17%.

E o último slide dessa parte da apresentação, grandes números, grandes indicadores, no slide oito, comparando então os três trimestres, e a avaliação percentual do 2T07 contra o 1T07 e contra o 2T06.



Praticamente todos os indicadores estão positivos. No que se refere a volume de vendas total, estamos com um volume 4% maior contra os dois trimestres. Nos dois trimestres, volume de papel no mercado interno, estamos melhores 12,8% e 2,8%, respectivamente.

Volume de celulose, a variação de 1% e 3% é normal dentro das variações que a gente tem trimestre a trimestre, em função de programação de embarques; não se trata de um valor negativo, é variação normal.

A receita líquida, refletindo em relação ao 1T, 1,4%, em melhoria. Nós tivemos, de maneira geral, melhoria de preços do mercado internacional, mas aí o câmbio, principalmente, afetou, tirou boa parte do ganho que a gente teve. De qualquer forma, a apreciação do real no período, se a gente olha em termos de celulose, por exemplo, foi quase compensada pela elevação de preços no mercado internacional.

O lucro líquido, refletindo o impacto da apreciação do real dentro do trimestre, da variação de câmbio entre a abertura e fechamento de cada trimestre, nesse 2T07 nós tivemos uma apreciação forte entre abertura e fechamento. O resultado foi melhor em 62% em relação ao 1T, e melhor em 66,5% em relação ao 2T06, um lucro líquido de R\$172 milhões.

O custo caixa, já mencionamos, está com R\$446; ele ficou 3,5% abaixo do 1T07 e 0,2% abaixo do 2T06.

EBITDA, de R\$279 milhões, ficou acima em relação aos dois trimestres de comparação. Em USD, agora refletindo a nova apreciação do real, ele cresceu 8,3% em relação ao 1T, e 17,1%. Os US\$141 milhões de EBITDA, considerando os últimos 12 meses, nós estamos em um ritmo de US\$540 milhões de EBITDA, continuando esse nível que a Suzano já tinha atingido.

E aí vemos a margem de EBITDA que, no trimestre, foi de 34%, melhor que o 1T, de 33,9%, e melhor que a do 2T06, de 33,4%. Em ambos os casos, com o real mais apreciado, o que tende a deprimir as margens. Então aí, tanto a melhoria de preços no mercado internacional e no mercado doméstico, assim como redução de custos, contribuíram para a melhoria da margem de EBITDA.

Outra nota interessante é a dívida líquida/EBITDA, que já era esperado que estaria subindo em relação ao 2T06. O notável é que, em relação ao 1T07, ela continua no mesmo nível: 3,73x, praticamente o mesmo nível de 3,72x, e nós continuamos investindo no projeto Mucuri. Então, era de se esperar que essa relação viesse subindo ao longo do ano, e nós temos conseguido, pelos resultados operacionais da Companhia, geração de caixa, mesmo com esse investimento, manter esse nível de 3,7x, o que é bem interessante.

Com isso, nós concluímos essa apresentação dos dados, e podemos passar à parte das perguntas.

**Marcos Assunção, Merrill Lynch:**

Bom dia a todos. A primeira pergunta é para o Rogério Ziviani. Eu queria que ele desse para a gente um panorama de oferta e demanda de celulose, o que ele está vendo no mercado para o 2S e, quem sabe, para o começo de 2008 também. E também se ele pudesse falar um pouco de *start-up* de Botnia, se ele tem alguma informação de quando é que essa planta começa a operar.



**Rogério Ziviani:**

Bom dia a todos. Acho que como o Bernardo também colocou, e vocês viram na imprensa, todos anunciaram aumentos de preços a partir de 1º de agosto, ao redor de US\$20 no mundo todo. Os primeiros pedidos de reserva para esses embarques já começaram a chegar, o que não mostrou dificuldades na implementação, nesse primeiro momento, desses preços. É muito importante frisar que isso está acontecendo no mês de agosto, que é um mês de baixa sazonalidade, principalmente no Hemisfério Norte.

Então, nós estamos vendo isso de um lado muito positivo. A fibra longa também vem acompanhando essa subida de preços. Eles anunciaram, em seguida algumas empresas já estão anunciando também, o que vem mostrando que a demanda continua aquecida em todos os mercados, inclusive no mercado europeu que, sazonalmente, como eu disse, é um mercado que no mês de agosto realmente é um mercado onde há uma parada para manutenção, enfim... Então, está sendo positivo.

Com relação ao semestre, o que nós estamos trabalhando nesse momento são com números positivos também. Os analistas de mercado do setor, os economistas principais, também estão começando a rever os seus números de uma forma mais positiva. Nós também estamos bastante otimistas com essa retomada do mercado, a demanda continua aquecida. Não houve nenhum dos fechamentos anunciados no período, mesmo no início desse ano, e a demanda continua forte na colocação do produto, o que também é um fator, mais uma vez, positivo.

Então, as máquinas de papéis na China estão entrando, dentro dos seus cronogramas, o que vem também causando uma maior demanda de fibras virgens e, principalmente, das fibras curtas, e dentre as fibras curtas, o eucalipto.

Com relação ao ano que vem, é um pouco prematuro. Nós estamos começando, nos próximos 15 dias, a trabalhar com o nosso orçamento para o ano que vem, e por enquanto o que nós temos visto no mercado são preços estáveis ao redor do preço médio que nós estamos trabalhando este ano, mas ainda é um pouco cedo para a gente afirmar qual o número que nós estaremos trabalhando. Mas, por enquanto, nós estamos vendo aí uma tendência do preço médio se estabilizar nos patamares que nós estamos hoje.

Com relação à Botnia, as informações que nós temos é que eles estão um pouco atrasados, talvez depois o próprio Ernesto tenha informações mais recentes deles. O que nós estamos ouvindo no mercado é que eles estão estimando agora que o efeito, realmente, desse produto, só venha aparecer no mercado a partir de janeiro ou fevereiro, do próximo ano, indicando um pequeno atraso em seu *start-up*.

Eu não sei se o Ernesto quer complementar com alguma coisa a esse respeito para nos ajudar.

**Ernesto Pousada:**

As últimas informações que nós temos dos nossos fornecedores é que o projeto realmente sofreu um pequeno atraso, e deve estar entrando em operação em algum momento do 4T, provavelmente outubro, novembro, ou até mesmo dezembro desse ano. Então, coincide com o que o Rogério comentou, ou seja, o impacto disso seria realmente só no 1T08.



**Marcos Assunção:**

OK. Rogério, mais uma pergunta. Com relação ao *mix* de venda de celulose, após a entrada do projeto de Mucuri, hoje ele está em torno de 60% para a Europa e 25% para a Ásia. Você acha que esse *mix* muda muito? E se isso tem impacto ou não no preço líquido de celulose.

**Rogério Ziviani:**

Muda. Como já era esperado, nós temos um produto que, como o Maciel mencionou, e nós temos mencionado, o FSC está em forte demanda, ele está se espalhando agora, iniciou-se na Europa; hoje nós já temos contratos com demanda tanto na América do Norte como também na própria Ásia para esse produto.

O nosso *mix* vai mudar. Manteremos um patamar ainda alto na Europa, mas ele deverá ficar por volta dos seus 40%, 45% do total, já no final do ano que vem. Evidentemente, haverá um período, nos próximos 12 meses, a contar com o próprio *start-up* dos primeiros seis a nove meses da fábrica, e depois uma estabilização na colocação de todo esse produto nos diversos mercados.

Mas, em números gerais, o que nós estamos trabalhando é com 45% na Europa, entre 40% e 45%. A Ásia deverá se manter por volta dos seus 25%, também, mas dentro de um patamar de 1,8 milhão de toneladas que nós teremos. E devemos também subir, na América do Norte, com alguns contratos que já estão assinados, a partir de janeiro também.

Então, o *mix* muda, mas o reflexo, acredito eu, Marcos, será positivo no nosso *mix*, evidenciando o retorno desse investimento que nós fizemos no FSC, que tem trazido bons frutos para nós e para aqueles que o têm.

**Marcos Assunção:**

Mas impacto em preço líquido, acha que não tem grandes impactos, não é?

**Rogério Ziviani:**

Os preços líquidos, eu acho que, na média que nós estamos praticando hoje, não. Ele poderá sofrer pequenas alterações devido aos contratos que nós estamos assinando, com volumes maiores. Temos contratos hoje que estão sendo discutidos em volumes superiores ao que temos hoje. Então, esses aí poderão sofrer um pequeno impacto, sim.

**Marcos Assunção:**

OK. Vou fazer uma pergunta para o Ernesto Pousada: a gente viu, tanto no *release* quanto no discurso de vocês, que vocês estão muito em linha com o cronograma, inclusive com a caldeira de recuperação já operando. Eu queria saber se existe a possibilidade de vocês anteciparem um pouco o *start-up* da planta, e se vocês podem confirmar o *guidance* de vendas para o 4T07, só para ficar claro aqui para a gente, por favor.



**Ernesto Pousada:**

Deixe eu falar primeiro do cronograma: nós estamos em um momento bastante positivo do projeto, como foi mencionado, a caldeira de recuperação já entrou em operação, mas por outro lado é o momento dos detalhes finais de cada uma das áreas. É um processo bastante criterioso agora de assegurar que a gente entre em operação, de maneira a atingir a melhor curva de aprendizagem.

Neste momento, o nosso cronograma está mantido para que no dia 1º de outubro a gente esteja entrando em operação. As coisas estão caminhando bastante bem, como o próprio Maciel já falou anteriormente, e por ora nosso cronograma está mantido para 1º de outubro, a entrada em operação.

Nosso *guidance* de vendas, não é Rogério? Eu vou passar para o Rogério e ele comenta isso.

**Rogério Ziviani:**

O *guidance* de vendas que nós temos diante desse cronograma é de 60.000 a 65.000 toneladas de venda dentro do próprio ano. São 120.000 toneladas de produção e 65.000 toneladas de venda, porque a produção maior está prevista, durante o *start-up*, que venha uma produção maior em dezembro, criando-se um fluxo de se colocar dentro dos navios e exportar.

Então, o maior fluxo será em dezembro e janeiro e, conseqüentemente, a gente consegue efetivamente faturar por volta de 65.000 toneladas dentro deste ano.

**Marcos Assunção:**

Está ótimo. Vou fazer uma última pergunta para o André, por favor.

Com relação a volume de vendas no mercado doméstico, veio muito forte nesse 2T, o *mix* já subiu para 60%. Eu queria entender um pouco a expectativa de vocês com relação ao *mix* de vendas para papel no 2S, e em 2008, se vocês já tiverem esse número.

**André Dorf:**

A gente trabalha com um *guidance* de 60% das nossas vendas destinadas ao mercado interno, dentro de uma capacidade total de 1,1 milhão de toneladas de papel. Nossa perspectiva para o mercado interno é bastante positiva, os mercados vêm crescendo ao longo deste ano, e no 2S, que sazonalmente é melhor, a gente tem o “Volta às Aulas” e o “Programa Nacional do Livro Didático”. Nós pretendemos seguir com 60% das nossas vendas no mercado interno, onde o ambiente de negócios continua bastante positivo.

Para 2008 a gente espera uma sazonalidade semelhante à que aconteceu este ano trimestre a trimestre, ou seja, 2S mais forte do que o 1S, e isso vem acontecendo todos os anos.

**Marcos Assunção:**

OK. André, com relação ao segmento de revestido, se você puder comentar um pouco, a importação já chegou a 40% do mercado. Você está vendo isso como um patamar



máximo ou você acha que eles ainda podem ganhar mercado se o câmbio continuar apreciando?

**André Dorf:**

Primeiro vale destacar que esse é um mercado que tem crescido bastante também. O mercado de revestidos no Brasil, se a gente considerar as vendas dos produtores locais mais as importações, cresceu, no 2T, 6% em comparação ao mesmo período do ano passado. Então, é um mercado que está crescendo bastante no Brasil.

Com relação às importações, elas realmente atingiram um patamar próximo de 40%, e aparentemente se estabilizaram nesse patamar. Então, nós não estimamos um crescimento maior das importações.

**Marcos Assunção:**

Está ótimo, obrigado a todos.

**José Luis, Skopos:**

Bom dia a todos. As minhas questões são com relação à parte fiscal e de impostos, para o Bernardo, acredito.

Bernardo, no orçamento de Mucuri linha dois estão incluídos impostos como PIS/COFINS e ICMS, acredito. Eu gostaria de saber se esses impostos são recuperáveis, e em quanto tempo. Obrigado.

**Bernardo Szpigel:**

Bom dia, José Luis. De um orçamento de US\$1,3 bilhão, nós temos US\$140 milhões de impostos. Desse total de impostos, cerca de US\$120 milhões são recuperáveis. Nós temos quase US\$100 milhões de PIS/COFINS, a maior parcela, que é recuperável normalmente em um prazo de 48 meses.

No caso específico do projeto Mucuri, por ele ter obtido esse incentivo relativo às micro-regiões – esse é o segundo aspecto desse incentivo que foi aprovado – nós podemos recuperar esse imposto em um prazo de 12 meses, o PIS/COFINS. Então, praticamente US\$100 milhões desse impostos – o valor é praticamente esse, é US\$98 milhões – é recuperável em 12 meses.

Aquilo que a gente já está recolhendo de PIS/COFINS a gente já está introduzindo na base de 1/12 a partir do primeiro mês seguido. Já está compensando.

A outra parcela é ICMS, e aí a recuperação desse ICMS é feita em 48 meses para a gente ter o equilíbrio do ICMS. Em Mucuri, como a gente vende também para mercado interno, a gente tinha débito na saída e vinha recuperando esses impostos.

Mas esse aspecto vai depender também de quanto nós vamos estar... A recuperação desse ICMS vai depender da evolução das nossas vendas no mercado interno saídas de Mucuri.



**José Luis:**

Sim. Só mais uma questão: o benefício da depreciação acelerada pode ser estendido para uma nova expansão – por exemplo, a de capacidade, em Mucuri – ou então para uma nova planta, dentro da região que propiciou esse benefício?

**Bernardo Szpigel:**

Na verdade, da forma como ele está estruturado hoje, enquanto a gente tem um projeto aprovado que tem a redução de 75% do imposto de renda, que é o benefício que nós tínhamos antigamente, qualquer investimento que a gente faça em Mucuri, enquanto a gente tem um projeto com redução de 75%, qualquer investimento pode ser depreciado no ano de aquisição.

Então, um novo projeto, ou novos crescimentos, também poderão ter o mesmo benefício. Neste momento, a gente tem esse benefício aprovado, essa redução de 75%, até 2012 para papel, e devemos ter também a aprovação para o novo projeto Mucuri; a gente deve estender essa redução de 75% para o projeto em Mucuri até 2017.

Dentro desses horizontes, tudo que a gente investir lá vai ter o mesmo benefício de depreciação acelerada e incentivada.

**José Luis:**

OK, muito obrigado.

**Juliana Chu, BES Securities:**

Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas. A primeira é: eu gostaria de saber como está o comportamento de preço de papel no mercado interno, em especial a parte de revestido. E a segunda pergunta é em relação à usina hidrelétrica. Eu gostaria de saber, com a entrada em operação dessa usina, quantos por cento vocês já estão com geração própria e se isso pode se traduzir em redução de custos.

**André Dorf:**

Bom dia, Juliana. Com relação a preço de papel, o mercado interno continua firme, como eu mencionei, os nossos vários segmentos crescendo bastante em relação ao 1T e em relação ao mesmo período do ano passado.

Se a gente olhar o 2T07 versus o 2T06, os nossos preços médios ficaram estáveis em reais, e cresceram 9,3% em USD, e no mercado interno eles cresceram 0.5%, ou seja, cresceram quase 11% em USD.

Se a gente olhar em relação ao 1T07, os preços do mercado interno ficaram em linha, e crescendo 5,6% em USD.

As perspectivas para o 2S são boas, principalmente no papel cartão e no papel não-revestido.



**Juliana Chu:**

Mas vocês já estão trabalhando com prêmio, em relação a preço de mercado interno, do não-revestido em relação ao internacional, ou não?

**André Dorf:**

Veja, cada mercado tem uma dinâmica de demanda, oferta e relação de custos diferente. Então, a gente tem um diferencial de preço no mercado interno que é normal, os preços dos mercados variam. Então, os preços aqui têm acompanhado uma relação histórica, em reais.

**Juliana Chu:**

OK.

**Antônio Maciel Neto:**

Deixa eu falar sobre a parte da Usina Hidroelétrica Amador Aguiar. Com a entrada da terceira turbina de segunda fase, o projeto se completa, o curso se completa.

E também com a entrada da segunda linha, de Mucuri, que eu acho que é importante colocar, nos dois *sites* a gente fica praticamente auto-suficiente. Porque Mucuri vai ser auto-suficiente, vamos até ter um pequeno excesso de energia lá, foi um dos projetos de sustentabilidade desenvolvido e pensado há vários anos, sendo implementado agora; e também, no *site* de Suzano, nós temos um *hedge*, uma geração de baixo custo, que é a produção da hidroelétrica. Ou seja, o que a gente compra de energia para o *site* de Suzano é equivalente, até um pouco menos, ao que a gente está gerando na parte do nosso *take* lá na Usina Amador Aguiar.

Então, para os nossos dois primeiros *sites*, parte aí da entrada da segunda linha. Em outubro a gente fica praticamente auto-suficiente.

**Juliana Chu:**

E isso a gente consegue ver em termos de redução de custos para frente, ou não, é marginal?

**Suzano:**

É marginal. Vamos ver alguma redução, mas ela é pequena. Porque hoje, como a gente já tem um nível de auto-suficiência grande, a diferença entre a energia comprada e a energia gerada no Capim Branco sobre um percentual... Hoje a energia elétrica do nosso percentual de CPV está na faixa de 5% a 8% do total. Então, nós vamos ver uma fração disso, não chega a ser muito grande.

**Antônio Maciel Neto:**

Aí, Juliana, tem dois pontos. Ou seja, você tem uma pequena redução de custos, porque é a diferença entre o que nós vendemos, a energia, e o que nós compramos. Isso tem um diferencial, mas, como o Bernardo mencionou, o impacto no CPV não é muito grande.



Do ponto de vista de sustentabilidade – no nosso conceito, sustentabilidade é a capacidade de continuar repetindo um ciclo de sucesso da empresa, continuar crescendo – a tendência de energia é o custo da energia subir. E pode até faltar, dentro de alguns cenários divulgados recentemente, vocês estão todos acompanhando esse assunto.

Então, a energia, para a gente, num primeiro momento, é o *hedge* de custo. Como nós temos que comprar em Suzano, você tem a geração fora, então nós temos um *hedge* de custo. A geração, vou repetir, de hidroelétrica é uma geração de baixíssimo custo, portanto é uma menor. E segundo é a disponibilidade, que é importante para frente.

**Juliana Chu:**

Perfeito. Muito obrigada.

**Marcos Assunção, Merrill Lynch:**

Eu queria aproveitar a presença do João Comério, novo Diretor da empresa, de repente para ver com ele qual que é a produtividade dos novos *sites* que a Suzano tem, de ser, potencialmente, novos *sites* de celulose, que seriam a área de norte de Minas e lá no Maranhão. Qual é a produtividade da celulose nessas áreas?

**Antônio Maciel Neto:**

O João Comério está pedindo para eu responder essa pergunta. Ele acabou de chegar, no primeiro *call*, e você já faz uma pergunta dessas...

Mas o fato é o seguinte... Eu vou pedir para o João falar rapidamente com você, dar um *briefing* rápido das primeiras impressões, e principalmente um pouco da experiência anterior dele. Rapidamente, para vocês o conhecerem, e eu falo em seguida da produtividade. Então, você podia se apresentar rapidamente?

**João Comério:**

Marcos, bom dia. Obrigado pela pergunta. De fato, eu acabo de chegar na Suzano e tem ainda algumas informações que eu estou levantando, como a fase de integração.

Mas, a princípio, me deixou bem impressionado o nível de produtividade que ela tem alcançado, e o nível de tecnologia desenvolvido no que diz respeito à clonagem, todos os programas clássicos, com excelente produtividade nos *sites* existentes.

Quanto a alternativas de análise de outros *sites* e as respectivas produtividades, está sendo feito. Mas, a princípio, eu não tenho nenhuma informação adicional para passar.

**Antônio Maciel Neto:**

O João teve uma longa carreira na IP, aqui no Brasil e também um período nos Estados Unidos. E nos últimos dois anos tem se dedicado ao trabalho na área de consultoria, justamente procurando novos *sites* e trabalhando para empresas que queriam investir.

Então, ele conhece profundamente todas as áreas possíveis, e tem sido um adicional de valor bastante interessante nas discussões em relação à nossa futura expansão, que a gente pretende, até o final do ano, definir e anunciar.



Em Minas, nós estamos atingindo uma produtividade média de 38m<sup>3</sup> por hectare/ano, contra uma média da empresa, hoje, de mais ou menos 45m<sup>3</sup>. Então, é uma produtividade um pouco menor.

E no Maranhão a produtividade está... Em Minas 38m<sup>3</sup>, mais ou menos, e no Maranhão 35m<sup>3</sup>, 34m<sup>3</sup>. Entre 34m<sup>3</sup> e 35m<sup>3</sup>, 37m<sup>3</sup> e 38m<sup>3</sup> em Minas. Então, são produtividades menores, mas também com custos de terra menores. São áreas que estão sendo desenvolvidas, estão tendo utilidades diferentes. Não significa que os nossos próximos investimentos vão utilizar essas áreas. Estão sendo consideradas também, em Minas um adicional para possíveis expansões de Mucuri, e lá no Maranhão para alguma coisa naquele local.

Mas não tem nada definido ainda em relação à utilização. Estou respondendo só a produtividade, de acordo com a sua pergunta.

**Marcos Assunção:**

Está ótimo. Obrigado, e boa sorte para o João.

**Operadora:**

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

**Antônio Maciel Neto:**

Eu queria só agradecer, mais uma vez, a presença de todos. Continuamos, através da nossa área de relações com investidores, à disposição. O Bernardo, o Vinícius, todo o time está à disposição se precisarem de informações adicionais.

Tivemos esse semestre bastante forte, particularmente no 2T. No próximo trimestre nós temos o nosso grande desafio, que é preparação e o *launch* da segunda linha de Mucuri, conforme o Ernesto mencionou.

Agora, o Ernesto tem dito aqui pra mim, nós não estamos mais acompanhando porcentagem de atingimento do cronograma, que nós estamos praticamente em menos de um dígito, 0,5%, 0,6%.

Na verdade, a gente tem uma lista de pendências que está em andamento, parte final de ajustes. Já fizemos a integração, que foi um ponto muito importante, da caldeira da linha dois estar alimentando a linha um, para que a gente possa fazer o *retrofit* da caldeira da linha um.

Agora no 3T nós vamos ter uma parada de produção lá em Mucuri, para fazer a manutenção geral. Vamos aproveitar para fazer a manutenção geral, o trabalho da caldeira, vários outros trabalhos, para depois partir... Quer dizer, de qualquer maneira precisa ser feito isso, então isso se encaixou no cronograma agora para o 3T, para coincidir com as atividades necessárias para o orçamento da segunda linha.

Então, nós devemos ter uma oscilação de custos natural, que ocorre quando tem as paradas no 3T, e vamos começar a recuperar isso gradativamente, à medida que vai entrando a segunda linha.



E como vocês sabem, a partir da operação em plena carga da segunda linha, que tem um *learning curve* que nós vamos procurar acelerar.

E o nosso custo global de Mucuri deve sofrer um impacto bastante interessante, bastante significativo. Porque o aumento de produção, de mais de um milhão de toneladas por ano, é o custo fixo, ou seja, a sinergia é muito grande com a linha um. Então, o custo fixo por tonelada produzida, e mesmo a eficiência da linha dois, que vem uma década depois da linha um e já tem muitos ganhos do ponto de vista de tecnologia, utilização de micro-eletrônica nos controles, etc.

Então, nós vamos caminhar para uma situação agregada em Mucuri, bem melhor do que nós tínhamos anteriormente.

Vamos entrar agora em uma fase de transição importante, e estamos bastante animados, que é nossa prioridade absoluta.

Em relação a esse ciclo de crescimento, também as unidades da antiga Ripasa, as unidades de Cubatão e Limeirinha estão em fase final de venda. Nas próximas semanas, muito provavelmente teremos novidades.

Na parte da aquisição de Embu, no próximo trimestre poderemos mostrar para vocês a captura de sinergias, está indo bastante bem.

Então, nós estamos em um ciclo bastante importante de concluir esse ciclo de crescimento ainda este ano e, como eu mencionei para vocês, partir para a fase seguinte.

Quero deixar um abraço para todos, e estaremos sempre à disposição. Muito obrigado pela presença hoje.

**Operadora:**

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