

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da ALL – América Latina Logística, para discussão dos resultados referentes ao ano ao 1T05. Estão presentes hoje conosco os senhores: Alexandre Behring – Co-Presidente do Conselho de Administração; Bernardo Hees – Presidente; e Sérgio Pedreiro – Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que esse 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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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. Bernardo Hees, Presidente da ALL, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Bernardo, pode prosseguir.

Bernardo Hees:

OK, bem, vamos começar novamente agradecendo a participação de todos e o interesse na Companhia e ressaltando na página 2 o sumário financeiro do que foi esse primeiro trimestre da ALL, um trimestre bastante positivo em que nós conseguimos crescer nosso EBITDAR acima de 30%, mais uma vez atingindo R\$95,5 milhões nesse primeiro trimestre e nossa margem de EBITDAR pela 1ª vez superando 35% no primeiro trimestre, fechando em 36,1%.

Nosso volume ano contra ano teve um rendimento de 10% consolidado, em que pese, depois nós vamos comentar um pouco mais aberto, a operação do Brasil fechou mais do que a operação na Argentina, como vemos nosso volume de commodities agrícola cresceu acima de 11%, 11,5%, e nosso crescimento no segmento industrial foi de 10,8% em TKU que é a nossa métrica de volume.

Nosso yield médio também tem um crescimento expressivo de 6,7% no consolidado, aqui tem o efeito da desvalorização do Peso da Argentina, quando a gente abre as operações no Brasil você tem a parte de commodities agrícola

crescendo 14% e a parte industrial acima de 8% e, com isso tudo, a nossa receita líquida tem um crescimento de 14%, atingindo aproximadamente R\$306 milhões nesse 1T06 e nosso lucro líquido cresceu 18% atingindo R\$18 milhões no 1T06.

Então, um trimestre bastante positivo do ponto de vista de preço, de volume que se traduz em resultado tanto quando a gente olha o EBITDAR como quando a gente olha o lucro líquido. Quando a gente abre os negócios da Companhia para que se possa entender bem o que está por trás desse resultado financeiro, começando pela parte agrícola é um trimestre que, na verdade, se divide em dois, se divide nos meses de janeiro e fevereiro, ainda afetados pela safra de 2005, que como nós sabemos todos os problemas já comentados anteriormente e, a partir de março, quando se inicia a safra de 2006. Mesmo com essa divisão a gente vê que conseguiu crescer volume mais de 11% como eu já comentei, e nossa participação nos portos em que nós atuamos cresceu de 57% para 61%.

Como se pode ver também, nos gráficos da página 4, a gente vê que mantivemos um share bastante elevado em janeiro e fevereiro em todos os portos, em março o nosso share começa a cair principalmente em Rio Grande quando a safra nova entra, mas o nosso volume consolidado cresce bastante significativamente. Com isso tudo, o nosso negócio agrícola tem um trimestre positivo, de bom crescimento de volume e aí mais uma vez se mostrou acertada a nossa estratégia de contratos e de mercado spot quando a gente locou mais de 65% de nossa capacidade em contratos take or pay. Está se mostrando mais uma vez acertada quando a gente olha o mix de volume e de preço.

Nossa receita no negócio granel cresceu acima de 27%, atingindo R\$153,4 milhões no 1T, com um crescimento de yield significativo de 14%, quando comparamos ano contra ano. Com isso tudo nosso EBITDAR cresceu acima de 43%, e nossa margem superou os 50% no 1T06. O resumo do nosso negócio granel.

Quando olhamos o negócio industrial na página 6, a gente vê que nosso negócio industrial teve um crescimento de 11% de volume no primeiro trimestre, atingindo 1.370.000.000 de TKU, principalmente impulsionado pelo segmento intermodal, e nós estamos falando dos segmentos siderúrgico, alimentos, madeira, papel e celulose, e carga containerizada, seja frigorificada, seja container de carga geral, tudo isso puxou bastante nosso crescimento industrial, em que pese, você também já vê um crescimento nos segmentos tradicionais ferroviários, basicamente de combustíveis e de cimento.

A receita teve um crescimento da ordem de 20% no primeiro trimestre atingindo R\$83 milhões e o yield médio cresceu um pouco acima de 8%, e aí você tem o efeito não só dos repasses de inflação dos contratos existentes, como também de uma mudança de mix de produto com crescimento percentual da carga intermodal. O EBITDAR tem um crescimento significativo de 34% no primeiro trimestre superando 20 milhões nesse trimestre e nossa margem tem um crescimento na ordem de 4 pontos percentuais, atingindo 30,2, portanto nesse primeiro trimestre, também um trimestre de crescimento significativo de volume e de preço no segmento industrial.

As demais unidades de negócios da Companhia, o serviço na parte rodoviária, aí sim começa a aparecer os resultados da nossa estratégia de descontinuar operações não rentáveis e ter um foco claro nos corredores de operações dedicadas rentáveis como a gente já comentava em outros momentos, em outros trimestres da Companhia. Nosso EBITDAR no segmento rodoviário cresceu 186% no 1T, saindo de R\$500 mil no primeiro trimestre do ano passado para perto de R\$1,5 milhões no 1T06, e as operações dedicadas crescendo significativamente, eu acho que gostaria de destacar nova operação da Unilever que é também rodoviária que é um passo importante nessa direção de operações dedicadas rentáveis para a Companhia.

Eu acho que o destaque negativo do trimestre é sem dúvida o volume na Argentina. Nosso volume na Argentina cresceu, no primeiro trimestre é o mesmo, mas cresceu marginalmente 3,5% nesse primeiro trimestre atingindo perto de um bilhão de TKU. Em que pese o nosso market share na área de grãos cresceu significativamente, aumentando 13 pontos, saindo de 27% no 1T05 para 40% no 1T06, acho que foi bastante acertado por dois efeitos, por uma queda significativa na safra de milho e trigo que houve quebras bastante significativas na Argentina por excesso de chuva e, por esse mesmo excesso de chuva a safra de soja que na Argentina tem um cenário muito positivo, para 2006 ela começou bastante atrasada. Geralmente começa na 1ª quinzena de março e ela foi se iniciar na última semana de março, em que pese a gente já está tendo efeitos positivos agora em abril e nós vamos sentir isso no 2º trimestre nos volumes da Argentina, nós sofremos no 1T em termos de volume na Argentina com esse cenário agrícola adverso.

Também do ponto de vista de resultado, nós tivemos aumentos trabalhistas no final do ano de 2004, e que agora estão sendo repassados aos novos contratos de granel. Como efetivamente os volumes de granel não apareceram, a gente sofreu com o resultado significativamente já que a gente não conseguiu implantar, passar aos volumes da safra antiga, mas passamos os novos custos para a safra nova que está se iniciando a partir de abril, então esse seria o destaque negativo da Argentina nos nossos negócios.

Como sumário, como eu comentei, foi um trimestre bastante positivo e que nós mais uma vez conseguimos aumentar o nosso resultado da nossa EBITDAR acima de 30% com um aumento de volume significativo e um aumento de preço também bastante adequado. Com isso, eu gostaria de passa o Sérgio para ir pelos números. Por favor, Sérgio.

Sérgio Pedreiro:

Obrigado, Bernardo, bom dia a todos. Na página 8 vemos aqui o nosso resultado começando com a receita bruta consolidada, com um crescimento histórico de 26%, crescimento no 1T06 comparado com o 1T05 de 14% e, vale destacar, como já comentado pelo Bernardo antes, esse primeiro trimestre, naturalmente, tem janeiro e fevereiro ainda transportando safras de 2005, a partir de março a safra entra e a gente já sente uma melhoria de uma safra bastante mais regular em 2006, isso se reflete um pouco no nosso resultado de crescimento de receita.

O principal efeito, porém, se deve a desvalorização do Peso Argentino que, ano contra ano, desvalorizou 23%. Sem o efeito dessa desvalorização do Peso nosso crescimento de receita seria de 17%, e não 14% como estamos mostrando aqui, bastante em linha com a nossa expectativa de 18% para o ano. EBITDAR na página 9 cresceu bastante bem, eu estou falando de 32% no 1T06 contra o 1T05, com a expansão de margem de 5 pontos, bastante em linha com as nossas expectativas, indicando um bom ano de 2006 como a safra esperada já indicava.

Na página 10 nós vemos o EBITDA e, aí sim, no EBITDA um crescimento menor, um crescimento de 13% e uma redução de margem de 1 ponto, refletindo o aumento na despesa de aluguel de vagões. A partir de 2005, como já comentamos em outras oportunidades, a Companhia passa a ter volume significativo de frota contratada por cliente e alugada à Companhia.

No 1T05 a despesa com aluguel de vagões foi da ordem de R\$ 2,9 milhões, no 1T06 comparativamente essa despesa subiu para R\$15,7 milhões também em linha e refletindo o crescimento da frota, nós estamos hoje com quase 1.700 vagões de clientes alugados durante o primeiro trimestre, isso foi uma frota média de 1.300, 1.350 vagões, comparado com a frota média de 250 vagões no mesmo período de 2005. Isso é que nos leva e nós devemos ver isso de forma consistente no futuro da Companhia, trimestre a trimestre, ano a ano, crescendo a frota de vagão de cliente, crescendo o sistema de aluguel, crescendo também o nosso EBITDA, mas com uma redução de margem de EBITDA. Quando a gente olhar o EBITDAR antes do real a gente vai ver um crescimento consistente como a gente viu no slide anterior.

Na página 11 nós voltamos a ver um lucro líquido crescendo 18% e fechando em R\$18 milhões, refletindo não só o crescimento de receita e de EBITDA, mas também uma redução das despesas financeiras, e fechamos o trimestre já com uma alavancagem um pouco acima, nós estamos com uma alavancagem no final de 2005 de 0,2 vezes, agora no final de 1T06 com 0,5 vezes, eu achei que o sazonal naturalmente na entressafra, entre novembro e dezembro e final de março é um período de alto investimento e de preparação para a próxima safra, com a geração de caixa um pouco menor, refletindo também o período de entressafra e coincide com o período de pagamento de dividendos de lucro de capital próprio, que leva esse efeito meramente sazonal, a Companhia continua de fato com uma estrutura de capital, com excesso de caixa, a Companhia começou também em preparação para possíveis aquisições.

Então, nós terminamos agora o primeiro trimestre com estimativas de forte crescimento de safra, principalmente na região Sul do Brasil, o crescimento de safra para o Brasil como um todo deve ficar em torno de 7-8%, mas muito concentrado e dado que no Sul a gente vem de um ano 2005 com uma queda muito forte, um crescimento bastante mais forte no Sul, da ordem de 50%. Terminamos o trimestre preparados para esse crescimento, com uma adição de 700 vagões à nossa frota, com mais 300 vagões entrando ao longo do ano, uma frota de locomotivas também já preparada para a safra, nós estamos confiantes na perspectiva do ano.

Como é do conhecimento de vocês, no final de março fizemos uma oferta para aquisição da Brasil Ferrovias, o nosso interesse é nas duas malhas, uma malha de bitola estreita do Mato Grosso do Sul ao Porto de Santos, uma malha mais bitola larga que sai do Mato Grosso também para o Porto de Santos cobrindo a região de São Paulo, é uma malha estratégica e contígua à nossa, e por isso nós temos bastante interesse, nesse momento nós não temos nada de concreto para ser divulgado com relação a negociação. Obrigado.

Bernardo Hees:

Estamos abertos para eventuais perguntas.

Luiz Otávio:

Bom dia a todos, eu queria saber se vocês ainda mantêm o hedge que vocês fizeram para as operações na Argentina.

Sérgio Pedreiro:

Sim, nós mantemos, nós fizemos no final do ano passado preparando para 2006 o hedge contra a desvalorização do Peso, e de toda a nossa posição de patrimônio na Argentina e também de resultados esperados, mantemos sim.

Luiz Otávio:

OK, obrigado.

Felipe Leal, Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Eu vi agora no resultado do 1T que vocês já passaram a mostrar a contribuição da Santa Fé Vagões nos resultados, que tipo de perspectiva vocês têm para esse negócio para o restante do ano e para os próximos anos?

Sérgio Pedreiro:

Bom dia. Com relação à Santa Fé, é uma operação que está bastante incipiente, a Companhia pegou os primeiros vagões em janeiro, está produzindo hoje num ritmo de dois vagões/dia, significa 40 vagões/mês, nossa expectativa é trabalhar com esse ritmo de entrega até o final do plano, então ela deve, como você vê, no primeiro trimestre, ela tem praticamente uma margem zero de lucro bruto, com o crescimento do volume ela passa a ter uma margem positiva diluindo os custos fixos, mas é uma operação de margem bastante mais apertada.

E acho que é importante mencionar que é uma operação que não tem o objetivo de ser uma fornecedora cativa da ALL, ao contrário, a ALL tem uma participação pelo fato de ter contribuído as antigas instalações da oficina de Santa Maria que não estavam sendo utilizadas. Nós temos uma participação de 40%, a empresa indiana tem 60% e vai fornecer de forma independente para todos os clientes no Brasil e na América Latina.

Felipe Leal:

Obrigado.

Roberta Kosaka, Schroders:

Bom dia, eu queria algumas informações a respeito de safras, eu vi que vocês deram um guidance na faixa de 7% a 8% para crescimento de safra Brasil, 50% na região Sul, está um pouquinho abaixo do que no começo do ano quando, eu acho que no último Conference Call que vocês fizeram, então eu queria ter uma idéia de como é que vocês acham que vai se comportar a questão do frete, ou seja, como é que vai se dar o repasse do frete esse ano, se vocês esperam que vai ficar acima ou em linha com a inflação.

Eu queria saber se considerar um crescimento de receita líquida na faixa de 20% a 23% se vocês acham que está OK ou se estaria muito otimista, e o que a gente pode esperar para margem EBITDAR este ano?

Bernardo Hees:

Bom dia, Roberta, eu vou começar com a primeira parte da sua resposta de safra, depois eu passo ao Sérgio. Na parte de safra, você tem razão quando se olha a expectativa Brasil está um pouco menor do que tinha sido previsto no começo do ano e aí basicamente pelas quebras que aconteceram nos Estados de Mato Grosso e Goiás, no final da safra, no final da colheita houve um excesso de chuvas em torno do começo de março até começo de abril e com isso prejudicou um pouco as safras do Mato Grosso e de Goiás que tinha uma expectativa em torno de 17 a 18 milhões de toneladas, hoje está se falando em torno de 14 a 15.

Com isso a safra Brasil que nós avalizávamos em torno de 57 a 58 milhões deve estar na faixa entre 53 a 54 milhões. Isso, no nosso caso, o impacto é bastante menor por duas razões: 1º porque o crescimento no Sul do Brasil foi expressivo tanto no Estado do Mato Grosso do Sul como no Estado do Paraná, como no Estado do Rio Grande do Sul, que é sem dúvida o maior crescimento percentual dada a situação no ano passado, não é? Então o índice de crescimento é bastante expressivo.

A 2ª coisa também que foi bastante positiva, eu comentei um pouquinho na minha apresentação, é que os contratos que nós estabelecemos, alguns deles, foram no Mato Grosso, por exemplo, Bunge, por exemplo, Inlogs, com isso mesmo o volume de safra do Mato Grosso tendo caído, nós já tínhamos travado um volume significativo em contratos, o que nos permitiu ter uma posição mais confortável esse ano.

Quando você pergunta quanto a preço, eu acho que os repasses de inflação foram bastante bem realizados nos contratos, nos permitindo até ter alguns ganhos reais como mostrado no yield médio que tivemos no primeiro trimestre e agora você tem também o advento da entrada de duas commodities que tendem a nos ajudar ao longo do ano: primeiro a safra de açúcar vem bastante forte; segundo, você vai ter um excesso também da produção de milho no Brasil por

conta do fato de que o consumo de milho no mercado interno esteja menor por toda a questão da gripe aviária e tudo, você tende a ter uma exportação de milho, o que não é tão comum em outros anos no Brasil. Isso também tende a nos ajudar ao longo desse tempo.

Por tudo isso, eu diria que o preço estabelecido atual tende a se manter estável, mesmo com a quebra no Mato Grosso, mas o crescimento no Rio Grande do Sul e a entrada do açúcar e a entrada desse volume de milho para exportação tende a manter o preço estável.

Roberta Kosaka:

Só uma dúvida antes de a gente proceder com receita e margem. A gente está com algumas reportagens falando da dificuldade dos pequenos agricultores por conta das últimas safras que foram ruins, eles estariam sem capacidade de financiamento e, portanto, a próxima safra de 2007 poderia ser menor do que você está imaginando. Eu queria saber se no caso da ALL esse impacto é menor, dado que vocês fecham contratos com grandes clientes e que, portanto, são menos suscetíveis a esse tipo de crise financeira. Eu queria só saber se estou com o raciocínio certo ou se esses grandes produtores acabam sendo prejudicados da mesma maneira.

Bernardo Hees:

Roberta, o seu raciocínio está correto, eu acho que você pode lembrar mais duas coisas além do que você comentou: 1º que o nosso market share ainda é baixo, a gente ainda tem espaço de crescimento de share quando você olha pico de safra, segundo trimestre e terceiro trimestre. Bom, claramente, independente do que aconteça nessa questão do produtor, você tem ainda espaço de crescimento do ponto de vista de share, 1º ponto. 2º ponto: esses produtores com quem fechamos contratos, por exemplo, Bunge, Cargill, COAMO, Inlogs, Seara, e tantos outros, são também os produtores que vão financiar o produtor, além do Banco do Brasil. Hoje, boa parte da safra brasileira é financiada por via privada diferentemente do passado, de cinco, dez anos atrás. Então, com isso, todo esse movimento e tudo mais, certamente esses produtores vão refinanciar, eles vão colocar, porque eles precisam desse produto.

Roberta Kosaka:

OK, e em relação à receita e à margem?

Sérgio Pedreiro:

Roberta, o nosso guidance de receita continua o mesmo. Nós esperamos crescer volume da ordem de 12 a 14%, receita 18%, em termos de margem de EBITDAR nós fechamos 2005 com 44% de margem de EBITDAR e com certeza devemos ter uma pequena expansão para 2006.

Roberta Kosaka:

OK, está ótimo. Obrigada.

Eduardo Hayama, Pactual:

Bom dia. A minha pergunta vai um pouquinho na linha do da pergunta do Felipe em relação à Santa Fé, só para entender um pouquinho, que tipo de ganho vocês estão obtendo na negociação com os vagões, vocês estão percebendo esse ganho, tem que botar um pouco mais de pressão nos outros fornecedores, tendo em vista aí que a demanda está sendo grande, se está havendo algum tipo de ganho no sentido de baixar o preço.

Nesta questão em relação à Santa Fé, se podemos estar imaginando, futuramente, não agora a curto prazo, mas futuramente, talvez uma venda aí igual a que vocês fizeram no caso da Terlog quando já maturou o projeto.

Sérgio Pedreiro:

Boa pergunta, olha só, sem dúvida o mercado de compra de vagões é um mercado competitivo, ele já está mais competitivo desde 2004, 2005, muito antes da entrada da Santa Fé, a entrada da Santa Fé vem nesse sentido e ajuda a manter esse mercado competitivo. A gente vê uma pressão no preço do vagão muito menor do que a gente já teve em outros momentos, então nós estamos comprando graneleiros de 800 toneladas num preço que está em torno de 60, R\$70 mil - bastante estável - se você olhar o nosso histórico. Então sem dúvida nenhuma é um fator positivo, o nosso objetivo ao formar essa joint venture, de fomentar a indústria exatamente trazer mais players e manter um mercado eficiente e competitivo no fornecimento de vagões.

A possibilidade de a gente em algum momento vender a participação existe, o nosso objetivo não é, ao entrar na fábrica de vagões, ou entrar nos terminais como foi o caso de Terlog, não é o objetivo de gerar oportunidades nesse sentido, nos terminais a gente sempre entra buscando otimizar o fluxo criando pulmões que dão mais eficiência ao escoamento da carga, a fábrica de vagões de novo o objetivo é fomentar a indústria, naturalmente, ao dizer isso, a gente tem uma oportunidade de participar, em algum momento (...) isso não deixamos de acompanhar as oportunidades.

Eduardo Hayama:

Está ótimo então, obrigado.

Bernardo Hees:

Somente gostaria de agradecer em nome da ALL o interesse em vir aqui. Eu, o Sérgio, e o Alexandre estamos à disposição para eventuais esclarecimentos e perguntas que houver no futuro. Muito obrigado e um bom dia a todos.

Sérgio Pedreiro:

Obrigado.

Operadora:

A Conference Call da ALL está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.