

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da ALL – América Latina Logística, para discussão dos resultados referentes ao 3T10. Estão presentes hoje conosco os senhores: Paulo Basílio, Diretor Presidente, e Rodrigo Campos, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido, simultaneamente pela Internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.all-logistica.com/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores.

O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento, por um período de sete dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da ALL, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da ALL e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Paulo Basílio, Diretor Presidente da ALL, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Paulo, pode prosseguir.

Paulo Basílio:

Obrigado. Bom dia a todos. Estamos começando a apresentação dos resultados do 3T da ALL. Gostaria de agradecer a presença de todos e o interesse na Companhia.

Vou começar passando os principais destaques do trimestre, discorrer um pouco sobre os nossos principais negócios, e depois o Rodrigo passará pelos números da Companhia e fará os comentários adicionais, para podermos abrir para a parte de perguntas e respostas, para podermos tirar o máximo possível de dúvidas, caso elas existam.

Então, indo para o slide dois, que é tentar sumarizar o que aconteceu no trimestre, o nosso volume no Brasil cresceu 9,6% em TKU. Podemos abrir esse crescimento de volume com um crescimento robusto na parte agrícola, de quase 15%, e uma queda de

volume no nosso segmento industrial, uma queda de aproximadamente 3% no negócio industrial.

Acho que é importante comentar essa queda no negócio industrial, que foi basicamente motivada por uma queda de 20% que tivemos, aproximadamente, no nosso segmento de combustíveis, em função da parada para manutenção, que ocorre a cada seis anos, de duas grandes refinarias que atendemos. Essas refinarias respondem aproximadamente por 50% do volume de combustível, e o segmento de combustível responde aproximadamente por 40% do volume do segmento industrial. Quando olhamos nossos 9M, o volume da Companhia cresceu 6,5% no Brasil.

Quando vimos para o nosso EBITDA, o EBITDA da Companhia cresce 8,1% no 3T, atinge aproximadamente R\$370 milhões; a nossa margem EBITDA cai de 54% no ano passado para 52,8%, cai 1,2 p.p., e aí basicamente por alguns efeitos de mix de volume transportado que tivemos.

O primeiro deles, no 3T tivemos um volume de crescimento do mercado agrícola forte, de 15%. Quando você abre esse volume, houve um crescimento nos portos do Sul, Paranaguá e São Francisco, que têm distâncias menores, aproximadamente 550 a 600 quilômetros dos portos, nas cargas que captamos no norte do Paraná. Esse crescimento foi acima de 30%.

E um crescimento de 5% na nossa rota mais longa, na rota do Mato Grosso para Santos, aí impactado um pouco pelo excesso de chuvas que tivemos nesse 3T no Porto de Santos, que dificultou a produtividade dos terminais. Aqui vale colocar que, principalmente nos meses de julho e agosto, houve 15 dias de chuvas ininterruptas em Santos, impedindo o giro dos terminais. Para dar uma ideia, a fila de navios, que gira em torno de seis, sete dias nos terminais, chegou a bater 30 dias. Então, isso realmente afetou o giro dos ativos do Mato Grosso, que procuramos compensar e crescemos bastante no norte do Paraná.

O segundo efeito mix que tivemos foi o efeito já comentado, na paralisação das refinarias, que dentro do industrial são os fluxos de maior margem, que são os ferroviários puros.

E também, como terceiro ponto, a redução do volume de fertilizantes que tivemos neste período. Com isso, quando olhamos o EBITDA da Companhia no 3T, estamos atingindo aproximadamente R\$1,1 bilhão de EBITDA, muito próximo do número que fechamos o ano passado inteiro, de resultado; e a margem está crescendo de 49,8% para 51,2% nesses 9M.

O terceiro destaque importante do 3T é o crescimento robusto do nosso lucro líquido, e aí atingimos nos 9M aproximadamente R\$223 milhões de lucro líquido, com crescimento de lucro operacional após despesas financeiras de mais de 300%, atingindo R\$234 milhões.

Acho que esses três pontos – o crescimento de volume, o efeito do mix e o salto de lucro líquido – são o destaque do 3T, que gostaríamos de resumir.

E agora, falando um pouco de cada negócio, iniciando com a parte do negócio agrícola, em nosso negócio de commodities agrícolas os volumes cresceram aproximadamente 15%, e aí um crescimento de 19% nos fluxos de sentido exportação, e uma queda de 13% nas cargas de retorno. Nós acompanhamos muito o mercado no sentido de exportação, e o atraso da comercialização, como já vínhamos comentando, a exportação vem muito mais forte nesse 3T e damos um salto grande, junto com a exportação de mercado, de crescimento de 19% nesse fluxo.

Aqui vale destacar o crescimento forte de milho, 60%, que aí já é o milho safrinha entrando no 2S, e um volume grande de açúcar, que cresceu 50%. E aqui vale comentar que esse volume de açúcar cresceu tanto nos volumes de São Paulo e Santos, como também cresceu muito forte na parte dos volumes dos portos do Sul e Paraná. Praticamente, aí você pode dividir o crescimento que tivemos de volume adicional nessas duas regiões.

A receita bruta cresceu 14%, o *yield* cai 0,8% por conta do mix, como já comentamos, e nos 9M nós crescemos 9,5% de receita bruta, o *yield* crescendo 3%.

Quando olhamos o nosso *market share*, dado o grande salto de exportação que houve nesse 3T, nós perdemos *share* em praticamente todos os portos, mesmo crescendo 20% no volume de exportação, fechando em 68% de *share* consolidado nos quatro portos que atendemos no trimestre.

Indo para o slide quatro, conseguimos ver aqui, como eu tinha comentado, forte crescimento nos volumes de açúcar e de milho no trimestre, e o EBITDA no 3T no negócio agrícola crescendo acima de 10%, e nos 9M crescendo também acima de 10%, e a margem consolidada chegando a aproximadamente 57%, a margem EBITDA da Companhia nos 9M.

Indo para o negócio de produtos industrializados, como já comentamos, foi um trimestre mais duro na nossa parte do segmento industrial, com o volume caindo 3%. Aqui, vale colocar como ponto positivo o crescimento forte que tivemos nos produtos intermodais, de 16%, crescimento bastante robusto; nos 9M, quando olhamos estamos crescendo aproximadamente 20% nos segmentos intermodais, aqui puxado basicamente por um crescimento mais robusto nos 9M em siderúrgicos e em toda a parte de papel e celulose. E no trimestre vale ressaltar a parte de alimentos e de contêiner, que demos um salto de crescimento maior.

E estamos sofrendo mais, principalmente na parte de combustível, onde tivemos a parada das refinarias, caindo o volume de 20%, e na parte de construção, que também tivemos pontualmente nesse trimestre uma redução do fluxo de *inbound* de um dos nossos clientes, que fazemos uma transferência de produto de uma planta dele no Paraná para o Rio Grande do Sul; nesse trimestre este volume foi bastante reduzido, pontualmente, por conta de uma importação que foi realizada nesta rota.

Quando olhamos a parte dos resultados industriais, a ROB cai 4% no 3T, crescendo ainda aproximadamente 10% quando olhamos os 9M, e o EBITDA crescendo 11% nos 9M no negócio.

Indo para os outros negócios nossos, serviço rodoviário e a operação argentina, slide seis, vemos que o nosso volume rodoviário, em termos de quilômetros remunerados, cresceu 26% em relação ao ano passado, e aí você tem três operações com boa performance, que foram basicamente as operações no setor automotivo, nossa distribuição de gases industriais, e o *Inbound* de High Maltose que fazemos para um cliente nosso.

Quando olhamos os 9M, o volume está crescendo 18% e o EBITDA crescendo aproximadamente 90%, atingindo R\$10 milhões até agora, no ano.

Olhando nosso negócio na Argentina, nosso crescimento foi de 2% no período. Continuamos tendo variações com relação a bloqueios e problemas de greves em alguns terminais nos portos na Argentina, que continuamos sofrendo durante este ano.

Conseguimos melhorar a rentabilidade do negócio, saindo de R\$2,6 milhões no 3T para R\$8 milhões no 3T10; e o EBITDA na Argentina, olhando os 9M, atingindo R\$17 milhões, contra R\$3,6 milhões do ano passado.

A Argentina continua sendo um negócio difícil de se fazer previsão de médio prazo, ainda mais agora, com a mudança no ambiente político que está ocorrendo. Aguardamos para ter melhores definições de política econômica na Argentina, para podermos melhorar as perspectivas de médio prazo no negócio na Argentina.

A boa notícia é que temos crescido muito a rentabilidade do negócio este ano, quando comparamos com o ano passado, tomando vantagem da maior pressão de preço por conta do grande aumento de safra que houve no ano passado, por conta da quebra de safra que ocorreu em 2009 na Argentina.

Acho que com isso resumimos os principais pontos do negócio da Companhia neste período, e passo para o Rodrigo, para passar à parte financeira e fazer os comentários adicionais para nós.

Rodrigo Campos:

Obrigado, Paulo. Bom dia a todos. Em termos do slide sete, da receita, nossa receita cresce quase 10% no acumulado do ano em relação ao ano passado, com crescimento de *yield* da ordem de 3%.

No slide oito, vemos nosso EBITDA consolidado. Ele cresce 12%, saindo de R\$979 milhões para quase R\$1,1 bilhão de EBITDA, e crescemos em margem, passando de 50% para 51% ano contra ano.

No slide nove, vemos o nosso lucro líquido. O Paulo já comentou, vemos um crescimento bastante forte de lucro líquido; ano contra ano ele mais do que dobra, cresce 134%, passa de R\$95 milhões para R\$223 milhões, e aí você tem o impacto do crescimento do EBITDA e da melhora de resultado financeiro, também.

Quando vamos para o slide dez, a relação dívida líquida/EBITDA aumenta um pouco de 2009 para 2010. Este já era um efeito esperado com o CAPEX para o ano, uma vez que temos nosso projeto Rondonópolis. Então, você tem um CAPEX maior este ano por conta do projeto Rondonópolis, e estamos revisando o CAPEX de crescimento orgânico até um pouco para abaixo, um pouco abaixo do que vimos fazendo historicamente, que vou passar nos comentários adicionais, no slide seguinte.

Então, como comentários adicionais, queria tocar em quatro pontos aqui. Primeiro, a gente tem uma perspectiva muito positiva do 4T. Primeiro porque normalmente a gente sabe que o 4T é um trimestre de sazonalidade mais fraca no nosso negócio agrícola, que ainda é 70% do nosso negócio.

No 4T as exportações normalmente começam a diminuir, e esse ano elas têm sido bastante sustentadas também no 4T por dois motivos. Você tem uma safra de meio de ano de milho bastante forte que sustenta um mercado de 4T bastante forte, e você ainda tem um estoque de soja nas esmagadoras bastante grande, o que tende a sustentar bons volumes de farelo de soja ao longo do 4T.

No nosso negócio industrial, os volumes de combustíveis normalizaram. A parada que a gente teve de Refap foi uma parada pontual, encerrou em setembro, então a gente tem os volumes normalizados no 4T. Como eu tinha comentado, estamos revisando o nosso CAPEX sem o projeto Rondonópolis que a gente tinha projetado para esse ano, de R\$700 milhões, a gente está revisando para menos de R\$650 milhões, dados os ganhos de preços que a gente teve na negociação de CAPEX, e as próprias melhorias operacionais que a gente conseguiu na nossa operação.

E os nossos projetos de longo prazo continuam bastante bem. Rondonópolis e os projetos Rondonópolis têm avançado conforme o nosso cronograma. O projeto Rumo já está operacional, ao longo do 3T já entraram locomotivas e vagões nesse projeto, então já começam a entrar os ativos.

E a gente continua trabalhando forte nos nossos projetos de contêineres em mineração. Também estamos bastante positivos, e continuam avançando muito bem.

Queria passar para o Paulo só para fazer um comentário sobre o ano que vem também.

Paulo Basílio:

Obrigado. Queria passar um pouco da visão de safra que a gente está tendo. Ainda é cedo, mas já temos alguma visão para o ano que vem. Estamos bastante otimistas com os números que temos visto. Estamos estimando uma safra de soja para o ano que vem próxima do tamanho desse ano; uma queda pequena, a gente está falando do Mato Grosso, um volume acima de 18 milhões de toneladas; estamos falando do Paraná, um volume acima de 13 milhões de toneladas; no Rio Grande do Sul, quase 10 milhões de toneladas.

Quer dizer, mesmo com as questões climáticas que a gente tem presenciado, temos uma expectativa bastante positiva de volume para o ano que vem.

Uma coisa que deve acontecer que a gente tem acompanhado é uma atraso na colheita da safra do ano que vem com 10, 15 dias, mas que isso na verdade pode inclusive ser um ponto positivo, porque a gente vai ter um estoque de passagem para o ano que vem bem maior do que a gente esperava, o que vai mais do que compensar esse atraso na colheita, na entrada do transporte da comercialização da safra.

A expectativa também para a safra de milho do ano que vem, do meio do ano, também é bastante positiva uma vez que a gente tem percebido a crescente demanda de China por esse produto, e também a produtividade e o nível de preço que o milho está tendo hoje, principalmente no mercado.

Então, quando olhamos a questão de Safra, estamos com uma visão muito otimista para o ano que vem, e o nível de área plantada já atualmente e de dados iniciais de comercialização de safra também estão nos colocando bastante otimistas como mais um ano bastante forte de volume agrícola.

Acho que dito isso sumarizamos os principais pontos do trimestre, das nossas perspectivas. Estamos abrindo agora para qualquer resposta que a gente possa ter para vocês.

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. Uma com relação à Argentina. Acho que ontem saíram algumas notícias, alguns comentários, se eu não me engano, do Rodrigo, de que talvez a ALL poderia vender os ativos na Argentina. Só queria entender um pouco melhor se já haveria empresas interessadas, e se também o pessoal estaria disposto a pagar pelo valor dos ativos em si, mais do que um possível múltiplo, dado que hoje os resultados na Argentina são bem baixos.

Eu só queria ter uma ideia de se realmente já tem gente interessada, e se vocês poderiam realmente capturar um valor acima do que simplesmente um múltiplo dos resultados correntes. Essa é a primeira pergunta. Obrigado.

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Deixe-me responder essa, já que eu fui citado aqui. Na verdade eu não sei qual foi a ponte disso, porque foi o que eu falei; talvez tenha sido mal interpretado. A forma como a gente olha a Argentina, sabemos que temos problemas lá, e no curto prazo você tem dificuldade de enxergar se estruturalmente as coisas mudam ou não, mas efetivamente a gente continua acreditando no fundamento do negócio lá que é muito bom. Então, não tem nada nesse sentido que você falou, e a gente continua olhando o negócio para fazer esse negócio crescer.

Hoje ele é um percentual bastante pequeno do nosso negócio, mas não é o jeito que a gente gosta. A gente gosta é de ver o negócio crescendo, e no que pesem os problemas que a gente tem no ambiente político, a gente sabe que se essas coisas normalizarem, é um negócio que tem um potencial muito grande.

Obviamente não somos fechados para nada, e até a pergunta foi nesse sentido, mas não temos nenhuma intenção, nenhum movimento nesse sentido.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado. E a segunda pergunta, com relação ao projeto de contêineres, se eu não me engano algumas semanas atrás saiu uma notícia no Valor falando que talvez vocês poderiam mover contêineres de Campinas para Santos, e aí parte do trajeto seria feito via caminhão para não precisar fazer as obras nos túneis da Serra do Mar.

Quería na verdade confirmar algumas coisas. Na notícia fala 290 Km de distancia entre Campinas e o Porto, mas de carro, se eu não estou enganado, a distância de Campinas para Santos é mais perto de 180 Km, 190 Km; então, de ferrovia a distância é 290 Km mesmo, de Campinas para o porto? Esse é o primeiro ponto.

E segundo, se realmente faz sentido essa notícia de que vocês estariam mudando um pouco a cabeça e talvez a ideia inicial seria mover de Campinas até o início do túnel na terra do mar e fazer o resto de caminhão. Quería entender um pouco se essa notícia faz sentido ou não.

Paulo Basílio:

Eu acho que tem alguns pontos que estão sendo confundidos um pouco desse projeto. Aquela reportagem foi basicamente uma reportagem lastreada no Investor's Day da ALL, que vários analistas, não foi divulgado – tinham várias informações diferentes ali, mas nada além do que já é conhecido.

Esse projeto do contêiner vai ganhando produtividade claramente quando ele vai se distanciando do Porto como qualquer carga ferroviária intermodal. Então, isso é uma coisa.

Campinas é uma região com muito contêiner, com muito desenho. Não estamos divulgando o desenho estruturalmente ainda para ninguém, como a gente não falou no Dia dos Investidores, como não falamos em reportagem, não falamos nada. Estamos trabalhando bastante internamente para definir muito próximo o nível de serviço desejado pelos clientes, os pontos que são importantes, estruturar isso para você ter o produto para oferecer para o cliente.

Mas em hipótese alguma você estaria descendo de caminhão para o porto por contêiner. Você estaria fazendo necessariamente a captação dessas cargas de caminhão até os terminais ferroviários e a partir daí você ir de trem até o porto. Essa é a lógica do projeto; ela não muda.

Eduardo Couto:

OK. Então, a ideia não é fazer uma parte de ferrovia, uma parte de caminhão. É fazer a partir do terminal que concentra, levar direto até o porto.

Paulo Basílio:

É exatamente isso. Talvez a confusão que se tenha tido é que a parte de caminhão é justamente na consolidação para a ferrovia. Ou seja, você tirar do interior para levar para concentrar no terminal ferroviário e a partir daí ir de trem.

Eduardo Couto:

E a distância de Campinas até Santos dá mais ou menos quanto de ferrovia? Você sabe isso de cabeça?

Paulo Basílio:

Aproximadamente 200 Km, 230 Km, 240 Km.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado.

Caio Dias, Santander:

Bom dia. Tenho na verdade duas perguntas. A primeira é ainda um follow-up sobre o projeto de contêineres e mineração. Queria ter um pouco mais de ideia de timing, quando a ALL planeja fechar o contrato e anunciar o início das obras de modificação na malha para poder atender esses projetos.

Eu entendo que contêineres devem estar mais adiantados que mineração, mas se mineração é algo que já podemos esperar para o começo de 2011 ou ainda as negociações são incipientes.

E a minha segunda pergunta é: dado o volume acumulado no ano na operação brasileira, apesar de a perspectiva para o 4T ser bastante positiva, para a Empresa atingir os 10%, eu entendo que o *guidance* dos 10% não é para o ano, é ao ano para um período de cinco anos, mas para a Empresa atingir um crescimento de dois dígitos no Brasil teria que colocar um crescimento extremamente forte no 4T, algo em torno de 22%, pelas minhas contas.

É plausível a gente acreditar que o 4T, o crescimento ano a ano vai ser dessa ordem? Eu estaria muito otimista? Vocês conseguem dar uma visibilidade para a gente?

Paulo Basílio:

O Rodrigo está falando “não” aqui para mim antes de eu me movimentar aqui na cadeira. Quando a gente olha para o ano, a gente continua com a mesma perspectiva que a gente tinha antes. O mais claro que eu posso ser é isso: a gente continua com a mesma perspectiva que a gente tinha, de manter nosso *target* de médio prazo, de dois dígitos de crescimento por ano. Então, acho que estamos otimistas com o 4T para continuar no

mesmo patamar que a gente acreditava antes. Então, o 4T realmente estamos muito otimistas, e será um 4T muito forte em crescimento de volume.

Acho que com relação à primeira pergunta, o Rodrigo está querendo fazer um comentário.

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Na parte de projetos, é claro que a gente não pode antecipar o timing. A gente tem como meta, e estamos bastante positivos que temos pelo menos um desses projetos para divulgar esse ano. Estamos trabalhando muito nos dois. Então, estamos avançando bastante.

É claro que vamos anunciar para mercado no momento em que a gente tiver todo o projeto amarrado, porque não fazemos nada para perder. Todo projeto que a gente coloca é projeto de crescimento, projeto para ser bem-sucedido, e vamos anunciar quando tiver nesse ponto, e eu posso te falar que estamos muito próximos.

Então, embora eu não possa te dar um timing, é o que eu posso te dizer por enquanto.

Caio Dias:

No projeto de contêineres eu entendo que o principal entrave para o fechamento de projeto é determinar o formato dele e as parcerias para consolidação. No de mineração qual é o principal obstáculos para o fechamento de projeto? É o CAPEX? É a divisão do CAPEX entre potenciais parceiros? Seria o acordo com a MRS para atingir o porto? Qual é o ponto de maior dificuldade na negociação?

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Você tem um ponto de porto, que nós ainda estamos olhando de perto qual seria a melhor alternativa, e a questão do CAPEX nós estamos discutindo. Mas a questão do CAPEX é algo que nós já temos outros casos neste sentido.

Paulo Basílio:

Caio, só complementando a resposta do Rodrigo, acho que a questão do CAPEX é obviamente importante, mas acho que o mais importante é você fechar a logística inteira, que é você ter exatamente a eficiência da união do porto com a ferrovia.

Você tem todo o Maciço de Urucum na região, que no final das contas, você tem que viabilizar o valor desse ativo. Então, o que nós estamos trabalhando agora é justamente ter a ligação mais eficiente com o porto. E isso é o que eu diria que é o ponto chave agora, é como você liga a ferrovia ao porto da forma mais eficiente possível, para poder conseguir levar o minério a um custo adequado, que viabilize o valor do Maciço de Urucum no interior.

Caio Dias:

OK. Muito obrigado.

Luciano Campos, HSBC:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é a respeito do projeto Rumo e também do forte crescimento do volume de açúcar desse trimestre. Queria saber se já tem alguma coisa correlacionada com isso. Você mencionou que alguns ativos já foram adicionados durante o 3T, queria saber se parte do volume transportado já nesse trimestre foi feito com ativos próprios da ALL e se isso impactou de alguma forma sua capacidade de transportar outros produtos, como soja, por exemplo, que teve uma forte queda.

E se você pudesse também, de forma mais ampla, complementar a respeito de potencial impacto que isso poderia ter também em seu *yield* para o trimestre em função do acordo com a Rumo, ou se isso passa de alguma outra forma em outra linha do DRE que não seja de *yield*. Obrigado.

Paulo Basílio:

Deixa eu responder a primeira parte da pergunta, Luciano, que é o seguinte: quando nós olhamos volume de Rumo, o volume de açúcar desse trimestre já tem volume da Rumo. Mas se você for pegar o volume total de crescimento de açúcar que nós tivemos, metade desse volume nós crescemos nos portos do Sul. Nós estamos tendo um fluxo grande de açúcar também, um crescimento grande de volume de açúcar principalmente no porto de Paranaguá.

Nesse trimestre acho que é uma tendência para frente, também, você ter cada vez mais volume de açúcar saindo por Paranaguá.

Quando você fala ativos da Rumo, a Rumo vai colocar basicamente três tipos de ativo. Ela vai colocar o material rodante, que são as locomotivas e os vagões. Ela vai implantar os terminais, tanto no interior quanto no Porto de Santos, para você melhorar a produtividade do ciclo. E você vai ter efetivamente investimento em via permanente e a duplicação, que é a hora em que você efetivamente dá o salto de volume maior por conta da produtividade que nós atingimos com essa duplicação.

Parte do material rodante já começou a entrar. Mais vagões e menos locomotivas. Acho que até o 1S11 nós vamos receber toda a parte de material rodante. A Rumo já começou a trabalhar na aquisição e na implementação dos terminais deles; inclusive vão fazer uma reforma bastante grande no terminal em Santos, de açúcar, que vai gerar uma produtividade muito forte para nós, que deve acontecer para o ano que vem.

E a duplicação é uma obra grande que nós vamos ter, que é coisa para dois, três anos. Então, tentando responder sua pergunta, sim, tem volume da Rumo; não, não é todo volume que está esse crescimento que é Rumo. Tem muito crescimento de açúcar no Paraná. Lembra que Rumo é dedicado a São Paulo. E de maneira alguma o volume da Rumo compete nos termos que nós desenhamos com projeto, com os volumes do Mato

Grosso, porque são volumes adicionais ao plano de perspectiva de volume de crescimento que nós temos de médio prazo, com um investimento e com um capital adicionado para poder endereçar esse volume.

Então, de forma sucinta: não, ele não compete com volume do Mato Grosso. O problema que nós tivemos nos fluxos do Mato Grosso foi por conta das chuvas em Santos. E grande parte do volume de açúcar que nós crescemos, crescemos no Paraná.

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Luciano, até para complementar aqui a resposta, acho que a lógica do contrato com a Rumo é bastante simples: ele é um *ramp up* com investimentos. Então, os ativos estão entrando, agora eles estão crescendo volume. Nós crescemos bastante volume em São Paulo e crescemos no Sul também em açúcar. E esse crescimento, lembra que nós partimos de um volume de 2 milhões de toneladas que nós já fazíamos no estado de São Paulo para um volume que vai chegar a 5 milhões de toneladas, mais ou menos, até você ter a duplicação pronta. E depois que você duplicou a malha até Santos, aí esse volume dá um salto para 9 milhões de toneladas.

Então, nós já começamos a ter. Obviamente não é um negócio que seja representativo quando você olha a Companhia como um todo. E obviamente que no volume de Rumo você tem o desconto que é o normal do mercado, que é o normal do contrato que nós temos com eles. Eles estão fazendo um investimento de R\$1,2 bilhão, que dá a eles o direito de transportar açúcar a uma tarifa menor.

Luciano Campos:

Rodrigo, só um *follow up* nisso aqui sobre *yields* também: vocês vão acabar, eu imagino – me corrija se eu estiver errado – transportando volumes que não são da Cosan nos ativos da Rumo, não no material rodante, mas nas linhas. Isso vai impactar *yield* de alguma forma também? Ou uma outra linha de custos, por exemplo?

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Não, todo o desconto que nós damos para a Rumo é tarifa.

Luciano Campos:

Pois é, mas no caso de você transportar material que não seja da Rumo, da Cosan no caso, que tipo de acordo que tem havido nisso, por exemplo?

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Neste caso, funciona igual. Você paga o *fee* e ele acaba saindo como outro *fee*. Não tem diferença, não.

Luciano Campos:

OK. Obrigado.

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Eu tenho uma pergunta aqui, do EF Jordânia, que mandou uma pergunta: “O atual governo e a substituta eleita há poucas semanas falaram agora da questão principal sobre a guerra cambial e a desvalorização do USD. A pergunta é se o USD voltar a subir, o lucro da Empresa pode aumentar ou não influencia?”.

Na verdade, não tem influência alguma, Jordânia, no nosso resultado. Quando nós pegamos o balanço da Empresa, nós não temos exposição cambial por política. Então, tanto na dívida quanto nas próprias eventuais operações de importação que nós fazemos de trilhos e tudo o mais, elas são “hedgeadas” e transformadas para Reais, de forma que nós não temos impacto. E as nossas tarifas também são em Reais. Então, o câmbio não tem impacto no nosso lucro.

Úrsula Monteiro, Brascan Corretora:

Bom dia a todos. Eu gostaria de fazer uma pergunta a respeito do projeto da Rumo. A Rumo divulgou que essa parte de cobertura do Porto de Santos ainda está em estudo de viabilidade. Eu queria saber se vocês sabem mais alguma coisa dessa parte, se vai sair mesmo, se já foi decidido ou se ainda está em estudo.

E a respeito do volume que vai ser transportado na malha da Rumo, de outros produtos. Tem algum impacto em *yield*, se esse volume vai ser bem relevante ou se no início vai ser mais o açúcar mesmo.

Paulo Basílio:

Úrsula, vou falar um pouco em relação à cobertura do *ship loader*, que a Rumo tem aquele projeto. Aí acho que você tem dois projetos, um maior, que é você realmente fazer uma cobertura fixa bastante grande, com um custo muito maior para você poder operar os navios, que é um dos desenhos.

Você tem outro projeto também que vai ser testado, e aí não só especificamente na Rumo mas em outros terminais em Santos, se é uma cobertura local apenas no porão do navio. Quer dizer, você cobre só o *ship loader* e o porão do navio. Porque muitas das chuvas que param o porto às vezes são chuvas muito finas, que mesmo com a chuva fina você para o carregamento por causa do porão, para não molhar a carga.

Então, você tem essas duas coberturas que estão sendo testadas. Você tem uma mais simples e mais barata, que é essa que nós vamos começar a testar em outros terminais em Santos, de grãos, no ano que vem. E tem essa com uma estrutura maior, mais robusta da Rumo, que eles estão fazendo os testes deles para ver em que momento isso fica viável.

Agora, com relação a sua outra pergunta, se eu entendi, a malha é da ALL. Inclusive, todos os investimentos que a Rumo faz em via não ficam separados para a Rumo utilizar e para a Rumo explorar. No fundo, quem faz a prestação do serviço é a ALL. E o acordo que nós temos com a Rumo envolve exclusivamente açúcar na bitola larga.

Este é o produto que nós definimos conjuntamente com a Rumo, que estaria sujeito às tarifas diferenciadas. A nossa obrigação de performance operacional é dedicada ao açúcar na bitola larga. As outras cargas que passam pelos trechos em que a Rumo investiu, mas que são de 100% de gestão da ALL não têm nada a ver com nosso acordo com a Rumo.

Úrsula Monteiro:

Isso eu entendi. Mas o ponto é: o volume dessas outras cargas já está crescendo como o da Rumo já está em processo, ou não? Por enquanto está só açúcar mesmo?

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Úrsula, o que eu tive dificuldade em entender é a relação, porque o nosso contrato com a Rumo é açúcar. Então, esse contrato com a Rumo é especificamente de açúcar, então nós vamos crescer no açúcar.

A hora em que nós tivermos a duplicação da malha pronta, obviamente esse projeto Rumo vai ter um impacto muito grande na produtividade das outras cargas. Mas isso acontece depois da duplicação da via até Santos, que é algo que acontece em três anos. Então, eu imagino que seja desse impacto que vocês esteja falando, não é isso?

Ou talvez, se você for olhar, quando nós olhamos não só as outras cargas pegam carona na produtividade que a Rumo está colocando no investimento, como nós tivemos um crescimento grande de açúcar na malha Sul, também da ordem de 50%.

Para te dar uma ideia, outras cargas também cresceram bastante, mas não relacionadas com a Rumo diretamente.

Úrsula Monteiro:

É isso mesmo, é este o ponto, Rodrigo. Era das outras cargas, que só vão acontecer a partir da duplicação que vai estar finalizada em três anos. É isso?

Rodrigo Barros de Moura Campos:

É isso mesmo.

Úrsula Monteiro:

OK. Muito obrigada.

Lucas Ferreira, JPMorgan:

Bom dia a todos. Uma pergunta simples e rápida: esse benefício que vocês tiveram de mais ou menos R\$50 milhões no CAPEX, é algo que vocês esperam continuar tendo nos próximos anos, é algo sustentável? Queria que vocês comentasse um pouco. Obrigado.

Rodrigo Barros de Moura Campos:

Lucas, nós temos mantido o CAPEX estável, e este acho que é um novo nível de CAPEX para a Companhia para frente.

Lucas Ferreira:

OK. Obrigado.

Operadora:

Senhoras e senhores, não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Paulo Basílio para as últimas considerações. Por favor, Sr. Paulo, pode prosseguir.

Paulo Basílio:

Queria primeiramente agradecer a todos pelo interesse na Companhia, na ALL. Agradecer o *call* e reafirmar nossa perspectiva bastante positiva, que nós estamos tendo tanto de 4T quanto para o ano que vem, de volume e rentabilidade para a Companhia.

Obrigado a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência sobre os resultados do 3T10 da ALL está encerrada. Desconectem suas linhas, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não refletirá nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."