



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 3T06.

O áudio e os slides dessa 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 maiores 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, Diretor Presidente, Bernardo Szpigel, Diretor de Finanças, Planejamento e 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 do Projeto da Unidade de Mucuri.

Informamos que algumas informações contidas nesse conference call podem ter 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. Bernardo Szpigel, que iniciará a conferência. Obrigado.

Bernardo Szpigel:

Bom dia a todos. Inicialmente a gente queria informar uma errata que está sendo divulgada ao mercado, relativa aos números do 3T. As informações trimestrais estão sendo reapresentadas para refletir de forma apropriada a realização de lucros não-realizados contidos nos estoques da Suzano, referentes às compras de sua controlada em conjunto Ripasa, da unidade de Americana, iniciadas em setembro de 2006.

Os efeitos dessas alterações estão nesse slide que está sendo mostrado, o primeiro da apresentação, e basicamente o que ocorre é que receita líquida e CPV estão sendo aumentados em R\$ 19,5 milhões; EBITDA, lucro líquido e lucro bruto estão sem alteração; e a margem de EBITDA tem uma redução de 0,8 p.p., vindo de 35,8 para 35; e a margem bruta está indo de 38,7 para 37,8.

Muito bem, agora eu passo a palavra para o Sr. Antonio Maciel para a apresentação.



Antonio Maciel:

Bom dia a todos. Depois nós vamos voltar necessariamente a esses números de receita e EBITDA ao longo da apresentação.

Nesse próximo slide vocês estão vendo o seguinte: primeiro nós começamos falando do aumento do preço da celulose. Como vocês estão informados, nós anunciamos para 1º de novembro mais um aumento de US\$ 20/ton, então continuamos aí com os volumes firmes e com mais um aumento agora no começo de novembro, o que leva o preço agora – por exemplo, para a Europa – para US\$ 680.

O EBITDA, esse trimestre é o EBITDA recorde da história da Suzano, US\$ 138 milhões, o que dá um EBITDA anualizado de US\$ 551 milhões. Quer dizer, é um patamar bastante interessante de EBITDA, já demonstrando a evolução esperada e anunciada anteriormente, principalmente com a adição dos volumes da Ripasa nas nossas vendas.

Vocês vão ver que o projeto Mucuri está em linha com o cronograma físico-financeiro; daqui a pouco vamos dar um pouco mais de informações, mas tanto na parte física quanto a parte financeira, o projeto segue de maneira adequada.

Iniciamos agora, então, em setembro com a venda da marca Ripasa, com exclusividade para a Suzano. Então, desde 1 de setembro nós estamos fazendo a marca Ripax da Ripasa – a marca Ripax, que é a marca principal da Ripasa, que ficou então dentro das nossas divisões de tarefas e produtos com a VCP. Em relação à Ripasa, Ripax ficou com a gente.

Outro destaque importante é o nosso aumento de liquidez, liquidez das nossas ações. Depois da reestruturação da Ripasa, e também com a evolução do mercado no nosso setor nos últimos meses, nós atingimos US\$ 3 milhões no 3T06 de média diária, o que é uma média bastante interessante – eu vou voltar a isso no final da apresentação.

Então vocês precisam ver como destaque, a conclusão do processo de emissão de mais R\$ 240 milhões em debêntures conversíveis e o BNDES adquiriu 92% e os outros acionistas que tinham direito de preferência nessa emissão ficaram com os 8% restantes.

No próximo slide vocês podem ver um pouco o que eu mencionei em relação ao aumento das nossas vendas. Nas apresentações anteriores, o nosso pessoal aqui – Bernardo, André – todo mundo tem mencionado a evolução do nosso volume de vendas. Vocês podem ver nessa tela que, se você comparar de 2003 a 2006 – a seta na parte superior -, nós temos um crescimento de 14% de crescimento médio anual. Então é uma evolução bastante interessante e seguindo nos valores e no planejamento mencionado anteriormente.



Próxima tela, nós vamos falar um pouco do projeto Mucuri. Rapidamente, só alguns highlights. Os investimentos no 3T06 atingiram R\$ 352 milhões, o que leva então desde o início do projeto, já a US\$ 480 milhões, ou 37% do total aprovado no Conselho de Administração. Então, os desembolsos estão correndo conforme o planejado, o que leva o cronograma físico a ter atingido já 56% do total, o que também é totalmente alinhado com o cronograma planejado inicialmente.

As obras estão adiantadas e a montagem está ocorrendo. Nós vamos mostrar umas fotos daqui a pouco. É interessante mencionar que, agora na parada que fizemos da operação no site de Mucuri, parada de manutenção normal programada, já foram feitas as interconexões, que serão importantes para capturar as sinergias e as integrações que estavam planejadas entre a Linha 1 com a Linha 2. A gente chama tecnicamente isso de “tie-ins”, são as interconexões. Então isso já foi feito com sucesso durante a parada.

Na próxima tela vocês vão ver aí algumas fotos; vocês vêem em destaque a caldeira de recuperação – essa caldeira é uma caldeira enorme. Do lado você pode ver a caldeira anterior, a foto amplia até um pouco a diferenças, mas dá para se ver a diferença de tamanho; a altura já chegou no último andar da caldeira e esse é o caminho crítico mais importante dessa obra e está andando bem.

Do lado, você pode ver ainda na parte de cima – então rodando no sentido horário – o prédio da secagem, que também está bastante adiantada, o prédio do tubo gerador, sala elétrica – do controle do sistema do tubo de geração. Embaixo, do lado esquerdo, você vê aí a parte de evaporação. A parte de cozimento, esses tanques principais já subindo, usando uma tecnologia diferente, que vai somando os anéis de baixo para cima, a cúpula vai subindo à medida que vão se adicionando anéis na parte inferior. E também tem uma foto no lado direito em baixo, do embarque do balão da caldeira, que é o equipamento mais crítico da caldeira, lá no Porto de Antuérpia e também já está absolutamente dentro do prazo dessa evolução.

Na parte de celulose, vou falar primeiro um pouco de celulose, já mencionamos o aumento de preço; o preço médio líquido no 3T foi de US\$ 587/ton, em comparação com US\$ 558/ton no trimestre anterior no mercado externo.

O setor, como nós mencionamos nos destaques iniciais, tivemos mais esse aumento de US\$ 20/ton e com a continuidade da racionalização da oferta de alto-custo. Ou seja, essa racionalização de oferta é uma redução de oferta de alto-custo, particularmente na Europa e na América do Norte – mais na América do Norte até mais recentemente do que na própria Europa.

O crescimento de volume de venda no trimestre reflete também a adição dos volumes da Ripasa, que foram principalmente direcionadas para o mercado interno. E o projeto de ampliação da produção na Ripasa, que internamente a gente de P-630, vai ampliar também um pouco as exportações da celulose e



depois, se for o caso, o Rogério vai poder comentar um pouco mais sobre esse assunto.

Ainda na celulose, os estoques mundiais continuam na faixa de 31-32 dias. Na verdade, o número oficial de fechamento do trimestre foi de 31 dias, um dia a cima do anunciado no trimestre anterior. Portanto, os estoques continuam baixos, ou pelo menos alinhados com a expectativa do mercado, o que nos permitiu fazer mais esse movimento de preço.

Na parte dos volumes de venda de celulose, que vocês estão vendo aí na parte superior do lado direito, houve uma queda do 2T para o 3T de 181 mil toneladas para 158 mil toneladas. No entanto, se a gente olhar o 1T06 e fizermos uma média, nós vamos ter uma média bem estável em relação aos volumes.

O que eu estou dizendo é o seguinte: houve um embarque maior no 2T, em relação ao 3T. Quer dizer, um navio que ficou do 1T para o 2T. Mas, ao se fazer uma média, nós vamos ter um número equivalente ao 3T. Então, não é que houve uma queda do 2T para o 3T. O número do 3T, que é a média do 1T e do 2T, apenas por um deslocamento de alguns dias de um navio de alto volume.

O custo caixa de Mucuri, as eficiências continuam ocorrendo. Várias ações importantes no campo da produtividade estão surtindo efeito e o custo caixa ficou em US\$ 206/ton, afetado muito pouco pela parada de setembro.

As exportações no 3T se comportaram muito em linha com o planejado, sendo a Europa o principal destino ainda, 53%; Ásia com 35%; América do Norte com 7,7% e América Latina com 3,9%, em linha com o que estava planejado anteriormente.

Na próxima tela, vocês estão vendo alguns highlights da unidade de papel. No mercado interno, os nossos clientes passaram a comprar fortemente papel para confecção do Programa Nacional do Livro Didático. Então, conforme esperado, quer dizer, no trimestre anterior se esperava já umas vendas um pouco maiores; ficou para esse trimestre e nesse trimestre ocorreu uma venda forte.

Então, nós tivemos no mercado interno um crescimento de vendas de 8% em relação ao 2T06, em volume, e de 10% em relação ao 3T05, 8% e 10% respectivamente. Os preços no mercado interno, em alguns segmentos, estão pressionados por importações em câmbio valorizado.

Na verdade é a mesma coisa, o câmbio valorizado facilitando um pouco de importações de alguns segmentos mais específicos. No 3T06, o mercado interno respondeu por 63%, em linha com mais ou menos o que vem ocorrendo – 60/40 – esse mês 63%, então tivemos uma venda maior no mercado interno, o que foi bom porque as margens no mercado interno são melhores.

O spread do papel sobre a celulose de eucalipto, a média do spread nos últimos anos tem sido de US\$ 218/ton; no 3T nós estamos com US\$ 158/ton e no 2T US\$



163/ton. É obvio que a celulose, menos do que o papel, está subindo, mas que a celulose está subindo.

Então, de um lado isso dá uma perspectiva de preços maiores no mercado de papel, no entanto as flutuações de papel são menores do que as flutuações de preço de celulose. Então nós não estamos com perspectivas muito fortes de aumento de preço de papel; nós estamos prevendo para o próximo trimestre os preços ainda estáveis, mais ou menos, onde estamos hoje, apesar desse spread estar menor.

No próximo slide, vocês podem ver aí no pro forma, quer dizer mostrando o pro forma como a gente tem feito nas reuniões com os analistas, as evoluções das vendas de papel. Se você comparar o 2T06 com o 3T06, 273 mil toneladas para 292 mil toneladas. Mercado interno está no azul e mercado externo está no amarelo.

Agora estamos destacando o Report e o Ripax, como as duas marcas nossas mais importantes, trazendo o Ripax da Ripasa, conforme eu mencionei anteriormente. As exportações, você vê que na América Latina nossas exportações, percentualmente, continuam fortes e crescentes com 55,4%. Isso vai explicar um pouco a comparação de preços mais a frente. Depois vem a Europa com 21,4%, a América do Norte com 14,4%, Ásia com 8,4%. Então a América Latina, no nosso caso de papel, é o nosso destino de mais da metade das exportações.

No próximo slide nós vamos falar então, fazer aqui alguns destaques finais de comparação do 3T com o 2T, para gente ver a evolução, um QoQ de trimestre para trimestre. Na parte do volume total então nós atingimos 450 mil toneladas, contra 454 mil toneladas no 2T, então 0,9% para baixo, quer dizer, muito próximo em termos de volume.

O volume do papel para o mercado interno subiu 7,8%, conforme a gente tinha antecipado anteriormente, atingindo 184 mil toneladas. O volume de celulose no mercado externo, a gente já mencionou anteriormente, um pouco abaixo, mas alinhado com a média anual; a receita líquida está 4,7% para cima, já chegamos a R\$ 855 milhões. O custo caixa/celulose, sem madeira em pé, já mencionado anteriormente, está praticamente estável – o mesmo preço apesar da parada.

O EBITDA subiu 9,9%, atingindo R\$ 299 milhões, em USD, conforme eu destaquei inicialmente, US\$ 138 milhões, um recorde EBITDA, 10,4% a mais – um recorde histórico e anualizado, que nós vamos ver no próximo slide de US\$ 551 milhões. A margem EBITDA de 35%, conforme o Bernardo já tinha mostrado no primeiro quadro inicialmente.

Na questão do lucro líquido, é interessante mostrar para vocês o seguinte: do 2T para o 3T houve uma redução de 5% e isso está principalmente explicado pela variação cambial. E também a comparação com o 3T05, vocês vêem que a variação do 3T05 foi de 2,35 para 2,22, entre abertura e fechamento do câmbio,



uma média de 2,34. Então, eu estou lendo a coluna da extrema direita, mostrando que nós tivemos 5,45% de variação. Essa variação dá um impacto positivo tremendo em termos de lucro líquido, por causa da nossa exposição em USD.

Nós temos a dívida em USD, nós temos recebíveis em USD, metade das nossas receitas vem da exportação. Então, no 3T05 nós tivemos, por essa variação cambial, efeito na nossa exposição em USD, um impacto muito interessante. Vocês vêem que no 3T06 isso não ocorreu. Nós tivemos uma abertura de 2,16 e um fechamento de 2,17, uma média de 2,17 – coluna do meio, 3T06.

Então tem uma pequena variação de 0,46 na direção oposta. Então vocês viram que, do ponto de vista dos fundamentos, e particularmente do EBITDA, tem um crescimento importante, um crescimento significativo, um recorde de EBITDA, mas não refletido no lucro líquido, que caiu 5%, conforme mostrado na tela.

No que se refere ao endividamento, é muito interessante vermos o seguinte: mesmo com a evolução do projeto, o aumento do endividamento em relação ao projeto, alinhado com os desembolsos; nós estamos aí no 3T06 com um endividamento de US\$ 1,594 bilhão, mas agora já com um EBITDA de US\$ 551 milhões anualizado, o que dá então essa relação dívida líquida/EBITDA de 2,89x. Então ainda se mantém em um patamar de relação bastante interessante, apesar da evolução dos desembolsos e dos financiamentos, principalmente do projeto.

E aí vocês podem ver, em termos de evolução do EBITDA, destacado desde o 3T05, o 4T05 e o 1T06, mais ou menos na faixa de US\$ 440 milhões de média. Aí no 2T06 passamos a US\$ 498 milhões e agora fomos para US\$ 551 milhões anualizado, refletindo a boa performance da operação.

No perfil do endividamento, esse é um item também interessante, quer dizer, nós temos aí um cronograma de amortizações que vocês podem verificar. O prazo médio de longo prazo é de 4,1 anos, praticamente 4 anos. A dívida em USD agora chegou em um patamar abaixo de 6%, 5,9% ao ano a dívida em USD. E o custo médio da dívida em reais é de 9,3% ao ano.

Para terminar, essa é a última tela, um comentário sobre o número de negócios, a quantidade de negócios diário, na Bolsa, com as ações da Suzano Papel e Celulose e também a média diária de volume. Você estão verificando aí que, no 3T06, nós passamos para praticamente 202 e depois agora no 4T – esse 4T é do dia 1 de outubro até o dia 16 de outubro só, há uma nota embaixo mostrando. Então saímos de um patamar de 100 negócios por dia para praticamente 200 negócios por dia, chegando, como anunciado nos destaques no 3T06, a um volume de negócios próximo de US\$ 3 milhões, US\$ 2,898, sendo que nos primeiros dias de outubro, até o dia 16, esse volume passou para US\$ 6,386, que é um crescimento...



Nós destacamos ali a reestruturação da Ripasa e reconhecemos também um momento interessante do setor como um todo, quer dizer, de atenção ao setor nos últimos meses, o que também contribuiu para a elevação da liquidez.

Então são esses os destaques que nós gostaríamos de fazer inicialmente e agora a gente pode abrir para as perguntas.

Daniela Guanabara, Banco Pactual:

Bom dia a todos. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. A primeira é com relação à celulose. Mesmo com a parada programada em Mucuri e nas pontas da Suzano de celulose, você teve um custo caixa no 3T muito parecido com o 2T. Eu queria entender se a incorporação dos 50% da Ripasa ajudou nesse aspecto, se a Ripasa está com um custo mais favorável que a própria Suzano, e quanto é que a gente pode esperar de custo caixa de celulose para frente.

Suzano:

Bom dia, Daniela. Em relação a sua pergunta, a informação que a gente dá sobre o custo caixa, é o custo caixa de Mucuri, não é o custo caixa de Ripasa. Então, o custo foi efetivamente bom, mesmo considerando a parada. Nós ainda temos uma parte do custo, como o Maciel mencionou, que vai entrar no próximo trimestre, que é no valor de R\$ 1 milhão, o que vai dar um efeito no custo que seria da ordem uns US\$ 2/ton, que ficaria para o próximo trimestre. Mas o resultado dos custos foi muito bom mesmo.

Daniel Guanabara:

OK. E com relação ao custo da Ripasa, você tem alguma indicação se esse custo da Ripasa está em linha com o custo de Suzano, se ele está abaixo?

Suzano:

Os custos em São Paulo são um pouco diferente. Em Mucuri nós temos uma situação diferenciada pela distancia média de transporte, pelo tamanho da escala etc. Então, na realidade, o custo da Ripasa é um pouco maior do que o de Mucuri.

Daniela Guanabara:

Não, mas comparado com Suzano em São Paulo mesmo.

Suzano:

Ele é um pouco mais baixo do que o de Suzano.



Daniela Guanabara:

Está ótimo. E a minha segunda pergunta é com relação ao mercado de papel. A gente teve um movimento grande da VCP, trocando ativos com a IP, e pelas minhas contas a IP saiu de um market share de em torno de 20%-22% do mercado para algo muito próximo a 40%. Eu queria entender um pouco da estratégia da Suzano de papel para mais longo prazo e se isso muda um pouco a cabeça de vocês tendo um player agora com uma posição mais fortalecida.

Suzano:

Nós estamos observando obviamente esse movimento, é um assunto de análises internas bastante frequente aqui. Mas o nosso posicionamento é de continuar sendo um player importante na área de papéis. Nós temos vantagens importantes por sermos um produtor totalmente integrado, e temos ainda um volume grande de celulose de mercado para vender. Com Mucuri nós vamos acrescentar mais 1 milhão de toneladas.

Nós temos uma vantagem em relação a alguns competidores, porque nós usamos em grande escala a celulose que produzimos; e temos uma posição importante. Quer dizer, a IP cresce no mercado em termos de papel, não tenho dúvida nenhuma, mas a VCP diminuiu a nossa participação – nós estamos prevendo uma manutenção de participação ou até um pequeno crescimento talvez. Precisa-se ver se a IP vai conseguir capturar 100% dos volumes da VCP.

Mas as nossas participações no mercado nos segmentos em que nós atuamos, nós prevemos uma manutenção e até um fortalecimento. Então, em resumo, a pergunta sobre a cabeça, na nossa cabeça nós estamos reforçando a nossa atuação na área de papel no Brasil e principalmente na América Latina – onde na Argentina nós já temos uma posição de liderança importante.

Eu vou pedir para o André complementar um pouco sobre esse assunto, dada a importância.

André Dorf:

Bom dia, Daniela. Na verdade, esse deal da IP com a Votorantim não altera os fundamentos de demanda e oferta no mercado. O que nós estamos percebendo, aqui, é uma migração de share. E a IP já atua no mercado.

Então, é um player que já está aí, e que não deve ganhar ou apropriar-se de um share maior do que aquele da Votorantim. Então, do nosso lado, nós não vemos impacto imediato com relação a esse deal.

Daniela Guanabara:

Está bem, está ótimo. Obrigada.



Luiz Otávio Nunes, Agora Corretora:

Bom dia. São duas perguntas. Primeiro, sobre as despesas administrativas que, se não me engano, na conferência do 2T vocês comentaram que as despesas administrativas tinham subido – tinham alguns itens, se não me engano, R\$ 4-5 milhões, de não-recorrentes. A expectativa era que ela caísse agora no 3T, e ela subiu um pouco. Eu gostaria de entender por quê.

E, segundo, se vocês poderiam dizer qual foi o percentual do caixa consolidado que está aplicado em dólar, no final do trimestre.

Suzano:

Bom, você está comentando o caso do pro forma, certo?

Luiz Otávio Nunes:

Isso.

Suzano:

Então, as despesas da Suzano estão em linha com o que a gente vem realizando. Estamos falando, no 3T, de R\$ 51 milhões, contra R\$ 52 milhões...

Luiz Otávio Nunes:

R\$ 62 milhões no 3T.

Suzano:

Exatamente.

E a diferença, aí, está em valores da Ripasa.

Luiz Otávio Nunes:

Essas despesas, então, esse nível de despesa – R\$ 62 milhões por trimestre – é recorrente nas despesas administrativas?

Suzano:

Na realidade, sim, mas com a tendência de redução – nós continuamos o trabalho de redução de despesas administrativas, que deve continuar tendo resultados nos próximos trimestres. Esse não é um nível estabilizado, ele tem uma tendência de queda.



Luiz Otávio Nunes:

E quanto ao caixa em dólar?

Suzano:

O caixa em dólar... 47% está em dólar.

Luiz Otávio Nunes:

Ele teve um aumento, então, nesse trimestre, não é?

Suzano:

O caixa sim. Em dólar.

Luiz Otávio Nunes:

Então há um motivo para isso? Para ter aumentado a transposição do caixa em dólar?

Suzano:

Não, na realidade a tendência é manter, sempre, um caixa no exterior, e ele varia às vezes – você pega a posição de final de trimestre, ele pode ter uma variação em função do que está nos movimentos de entradas de recursos das exportações. Então, não teve nenhum fato relevante, mudança de política não.

Luiz Otávio Nunes:

OK.

Paolo de Sora, Itaú:

Bom dia a todos. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. A primeira pergunta é a respeito do mercado de celulose. Eu queria que vocês elaborassem um pouco mais qual é a visão que a Suzano tem para o mercado de celulose para os próximos trimestres.

E eu queria, na verdade, ter uma impressão de vocês sobre o quanto vocês acreditam que a demanda de celulose e de mercado mundial vai crescer, nos próximos anos.

Rogério Ziviani:

Bom dia, Paolo, é o Rogério. Nós estamos vendo que a demanda teve um crescimento total de, aproximadamente, 5,4%, e o eucalipto com,



aproximadamente, 15%. Efeitos China, fechamentos de capacidades antigas, e com isso, essa demanda vem crescendo.

A China é um fator primordial – ela que mais cresceu neste ano, comparativamente com o ano passado, mesmo diante da entrada de capacidades que lá ouvimos, também.

A nossa expectativa é de que essa demanda continue crescente, tendo em vista as máquinas de papel que estão entrando em operação no ano que vem, principalmente na China, e também na Indonésia, e com isso nós estaremos vendo a demanda aumentando.

Além disso, existe a expectativa do fechamento ainda maior de fábricas de celulose no hemisfério norte, tendo em vista os custos dessas fábricas, e aquelas adequações com relação a meio-ambiente.

Então, o cenário continua positivo, na nossa visão, para o ano de 2007, apesar da entrada de capacidades do Chile e também da nossa, que será mais ao final do ano, cujo efeito de mercado poderá ser visto mais no ano de 2008, devido aos embarques e a questão logística.

Então, o cenário continua, no nosso ponto de vista para 2007, positivo.

Paolo de Sora:

E com relação à celulose que vai vir da expansão de Mucuri, vocês já têm contratado uma parte dessa celulose... em contrato? Como vai ser o mix dessa celulose vis-à-vis o mix que vocês têm hoje?

Rogério Ziviani:

Paolo, a nossa expectativa interna de trabalho, que nós estamos fazendo, de longo prazo, toda essa produção está sendo destinada para exportação, como o Maciel colocou no início da apresentação; porque nós também teremos uma expansão de Ripasa e, pelas questões logísticas, ela está melhor localizada para atender melhor o mercado interno.

Com isso, nós estamos trabalhando, no nosso planejamento estratégico, para que todo o volume de Mucuri seja voltado para exportação. Temos, sim, contratos, que estão sendo dos atuais ampliados, os nossos clientes existentes – o que é bastante positivo, porque eles já conhecem o nosso produto, e já sabem utilizá-lo de maneira adequada – e também estamos tendo novos contratos que estão sendo celebrados, ao longo do tempo, e outros em andamento em fase normal dentro desse ano, ano e pouco, que nós teremos pela frente ainda, até o start-up da nossa capacidade.

Eu diria que está sendo um momento bastante propício, uma vez que, com os fechamentos e com as ameaças do hemisfério norte, nós estamos tendo a



felicidade de poder estar entrando em um momento de oferecer contratos de longo prazo para a cobertura dessas capacidades em fechamento.

Então, eu diria que está acima da nossa expectativa, também, nesse aspecto.

Paolo de Sora:

OK.

A minha segunda pergunta é a respeito dos ativos de Ripasa que a VCP comunicou, recentemente, que tem interesse em vender – e vocês, obviamente, têm direito de preferência. Eu queria saber qual é o interesse da Suzano, realmente, de estar comprando essas pequenas fábricas de papel, ou se ela também vai estar, junto com a VCP, olhando a possibilidade de alienar esses ativos.

Antonio Maciel Neto:

A avaliação desse ativos – nós, em conjunto com a VCP, contratamos o Rothschild para fazer uma avaliação desses ativos – essa avaliação está sendo concluída nessa semana, e durante as duas próximas semanas nós vamos avaliar se faremos uma oferta para a VCP em uma ou mais das unidades, ou não.

Por enquanto a VCP já declarou que não tem interesse. Nós ainda estamos fazendo a avaliação, e vamos nos pronunciar oportunamente – deve ser nas próximas duas semanas. O importante é que, dentro do processo, caso a gente decida fazer uma oferta por alguma das unidades, a VCP terá o direito de aceitar ou não a oferta, e caso a gente compre uma ou mais, o processo se encerra; se não, evolui a venda normalmente.

Quer dizer, nós temos o direito de fazer a primeira oferta, e a VCP vai decidir se aceita ou não. Nós não temos, no processo, o direito de preferência lá na frente, depois de iniciado o bid.

Paolo de Sora:

Ah, entendi.

Antonio Maciel Neto:

Nós temos o direito de fazer uma oferta agora, no processo. O que não significa, só para um esclarecimento maior, que nós não possamos participar. Porque se nós fizermos uma oferta e a VCP não aceitar a proposta, nós podemos também participar do bid, conduzido pela VCP, lá na frente. Para se verificar.

Agora, não se trata de direito de preferência, quer dizer, que no final do processo, nós podemos fazer um matching do melhor preço. Isso não existe.



Paolo de Sora:

Entendi. OK.

E a última pergunta – e aí eu queria mais entender um pouco a dinâmica do mercado de papel nesse último trimestre. Se a gente olhar os resultados de vocês, chama atenção o crescimento das vendas de papel, com preço médio também crescendo, trimestre contra trimestre. O resultado de VCP mostrou uma dinâmica um pouco diferente, com volume de papel caindo, para tentar manter preço.

Eu queria que vocês falassem um pouco sobre como foi esse trimestre, e qual a estratégia para os próximos trimestres, nesse mercado de papel.

Suzano:

A gente teve um volume interessante de vendas de papel no mercado interno no 3T. A expectativa é que isso continue no próximo trimestre. Que, além das nossas vendas normais de Suzano, nós teremos cerca de 40 mil toneladas que vêm de Ripasa para a nossa comercialização.

Então, os volumes do 4T devem continuar interessantes, assim como no 3T, assim como os preços. Nós verificamos um preço médio, em reais, interessante, e ele deve seguir no 4T.

Paolo de Sora:

Alguma expectativa de aumento de preço de papel, no mercado interno?

Suzano:

Não, nós não temos expectativa de aumento de preço, seja para o mercado interno, seja para as exportações.

Paolo de Sora:

Está OK, obrigado.

Luiz Otávio Nunes, Agora Corretora:

Eu queria só perguntar sobre a questão do preço de venda dos produtos da Ripasa. Se não me engano, a celulose da Ripasa ainda está sendo vendida a um preço mais baixo; eu queria só confirmar isso. Se for verdade, quando é que esse preço ficaria igual ao preço da Suzano?

E, com relação aos papéis da Ripasa, se eles têm um preço de venda menor do que da Suzano.



Rogério Ziviani:

Vou falar pela celulose, e depois o André pode complementar com papel.

Sim, nós herdamos alguns contratos que estão terminando agora, no final do ano, de venda de celulose no mercado interno, com descontos um pouco acima do que nós praticamos, normalmente, no mercado, tendo em vista que era uma celulose que estava sendo introduzida, digamos assim, pela Ripasa no mercado, e naquele momento ela teve que fazer algumas introduções de contratos com descontos um pouco mais elevados.

Nós já estamos contratando com esses mesmos clientes que – muitos deles – são comuns, trazendo-os para o patamar dos nossos preços de venda, já a partir de 1º de janeiro de 2007.

André Dorf:

Com relação a papel, o que nós observamos, nesse trimestre, foi atípico.

A Ripasa, até se preparando para essa fase de transição para o consórcio, vendeu um volume importante de papéis nos meses de agosto e setembro – na verdade no mês de agosto, principalmente – para limpar estoques, atender clientes com formatos especiais, e fez isso em detrimento de preços. Então, nós tivemos um preço de Ripasa, consolidado no nosso resultado, inferior ao que normalmente seria.

Então, daqui para a frente, o que eu imagino de preço médio de Suzano é algo entre o que foi reportado nesse trimestre e o preço que vinha sendo praticado pela Suzano.

Luiz Otávio Nunes:

OK, obrigado.

Juliana Chu, BES Securities:

Bom dia a todos. Vocês fazem um comentário, no resultado do 3T, do impacto dos livros didáticos. Eu queria saber se vocês podem nos informar quanto já foi vendido em setembro, e qual a expectativa para o 4T?

Suzano:

Bem, nós temos uma expectativa de venda total do programa de 25-30 mil toneladas; parte disso já foi vendida em setembro. A gente não está divulgando, destacadamente, o programa em si, mas a expectativa é que o volume total de papéis do 4T esteja em linha com o volume do 3T; porque nós tivemos outros



efeitos que também impulsionaram a venda do 3T. Então, a projeção segue em linha.

Juliana Chu:

OK. E uma última pergunta, em relação a essa reapresentação de resultados que vocês acabaram de divulgar, eu só queria entender um pouco melhor se é só um efeito contábil – se vocês puderem explicar um pouco melhor – e também se isso tem efeito na venda, em termos de volume, para o 3T.

Bernardo Szpigel:

Não, não tem nenhum impacto sobre volume. O objetivo dessa informação e alteração é: nós tínhamos que eliminar os lucros contidos nos estoques de vendas... no mês de setembro, a gente começou uma operação em que a gente está comprando produtos da Ripasa e vendendo parte pela Suzano, parte pela VCP.

E no procedimento de eliminação dos lucros contidos nestes estoques, o que foi adotado, tinha um efeito de variação sobre a receita e sobre o custo de produtos vendidos. Só isso. O dois então estão sendo, agora, corrigidos. Estamos acrescentando R\$ 19,5 milhões na receita, e R\$ 19,5 milhões no CPV.

Então, os únicos efeitos serão esses: o aumento da receita, o aumento do CPV, e a as margens, em consequência, caem em torno de 0,8-0,9 p.p. Nenhum efeito EBITDA e lucro.

Juliana Chu:

OK, então o que vocês comprem e vendem já está dentro do montante de volume anunciado por vocês?

Bernardo Szpigel:

Já, isso mesmo. Quanto a volumes quantitativos, nenhum problema.

Juliana Chu:

OK. Muito obrigada.

Daniela Guanabara, Banco Pactual:

Oi, eu tenho só mais duas perguntas.

A primeira é com relação à celulose. Eu queria perguntar para o Rogério se ele tem algum update com relação ao Uruguai. A gente sabe que a ENCE está procurando um novo lugar para fazer a planta, que a Botnia estava com um problema de greve – até onde eu sei, acho que já voltou a Botnia. Eu queria perguntar se ele espera ter algum atraso no Uruguai.



E a segunda pergunta é com relação ao Chile. A Arauco começou a primeira linha de produção – eu queria só checar se foi fibra curta ou longa, se a segunda linha já está para começar, e se ele tem alguma idéia da CMPC porque parece que atrasou também o start-up da planta.

Rogério Ziviani:

As informações que nós temos do Uruguai, efetivamente a Botnia voltou essa semana. E com relação à ENCE não tem nada, realmente eles estão quietos, dizendo que eles estarão olhando uma nova localização para o site, mais adequada, e não pronunciaram mais nada.

Com relação ao Chile, você está bem atualizada com a questão da Arauco. Ela realmente largou. Ela largou com fibra longa, até onde nós soubemos, teve alguns pequenos problemas operacionais, foi para o eucalipto, viu também que o problema não era com relação à fibra longa, então voltou para a fibra longa e, aparentemente, está corrigindo os problemas que estão tendo.

Com relação à segunda linha, ela está um pouco atrasada – deverá acontecer mais no final do mês de dezembro; essa é a última informação que nós temos.

Com relação à CMPC, eles efetivamente estão atrasados, porém estão começando agora os aquecimentos das caldeiras – o Ernesto está aqui me ajudando a complementar, já que ele teve informações recentes, também – e as informações que nós tivemos é que agora, nos próximos 15 dias, eles devem estar começando processo todo de start-up deles.

Então, o efeito dessas duas fábricas, como eu coloquei, elas estarão no mercado sendo vistas a partir de janeiro-fevereiro de 2007; por isso essa sustentação, também, dos preços, que nós comentamos anteriormente.

Daniela Guanabara:

Só uma coisa, Rogério. Você espera que a Botnia atrase, ou você acha que essa greve não deve ter muito impacto no start-up da Botnia?

Rogério Ziviani:

Eu vou passar para o Ernesto, se você me permite.

Ernesto Pousada:

Bom dia. Eu, recentemente, até estive visitando tanto as fábricas no Chile quanto no Uruguai. Como o Rogério colocou, a ENCE hoje é um projeto praticamente inexistente, eles estão buscando tudo novamente. No caso da Botnia, eles tiveram uma série de greves, o que atrasou o projeto, mas as últimas informações



que nós temos – inclusive, eu estive lá – é de que eles mantêm o start-up deles para o 3T07, que seria mais ou menos coincidente com o nosso.

No caso, como o Rogério mencionou, voltando ao assunto do Chile, para complementar um pouco, a Arauco realmente teve sérios problemas no start-up, principalmente com a fibra curta, com o eucalipto, aí fizeram esse vai-e-vem, conforme ele mencionou, e devem estar começando.

E CMPC, o projeto está bastante atrasado. A última informação é que eles começariam agora no final de outubro; eu acredito que está mais para novembro a realidade do que nós vimos lá.

Daniela Guanabara:

Ou seja, o mercado está mais favorável, então.

Ernesto Pousada:

Está. Isso.

Daniela Guanabara:

Bom, eu tenho só uma última pergunta sobre papel, se vocês me permitem.

A gente sabe que o estoque da planta de Luis Antonio pertence à VCP, e que essa planta estaria passando para a IP em fevereiro. Eu queria saber se vocês temem, de repente, uma desova de estoque por parte da VCP e, de repente, alguma pressão de preço de papel para baixo no mercado interno, agora no fim do ano, começo do ano que vem.

Suzano:

Não, nós não estamos prevendo nenhum choque de preço, nenhum volume adicional no mercado interno.

Daniela Guanabara:

Está bom. Vocês não têm idéia, então, de qual é o estoque da planta de Luis Antonio?

Suzano:

Não. E nem qual é o mercado para onde esse produto vai.

Daniela Guanabara:

Está ótimo. Obrigada.



Bernardo Szpigel:

Gostaríamos de agradecer a presença de todos nesse trimestre. Eu acho que foi um trimestre importante em relação ao desempenho da companhia, e também para entender, agora, após a reestruturação da Ripasa, quais são as novas dimensões da geração de caixa, e das perspectivas em relação à capacidade de crescimento da empresa.

Da nossa parte, continuamos inteiramente à disposição para quaisquer perguntas adicionais. Eu vou passar ao Antonio Maciel para suas declarações finais.

Antonio Maciel Neto:

Eu queria também agradecer a todos. É a primeira vez que eu estou participando, mas diretamente, do anúncio. Pretendo ter uma interação bastante forte com o mercado, com os analistas, com vocês, então eu quero agradecer a atenção, e me colocar também à disposição.

Nós vamos ter um call internacional, agora às 11:30, então estão convidados se quiserem participar.

E queria dizer que estou bastante contente com a evolução da liquidez das nossas ações. Quer dizer, esse gráfico mostra que um dos nossos pilares da gestão de ampliar a nossa participação, ampliar a nossa importância como player no mercado de capitais está ocorrendo, e isso é uma das prioridades importantes que nós temos, e vocês têm uma participação grande nesse aspecto.

Muito obrigado, bom dia a todos.

Operadora:

O conference call da Suzano Papel e Celulose está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.