

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da ALL – América Latina Logística, para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2006. Estão presentes hoje conosco os senhores 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:

Bom dia a todos, gostaria de agradecer o interesse e a presença dos senhores nessa conferência sobre o resultado que realmente nos dá satisfação estar apresentando esse resultado no 2T, fechando um bom 1S da Companhia, e a forma como vamos fazer a apresentação. Eu vou comentar os resultados da América Latina Logística e os seus negócios, o Sérgio vai apresentar os gráficos numéricos e todos os comentários sobre a estrutura de capital e, ao final da apresentação eu faço um relato de como está o processo de integração e os comentários sobre a aquisição de Brasil Ferrovias. Como os senhores podem ver, na apresentação na página 2, é um resultado importante o crescimento da

EBITDAR acima de 25% no 1S, assim superando R\$274 milhões, sendo que nossa margem EBITDAR cresceu 4,7 pontos, atingindo 45,5% nesse 1S, que é um resultado bastante bom em que pese o nosso aumento de volume cresceu na ordem de 9,0% atingindo um pouco acima de 10 bilhões de TKU no 1S06.

E é interessante a gente conceituar esse crescimento que é um crescimento importante do ponto de vista de ganho de preço pela Companhia, de ganho de *yield*, e importante também do ponto de vista de nós mantermos o custo bastante controlado tanto em relação ao aumento de volume como em relação ao 2005.

Importante resultado também de volume, dado ao que nós tivemos de programa em maio que os senhores acompanharam que foi a interrupção dos estados de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, pelo protesto dos agricultores, e a interrupção da nossa via no Paraná também em maio, pelo mesmo protesto em relação às políticas agrícolas e à taxa de câmbio.

Mesmo com esse efeito que nos levou a uma interrupção de aproximadamente 20 dias nos principais fluxos do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Norte do Paraná, mesmo com isso nós tivemos um trimestre de crescimento de volume acima de 8%, e um crescimento de EBITDAR acima de 22% no 2T06. Certamente se nós não tivéssemos tido esse efeito, nós teríamos tido um resultado ainda melhor, mas é um bom 1S.

Dado esse cenário, eu acho que a gente conseguiu se adaptar a isso, nós tivemos bastante mais volume no Rio Grande do Sul, bastante mais volume em carga industrial para compensar esse efeito. Com esse bom crescimento de preço e com esse bom controle de custos, nós tivemos um crescimento de volume que eu chamaria de apenas adequado, nós atingimos um bom resultado de semestre. Nosso lucro líquido teve sim um crescimento expressivo acima de 97% e atingiu R\$97,6 milhões, crescendo 130% no 2T06.

E, por último, dos grandes *highlights* da Companhia o processo da Brasil Ferrovias foi concluído com sucesso em junho, e a integração está andando conforme planejada para ser concluída no 1T07. Quando olhamos os negócios vamos começar com a parte agrícola.

Nosso mercado agrícola teve um crescimento de 10% no 1S06, superando 5 bilhões de TKU em torno de 8,5% no 2T06, e esse processo se deu em que pese os protestos já comentados que interromperam em torno de 25%, 25 dias as rodovias do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, e interrompeu a nossa malha no Paraná, principalmente em Apucarana e Maringá, no norte do estado do Paraná, em torno de 20 dias de interrupção.

Mesmo com isso, nosso EBITDA cresceu 27% no 1S crescendo 2 pontos de margem em torno de 20% no 2T. O grande destaque desse crescimento sem dúvida é o aumento nos volume de soja e aí você tem todo o efeito da recuperação do Rio Grande do Sul, que nós lembramos que no ano passado foi severamente afetado pela seca, teve um ano realmente de drástica redução de volume e esse ano tem uma recuperação muito forte, eu acho que a gente soube tirar proveito bastante expressivo disso, e a gente consegue ver isso na página 4 nos crescimentos de volume nos portos e no crescimento do nosso *share*.

Nosso *share* no 2T06 cai de 65% para 55%, justamente por isso que o volume do Rio Grande do Sul cresceu bastante mais que isso, o que é uma coisa boa, não é uma coisa ruim, e é para o 2T de ano é o maior *share* que nós já tivemos.

Geralmente, nos 2T e 3T dos anos, a gente não superava 50%, a gente conseguiu superar pela primeira vez, em safras normais, excluindo o ano de 2005 com o problema do Sul, a gente tem uma boa participação com o crescimento da ALL nos portos da ordem de 17%.

Na parte industrial a gente tem que separar em duas histórias: tem a parte de combustíveis que também foi afetada, tem as interrupções dos agricultores, já que você não teve um fluxo de combustíveis para caminhões que não estavam circulando. E também todo o nosso abastecimento do norte do Paraná foi afetado, e você tem todos os fluxos entre as grandes cidades, e os fluxos intermodais que, aí sim, teve um crescimento acima de 15%.

Então eu acho que é um bom semestre da carga industrial, crescendo em torno de 9% de volume, em torno de 7% no 2T06, sendo que seu EBITDA cresceu acima de 25% no semestre superando R\$60 milhões, crescendo mais de 20% no 2T com margem de EBITDA superando 47%, sendo afetado, sim, no 2T teve uma paralisação de maio, principalmente as cargas de óleo, combustível, e álcool para mercado interno e exportação.

Os grandes destaques positivos do negócio são os contínuos crescimentos das cargas intermodais e aí estamos falando de alimentos, madeira, papel e celulose, containeres e siderúrgico.

Nosso negócio rodoviário continuou a sua curva do 1T de ganho de resultado, a gente já mencionava isso no *call* do 1T, o EBITDA fecha um crescimento acima de 200%, quando se compara semestre contra semestre, atingindo já R\$3 milhões, e a margem EBITDA já supera 5%, que é também a nossa previsão.

Eu acho que os fatos positivos são os ganhos de novos contratos e fluxos, e aí como destaque nós teríamos a Unilever, a AmBev, e a Bosch, que realmente já estão se materializando dentro de nosso negócio.

E o nosso negócio na Argentina tem uma história no 2T bastante diferente do 1T. A gente vai lembrar que nós tivemos um 1T ruim na Argentina, de fraco crescimento e de baixo ganho de *yield*, o 2T já mostra um crescimento bastante mais expressivo, nós crescemos acima de 8%, terminando um volume no 1S acima de 6%, já superando 2 bilhões de TKU, e nossa receita cresceu mais de 10% atingindo 103 milhões de pesos, com um ganho de *yield* já também superior a 4%. Nosso EBITDAR na Argentina, que não tinha crescido no 1T, ele agora, sim, atinge um crescimento de 19% no 1S, superando 27 milhões de Pesos, crescendo 48,7% no 2T do ano, e a gente vê a curva de nossos indicadores, principalmente os operacionais na Argentina, com expressivos ganhos.

Eu queria destacar dois aqui: um é consumo de diesel e outro é disponibilidade de locomotivas, o que nos faz crescer, como nós falamos na Argentina, um fluxo de capitais e investimentos bastante menor.

Eu acho que esse dá o resumo do que é o negócio do que foi esse 2T, um trimestre positivo em que pese que nós enfrentamos a adversidade grande em maio. Vou passar para o Sérgio para os gráficos e depois eu volto para comentar o processo de transição da Brasil Ferrovias.

Sérgio Pedreiro:

Bom dia, falando sobre o nosso resultado na página 7, nós vemos o crescimento de receita no 1S06 contra o 1S05 um crescimento de 13%, claramente impactado aqui pela questão que o Bernardo comentou, da interrupção e de fluxos em maio, e também pelos efeitos de a ALL Argentina com a desvalorização do Peso, e também o efeito da descontinuação de serviços não rentáveis, na atividade de serviço de transporte rodoviário. Esses dois efeitos juntos, o rodoviário e a Argentina, tiraram mais ou menos 5 pontos desse crescimento então isso fecha o 1S crescendo 13% em receita.

Na página 8, a gente vê o crescimento de EBITDAR que ficou em 25% 1S06 contra o 1S05, é importante destacar também a expansão de margem de EBITDAR, a gente vê a margem expandindo quase 5 pontos nesse período, na tendência que a gente tem visto historicamente.

No próximo quadro a gente vê o EBITDA, e a gente tem comentado, eu acho que é sempre bom lembrar, a diferença do EBITDA para o EBITDAR, nós estamos falando do caso do EBITDAR, antes das despesas relacionadas com aluguel de vagões, desde 2005 nós temos feito volumes da ordem de incremento de 1.000 vagões por ano, vagões comprados pelos clientes, e alugados, portanto gera uma despesa de aluguel.

Mas o que estamos vendo aqui é o EBITDA após esta despesa, naturalmente crescendo a frota alugada, cresce a despesa de aluguel e você vê ser feito uma expansão de margem de EBITDA muito menor do que a expansão de margem de EBITDAR, que nós vimos 5 pontos na expansão da margem de EBITDAR, e nós estamos vendo aqui apenas um ponto.

A tendência no tempo é que essa diferença aumente e a gente vai continuar a ver um crescimento consistente de EBITDAR e expansão de margem também e no EBITDA a gente deve ver uma margem com uma expansão muito pequena ou sem expansão, até com crescimento da frota começar a reduzir a margem de EBITDA.

O lucro líquido, na página 10, nós temos um efeito de um crescimento praticamente dobrando o lucro líquido, e isso reflete aqui naturalmente o efeito da performance operacional no crescimento de EBITDA e tem também, favorável nesse crescimento, um efeito muito menor de desvalorização de câmbio, Peso versus Real, que em 2005 foi muito maior e afetou muito mais o nosso resultado do que em 2006.

Na página 11 aqui a gente vê o histórico de alavancagem da Companhia, dívida líquida e EBITDA, até 2001 a Companhia se alavancou e, a partir daí, se desalavancou, quando a gente vê os números de 2004, 2005, claramente acumulando muito caixa, se preparando para a aquisição da Brasil Ferrovias, e a gente vê aqui no 1S volta a alavancagem, esse número aqui é dívida líquida, sobre o EBITDA dos últimos 12 meses, e reflete agora na estrutura de capital já com toda a dívida da Brasil Ferrovias.

E esse número daqui, esse 4,1, vai caindo daqui para frente, a gente deve fechar o ano entre 3,5 e 4,0, abaixo de 4,0, e a partir daí continua caindo. Em 2007 a dívida líquida continua aumentando e você já tem aumento de EBITDA porque esse número cai, a partir de 2006 tem redução de dívida líquida então esse número volta para um patamar mais equilibrado. Com isso, o Bernardo vai comentar agora a integração do Brasil Ferrovias.

Bernardo Hees:

Obrigado, Sérgio. Bem, todos acompanhamos, também nós divulgamos e fizemos um *call* após a conclusão do *deal*, todos o processo de autorizações governamentais e o processo da incorporação das ações foi concluído com sucesso em 16 de junho, como comentamos naquele momento, nós separamos um grupo de 20 colaboradores nossos de primeira linha para conduzir o processo da integração que estão *full time* em Campinas em toda a malha da Brasil Ferrovias, eles junto com toda a direção e as ações que nós tomamos e já

conseguimos, e foi a primeira medida tomada que é a parte mais dura, que é a parte de reestruturação do quadro de colaboradores da Brasil Ferrovias.

Realmente havia uma situação de muito mais gente, de muito mais colaboradores do que o efetivamente necessário, dado a sua produção, um processo difícil, um processo duro, não é um processo que agrada a ninguém, mas é extremamente necessário que se faça, e se faça com rapidez.

Eu acho que a gente conseguiu fazer essa redução com sucesso e o mais importante é não ter tido nenhum impacto na operação e se fazer as coisas com transparência, respeitando as pessoas e os profissionais lá colocados na Brasil Ferrovias. Então, com isso nós reduzimos de 4.500 para 2.000 colaboradores, nós realmente não esperamos que haja uma grande melhora de volumes e receitas, é de ficar em linha com 2005 é a Brasil Ferrovias, até porque é o 1S dela, ela fez menos volume e a receita caiu ano contra ano, e agora a gente está prevendo uma recuperação para que se fique em linha e deve se ter uma melhora marginal de EBITDAR, dado que se tenha esse ajuste de custo.

Os custos da reestruturação da Brasil Ferrovias vão ficar na ordem de R\$400 milhões, e os investimentos da Brasil Ferrovias desse ano não vão superar R\$250 milhões, sendo que disso R\$150 milhões já haviam sido realizados no 1S06.

É importante lembrar que as metas e os objetivos das Companhias ALL e Brasil Ferrovias permanecem separados até o final de 2006, e que nós vamos estar operando, sim, integrados e com um objetivo, um orçamento, e um conceito de unidade de negócio, de unidade de produção único a partir do 1T07.

E é importante que se diga também que o processo de *turnaround* e o processo de recuperação da base da Brasil Ferrovias estão apenas no início. Se tem hoje um nível de risco, um nível de acidente, um nível de produtividade operacional dos ativos bastante baixos, tem muito o que fazer, às vezes as pessoas me perguntam se o processo está concluído, o processo está começando.

Então o nível de risco que se tem, o nível de dedicação e trabalho que se tem que ter para trazer aquela Companhia para o nível que nós queremos é ainda bastante duro e com elevados riscos e nós acreditamos que esse processo vai levar de dois a três anos, é importante que se ressalte isso dado a situação em que está a Brasil Ferrovias hoje.

Com isso nós estamos disponíveis para eventuais perguntas ou esclarecimentos que houverem.

Ivan Fadel (Credit Suisse):

Bom dia Bernardo, bom dia Sérgio, a primeira pergunta é com relação aos R\$400 milhões de custos de reestruturação, queria só relembrar o *breakdown* disso aí é quanto disso já apareceu no 2T, quando disso já foi gasto, qual a parte disso já foi gasto. Obrigado.

Sérgio Pedreiro:

Bom dia Ivan, tudo bem? Olha só, os R\$400 milhões, boa parte disso, da ordem de R\$200 milhões, R\$240 milhões, é relativo à rescisão de pessoal, e então isso é a maior parte. Você tem, da ordem de R\$150 milhões, que é ajuste de capital de giro, nós estamos pré-pagando adiantamentos de clientes que estavam muito caros, nós estamos regularizando pagamentos de fornecedores que estavam atrasados, então isso aí, no que pese que não vai gerar uma despesa. Vai absorver uma coisa da ordem de R\$150 milhões de caixa. Isso é o que forma o grosso dos 400.

Parte disso já aconteceu, na parte de rescisão algumas coisas já foram homologadas ainda em junho e aparecem no resultado, parte foi homologado depois de junho e vai aparecer nos resultados para frente.

A parte de clientes a gente praticamente já pré-pagou tudo o que a gente queria pré-pagar, a parte de fornecedores nós estamos ainda negociando essa regularização. Além disso, do ponto de vista de caixa, a gente vai ter ainda a parte de CAPEX, são R\$250 milhões para um total próximo de R\$700 milhões de caixa necessário no processo de Brasil Ferrovias.

Ivan Fadel:

Está ótimo, e a segunda pergunta, passados aí talvez três, quatro meses de trabalho lá na Brasil Ferrovias, o que mudou, algum tipo de *guidance* em relação ao que dá para afirmar em relação ao crescimento de volume da Brasil Ferrovias de 2007 para frente, e também em relação às tarifas, já deu para perceber que uma parte das tarifas teve aumento de preço na Brasil Ferrovias, o quanto ela ainda estaria defasada em relação ao desconto que a ALL pratica com caminhão, se tem mais espaço para aumentar, além do aumento da ALL, a tarifa.

Sérgio Pedreiro:

Ivan, do ponto de vista de tarifa, quer dizer, os contratos são anuais, então a gente vai começar a ver efeito em mudança de preço a partir de 2007. A partir de agora, do mês de outubro, novembro, acertamos com os clientes que precisamos renegociar os contratos a base de preço para '07.

Se você pensar do ponto de vista de desconto em auto ou caminhão tem espaço para melhorar para Brasil Ferrovias, tem, e a gente acha que talvez uns 5% ou alguma coisa assim, é um *gap* de preço quando a gente vê o que é preço de mercado, que é o de exportação, cambial e os preços praticados.

Do ponto de vista de volume, se eu pensar em crescimento de volume de 2007 para frente, a gente sempre gosta de olhar isso, Ivan, numa média de três anos, numa média de cinco anos, e a gente acha que a Brasil Ferrovias vai ficar numa faixa de 12% a 15% de crescimento de volume, a média composta para o período.

Talvez no começo a gente tenha um crescimento um pouco maior, mas se você pensar num crescimento consistente, sustentável para períodos assim de médio prazo, três a cinco anos, vai ficar nessa faixa.

Ivan Fadel:

Ótimo, excelente, muito obrigado.

Luiz Otávio Broad (Agora Senior Corretora):

Bom dia a todos, eu queria voltar à pergunta das despesas de reestruturação, principalmente as indenizações de R\$240 milhões da Brasil Ferrovias que não ficou claro para mim como é que isso está sendo reconhecido em resultado, se pegar o resultado do 2T da Brasil Ferrovias comparando com o 1T, não estou conseguindo enxergar o que já teria entrado de despesas de demissões, e também o que pode esperar para julho. Com R\$240 milhões a gente não consegue ver isso, eu queria saber mais com detalhe quanto que foi no 2T, quanto é esperado para o 3T.

Sérgio Pedreiro:

Olha só, é importante você pegar o balanço de Brasil Ferrovias e dar uma olhadinha que tem uma nota que fala sobre o balanço de abertura, porque nós fizemos uma provisão no balanço de abertura que é o balanço de 31 de maio, aonde nós já provisionamos todas essas despesas uma vez que já tinha sido tomada a decisão de fazer a redução de pessoal, então foi feita a provisão.

Se você pegar o DRE do mês de junho, você não vai ver passando pelo DRE, isso vai ser jogado contra a provisão que já está lá no balanço de abertura. E no ITR tem uma nota que detalha tudo depois provisionado no balanço de abertura, tudo que foi provisionado, seja para clientes, fornecedores, demissão, e assim por diante.

Luiz Otávio Broad:

Quer dizer que na prática essas despesas não passam por resultado, é isso?

Sérgio Pedreiro:

Ela não vai passar pelo resultado a partir de junho, quando você faz o balanço de abertura você provisiona, isso conta resultado, naturalmente ela passa no resultado, se você pegar o resultado do ano ela passa no resultado do ano, ela não passa no resultado de junho para frente.

A gente fez um balanço de abertura em 31 de maio e jogamos tudo isso lá provisionado, não só essa parte, tudo o que tem tinha provisões a menor na parte de passivos fiscais, passivos trabalhistas, tudo isso foi provisionado e está bastante detalhado no balanço, tem uma nota que abre linha a linha o que foi provisionado.

Luiz Otávio Broad:

O ITR da Brasil Ferrovias.

Sérgio Pedreiro:

Isso.

Luiz Otávio Broad:

Ta. Outro ponto seria a parte da ALL em si, de custos e despesas, a gente observou uma redução grande nos custos e despesas, tanto com relação ao 1T quanto com relação ao 2T do ano passado. Vocês teriam uma nota no release de vocês comentando transportes intermodais, vocês reduziram rotas não-rentáveis?

Eu queria entender se esses custos e despesas aqui do 2T06 eles seriam recorrentes daqui para a frente, somente a parte de despesas teve uma queda de 41% sobre o 2T do ano passado. O que aconteceu para essa queda tão grande, a gente pode ver para frente se é a manutenção desses custos.

Rodrigo Campos:

Luiz, Rodrigo Campos, gerente de RI, tudo bem?

Luiz Otávio Broad:

Tudo bem, Rodrigo.

Rodrigo Campos:

Luiz, é o seguinte, a redução dos custos está focada principalmente em dois pontos. Primeiro você teve uma redução do volume de serviços rodoviários, por exemplo, se você olhar lá no relatório abertura da unidade de serviços rodoviários, o custo de serviços prestados caiu coisa de 8,5 milhões, uma redução de despesas. Isso impacta basicamente nas linhas de custo de agregados e terceiros, na linha de combustível rodoviário e na linha de outros que são principalmente os custos logísticos atrelados a despesas rodoviárias.

E, além disso, você teve a redução da ponta rodoviária, você teve a paralisação em maio que fez com que os fluxos de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, da região Centro-Oeste ficassem mais de um mês parados, ou seja, a ponta nesses fluxos diminuiu bastante.

Então, quando você olha para frente, esses custos rodoviários vão se recuperar a partir do momento em que a unidade de serviços rodoviários voltar a crescer em volume. Então você tem naturalmente o custo acompanhando o crescimento da receita, e na parte intermodal a gente espera que, para os outros anos ou para os outros trimestres, ou mesmo para o 1T do ano que vem, você tenha uma composição de intermodalidade mais parecida do que foi o 2T05.

Então, esse 2T, em termos de distribuição intermodal, foi atípico. É importante dizer também que obviamente quando você tem essa ponta rodoviária no custo você acaba tendo a receita dessa ponta rodoviária também quando você faz um *mix* maior de intermodalidade.

Luiz Otávio Broad:

E com relação a despesas isso também foi observado essa redução forte nas despesas, tem relação com isso que você falou?

Rodrigo Campos:

As despesas, o 2T05 se você olhar no ano ficou acima do ano, no 2T05 ele teve operações de follow-up, você teve vários custos extraordinários, o 2T06 está mais em linha com o que a gente espera.

Luiz Otávio Broad:

Mesmo com relação a 1T06 as despesas também tiveram uma redução.

Rodrigo Campos:

Sim, no 1T06 você vê as notas você teve as despesas relacionadas a Brasil Ferrovias.

Luiz Otávio Broad:

Com relação às despesas, especificamente, você pode trabalhar o patamar aí do 2T, e com os custos subindo à medida que você recupera os volumes, não é, e ponta rodoviária.

Rodrigo Campos:

Exatamente.

Luiz Otávio Broad:

Só uma outra pergunta com relação à expectativa de crescimento do volume transportado da ALL, para esse ano vocês têm alguma alteração ou vocês estão mantendo a meta de crescimento?

Rodrigo Campos:

Luiz, nós estamos prevendo 2006 em linha com o que foi essa primeira metade do ano da ordem de 10% de volume e, claramente, você tem o efeito, que a gente já viu no 1T, das interrupções, e você tem um mercado mais fraco do ponto de vista do preço das commodities e do câmbio, então, quer dizer, tem espaço para crescer volume mas se traduz também no sacrifício de preço de margem, então isso deve ficar em torno de 10%.

Luiz Otávio Broad:

2S ou do ano?

Rodrigo Campos:

O ano.

Luiz Otávio Broad:

O ano crescer 10% em volume?

Rodrigo Campos:

Isso.

Luiz Otávio Broad:

Está OK. Muito obrigado e parabéns mais uma vez pelo belo resultado.

Rodrigo Campos:

Obrigado.

Rodrigo Goes (Banco UBS):

Bom dia a todos. Bernardo, você mencionou no final dos comentários que ainda existe um trabalho árduo pela frente de reestruturação da Brasil Ferrovias e vocês esperam que isso se conclua no período de dois a três anos.

Eu queria saber o que você entende como a conclusão do processo, quer dizer, vocês têm uma margem em mente, um determinado crescimento em mente, quando você acha que esse processo vai estar concluído na cabeça de vocês?

Bernardo Hees:

Rodrigo, na verdade a gente começa um processo de integração, como foi comentado, que tem várias etapas, tem todo um processo de reestruturação como está se passando agora, não só de pessoal, mas a parte de custos, compras e toda a parte também de reestrutura de nosso negócio enquanto unidade de produção.

Ou seja, se você formatar a Brasil Ferrovias no mesmo modelo de gestão e de negócio que você tem na ALL, esse processo começa a andar, então é um começo, é em janeiro de 2007 quando a gente tem a Companhia já, como eu comentei, como um objetivo único, e não sendo tratadas mais como se fossem duas Companhias.

E o processo, a gente pensa em 2 ou 3 anos, é quando você tem os *standards* da operação bastante mais semelhantes, estamos falando de nível de acidente, confiabilidade de locomotiva, giro de vagões, consumo de diesel, despesa por

carregamento, ou seja, esse é um processo que não termina, as companhias vão ficar únicas, até porque a ALL continua se mexendo e melhorando.

Agora, é um processo longo, é um processo de melhoria operacional e o processo de você conseguir transformar a realidade da Brasil Ferrovias, que é uma realidade extremamente dura hoje e difícil, não é um processo que vai se dar de uma hora para outra, a gente vai ter alteração controlada para que a gente possa mover ambas as companhias com *standards* semelhantes, nunca vão ser iguais mas vão estar em condições semelhantes, em dimensões corretas e semelhantes.

Então é isso que a gente acredita, Rodrigo, mas é importante ressaltar o que a gente está fazendo, a gente está muito confiante e satisfeito com as medidas que a gente vem tomando até agora, mas o nível de risco, o nível de trabalho que se tem na Brasil Ferrovias é alto.

Rodrigo Goes:

Perfeito. Então, levando em consideração o que você falou, e a partir da premissa que daqui a três anos todas essas métricas estão mais ou menos em linha na Brasil Ferrovias e na ALL, é razoável crer que as margens da Brasil Ferrovias podem estar mais ou menos equiparadas com o que você hoje consegue fazer no teu segmento de commodities agrícolas?

Bernardo Hees:

Rodrigo, eu acho razoável você pensar que vai haver um incremento de margens da Brasil Ferrovias. Como eu te disse, a ALL não é um objeto imóvel, ela também melhora no que a gente conhece da ALL malha Sul, ela também melhora no tempo.

Eu acho que seria agressivo você pensar dessa forma nesse tempo, eu acho que você pode pensar que vai ter uma melhoria significativa e de que tanto as produtividades quanto as condições operacionais e comerciais vão estar na mesma direção e com crescimentos semelhantes a partir desses 2 ou 3 anos, como te comentei, mas para você ter esse igual que você está comentando, eu acho que vai levar um pouco mais tempo.

Rodrigo Goes:

Perfeito. E o que você acha, partindo da premissa de que nada acontece na Brasil Ferrovias em 2007 do ponto de vista de crescimento de volume e toda essa história de melhoria de *yield*, e tudo mais. Mas só levando em consideração o que vocês pretendem fazer do ponto de vista de redução de quadro de colaboradores,

o que você acha razoável se usar como *base case* de margem já para 2007 para a Brasil Ferrovias?

Bernardo Hees:

Rodrigo, a gente prefere não dar *guidance* de margem, o que a gente tem dito é que a gente acredita que há um ganho de custo anual da ordem de R\$80 milhões, que é justamente esse ganho da reestruturação do ponto de vista de pessoal.

Rodrigo Goes:

Isso é *labor* mais SG&A, não é?

Bernardo Hees:

Exatamente.

Rodrigo Goes:

Perfeito. Está ótimo, está OK, muito obrigado, pessoal.

Bernardo Hees:

OK, obrigado, Rodrigo.

Felipe Hirai (Merrill Lynch):

Bom dia a todos, minha pergunta também é sobre Brasil Ferrovias. Eu queria só saber se por acaso vocês tem alguma coisa em mente em termos de contratos de volume de longo prazo na Brasil Ferrovias, e eu queria saber também qual hoje o percentual do volume da Brasil Ferrovias que já está contratado em contratos de longo prazo.

Bernardo Hees:

Felipe, na verdade a Brasil Ferrovias tinha o percentual em contrato da sua capacidade até maior do que o nosso, mas são todos contratos anuais de preço e volume, então eles se encerram, como o Sérgio comentou, nessa fase de outubro, novembro.

Todo contrato de longo prazo, eu acho que é também razoável nós pensarmos depois que a operação começar a dar sinais de melhora e de recuperação, de nós também pensarmos com os nossos clientes, objetivos de mais longo prazo, como foi o caso da ALL, até porque os clientes se assemelham muito, não é?

Então eu acho que isso é razoável. Sob o ponto de vista de contratos tanto preço como volumes eles vão ser estabelecidos para 2007, e assim que a operação, nesse tempo de um, dois, três anos começa a dar sinais de maior credibilidade e de *standards* mais controlados, eu acho que vai chegar o momento de nós também pensarmos em contratos de mais longo prazo.

Felipe Hirai:

Hoje, então, Bernardo, qual o percentual dos contratos na Brasil Ferrovias, aliás, no volume que já está contratado?

Bernardo Hees:

Hoje, basicamente 90% do que a Brasil Ferrovias faz é contrato.

Felipe Hirai:

E na ALL hoje quanto por cento?

Bernardo Hees:

Na ordem de 70%.

Felipe Hirai:

OK, Bernardo, você poderia comentar também quais são as possíveis, potenciais sinergias de vocês estarem rodando as duas malhas em conjunto, e não só pensando no que vocês podem fazer dentro da Brasil Ferrovias?

Bernardo Hees:

Perfeito. Felipe, eu acho que dá, a gente aumenta a flexibilidade no nosso negócio já que uma boa parte desses ativos é intercambiável, lembra que a Brasil Ferrovias opera duas bitolas, uma de bitola larga e outra de bitola métrica que é a mesma que a gente opera no Sul.

Então no caso, por exemplo, do que aconteceu no Rio Grande do Sul no ano passado, a gente, além de Paranaguá, teve também a oportunidade de operar Santos na bitola métrica.

Então eu acho que essa flexibilidade de ativos é uma coisa bastante positiva para a Companhia, eu acho que nesse ponto de vista a gente vai planejar muito bem a Companhia para 2007, 2008, 2009, de forma a otimizar ao máximo essa

flexibilidade e de forma também a tomar as ações de se adaptar aos mercados quando nós enfrentarmos dificuldades que são inerentes ao negócio, não é?

Felipe Hirai:

OK, obrigado, Bernardo.

Sara Delfim (Bear Stearns):

Bom dia, tudo bem? Eu tenho algumas perguntas, a primeira em relação ao CAPEX na Brasil Ferrovias, dos R\$250 milhões previstos quantos já foram investidos no 1S, essa seria a primeira pergunta.

Sérgio Pedreiro:

Bom dia, Sara. Dos R\$250 milhões, R\$150 milhões já foram investidos, tem mais R\$100 milhões para serem investidos até o final do ano.

Sara Delfim:

A outra questão em relação aos vagões, eu entendo que um primeiro passo seria a reforma daqueles 1.300 vagões e um segundo passo seria a aquisição de novos 3.300 vagões. Qual que é mais ou menos o investimento nessa reforma e o *timing* de que isso seria entregue e quando é que a gente pode estar assumindo a incorporação desses novos vagões na malha da Brasil Ferrovias?

Sérgio Pedreiro:

Olha só, Sara, é isso mesmo, na primeira fase vamos recuperar, tem uma frota morta de 3.100 vagões, e nós vamos recuperar a primeira frota morta e vamos depois voltar no ritmo de compra.

Primeiramente, a gente estava comprando aqui na ALL 1.000 vagões por ano, agora em '06 e '07 a gente vai ter muito mais reforma, vai comprar muito pouco, depois, a partir de '08 e '09 a gente volta a comprar e aí pensando em ALL e Brasil Ferrovias a gente está olhando um patamar de 2.000 vagões/ano de compra, depois de passada essa recuperação de vagões.

Nós estamos, nesse momento, começando a pensar os planos de '07 que vai definir a necessidade de vagões a serem recuperados, os vários tipos, métrica, larga, vagão graneleiro, vagão para industrializado e assim por diante.

Sara Delfim:

Vocês têm uma idéia do quanto pode ser agregado até atingir a capacidade ótima da operação da malha?

Sérgio Pedreiro:

Veja só, quando você olha a capacidade da malha existente, estou falando o seguinte, entre a ALL e a Brasil Ferrovias, estamos rodando hoje com 20-25% da capacidade, tem um espaço muito grande para a gente crescer, eu digo capacidade assim, sem pensar em duplicações, sem pensar em grandes investimentos, fazendo o que a gente faz todo ano que é colocar um pátio e tal, investimentos menores para eliminar gargalos que aparecem.

Você tem capacidade de fazer entre 4 e 5 vezes o volume atual até chegar num ponto em que você tem que pensar em investimento de infra-estrutura que seria uma mudança maior, você vai ter que duplicar algum trecho, e assim por diante. Mas isso aí no nosso ponto de vista está distante.

Sara Delfim:

Em relação a custos, o custo médio, principalmente de combustível por TKU na Brasil Ferrovias é sensivelmente maior do que na ALL, assim na minha percepção é de que não é consistente até porque a localização da Brasil Ferrovias, como é uma região mais plana, deveria ter um consumo menor e um custo menor dessa linha. Isso é basicamente uma má operação ou também estaria refletindo aí contratos em más condições com fornecedores?

Sérgio Pedreiro:

Sara, você está certa, quer dizer, depende da região e do terreno são favoráveis e de fato o consumo deveria ser menor. Quando você olha o consumo litros por TKU, aí não tem esse efeito do preço do fornecedor, que também existe. Mas pensando só no consumo deveria consumir menos do que a gente consome aqui, para chegar nesse patamar, como o Bernardo falou, vai levar de 2 a 3 anos.

Por quê? Porque tem que investir em computador de bordo para todas as locomotivas, dar as ferramentas para que o maquinista possa ter a informação e fazer a gestão em cima disso, a gente vai ter que trabalhar estabelecendo os indicadores, cobrando os indicadores, mudando a gestão. Isso muda a cultura e leva tempo também.

Então essa combinação de cultura e investimento em tecnologia é que vai levar uns dois ou três anos para a gente chegar em um patamar de operação

semelhante ao que a gente tem aqui, e nesse patamar de eficiência, as máquinas rodando aí no planalto central, que é muito menos acidentado geograficamente do que aqui, elas vão consumir menos, com certeza.

Sara Delfim:

Vocês já conseguiram identificar qual é essa diferença de preço do fornecedor?

Sérgio Pedreiro:

Não.

Sara Delfim:

A outra questão é se vocês já identificaram um valor possível de um crédito fiscal da Brasil Ferrovias.

Sérgio Pedreiro:

Sim, olha Sara, esse é um trabalho que ainda vai tomar algum tempo para estar finalizado no detalhe que precisa. Naturalmente você tem várias empresas e você tem prejuízos acumulados em algumas empresas, e naturalmente você começa a operar com uma melhoria, você começa a ter resultado, e aí não necessariamente você casa resultado com a empresa onde você tem o prejuízo.

Nós fizemos um trabalho inicial junto com o Pinheiro Neto e com a Ernest de identificação desse potencial e das mudanças societárias necessárias para a gente conseguir utilizar isso da melhor forma possível, e a gente acha que pelo menos tem R\$ 200 milhões de valor presente que a gente vai recuperar, mas é um trabalho que também vamos começar a implementar a partir de 2007, e aí, ao longo do tempo, e isso, como é muito dinâmico, isso vai mudando também, mas acho que pode trabalhar com esse número de R\$ 200 milhões.

Sara Delfim:

E, para finalizar, agora só pegando mais o mercado da Brasil Ferrovias que atende o Porto de Santos, eu acho que sem dúvida nenhuma, há consciência de que existe aí todo um mercado potencial para a Brasil Ferrovias, vocês enxergam que num futuro próximo o Porto de Santos pode vir a ser um gargalo significativo para esse crescimento, vocês estão enxergando investimento do setor público para essa expansão, ou vocês acham que esse gargalo ainda está longe de acontecer?

Bernardo Hees:

Sara, na verdade a gente acredita que o gargalo Santos está longe por uma razão simples que é o *market share* ferroviário é baixo. Então, efetivamente, você já tem os caminhões operando, não é que você está aumentando a capacidade do Porto, já existe uma capacidade instalada que já permitiria a ferrovia fazer bastante mais do que faz.

Então você teria assim um *trade-off* que é caminhão para vagões, esse é o primeiro ponto. Segundo, o Porto de Santos também tem diversos projetos que se fala de expansão de terminais. Então, como o Sérgio comentou, eu não acho que nós temos um gargalo do ponto de vista operacional de vias e tudo mais. Eu acho que a gente tem, sim, que fazer uma gestão mais adequada e continuar crescendo os ativos de forma adequada para que a gente possa crescer *market share* em Santos.

Sara Delfim:

Hoje você tem um valor desse *market share*?

Bernardo Hees:

Hoje nosso *market share* em Santos é da ordem entre 25% a 30%.

Sara Delfim:

Está legal. São essas as questões, obrigada.

Ricardo Fernandez (JP Morgan):

Oi, tudo bem? A primeira coisa é Ferronorte tem uma concessão de 99 anos, e não paga concessão por esse prazo, mas era para construir linhas de ferrovia. Você acha que se vocês não vão mais construir uma linha de ferrovia, você vai ter que algum dia começar a pagar por essa concessão, ou vai ter que construir linha ou aumentar CAPEX para essa concessão?

Sérgio Pedreiro:

Ricardo, tudo bem? É Sérgio. Ricardo, olha só, o contrato de concessão é bem claro, você tem o direito de construir e, naturalmente, uma vez que você toma a decisão de construir e investir, você carrega esse custo financeiro mas você não tem nenhuma penalidade por não construir, porque o direito não é exclusivo, se você quiser, ou um outro investidor quiser também pedir uma concessão ele vai ter a concessão, não só nas áreas cobertas pela Ferronorte, mas em qualquer

área no país, se você pedir uma concessão para construir uma ferrovia nova você vai ter a concessão, nos mesmos termos, prazos muito longos, concessão não onerosa, porque é de interesse do governo que haja investimento, então você não tem nenhuma penalidade porque não é um direito exclusivo.

Ricardo Fernandez:

E a segunda pergunta é sobre o CAPEX da Brasil Ferrovias. Eu sei que vocês falaram em R\$250 milhões mais ou menos, mas vocês já inspecionaram, revisaram todas as trilhas, pátios, terminais para, na verdade, ter esse número bem confortável ou vai ter surpresas, porque eu lembro que há dois anos atrás quando começamos a olhar a ALL que é a Malha Sul hoje, o CAPEX facilmente subiu bastante do que era esperado. Eu queria saber se você já está bem confortável com esse número ou podia ter alguma surpresa no caminho?

Sérgio Pedreiro:

Veja só, nós estamos começando agora a fazer esse trabalho e naturalmente é um trabalho que é feito ano a ano, nós estamos vendo agora diante do que se espera de fluxo para o ano que vem, quais vão ser os investimentos necessários, tanto em linha como em material rodante.

A perspectiva é de um CAPEX crescente, não tenha dúvida, você falou de ALL ou Malha Sul, você tem toda razão, durante alguns anos a gente rodou na casa de R\$100 milhões por ano, ganhando muito em produtividade e fazendo um CAPEX menor, e daqui para frente o patamar é outro, eu espero um patamar de 300 aqui no Sul, e eu acho que a Brasil Ferrovias, até porque a linha está num estado pior, tem que pensar num patamar de 200 a 250, um CAPEX total aí de R\$550 milhões a R\$600 milhões.

Você tem razão também, quer dizer, essas são expectativas, não foi feito um trabalho detalhado, que está sendo feito agora com vistas ao plano de '07 e vai ser feito ano a ano.

Ricardo Fernandez:

Tudo bem, e finalmente, se você pudesse dar uma idéia do ativo fixo da Brasil Ferrovias, departamento de vagões e locomotivas. Quanto você tem rodando em serviço agora, os dois, e, basicamente, quantos são *leased* e quantos são próprios, para os dois, vagões e locomotivas?

Bernardo Hees:

Veja, a maior parte é *lease* da concessão. Você tem muito pouco próprio, não vai chegar a 15% da frota que é própria. Esse fenômeno de comprar as locomotivas, principalmente as que são locomotivas importadas, isso é uma coisa recente, isso começou em 2003, 2004, que começou a fazer esse movimento; a Brasil Ferrovias também.

Então uma parte pequena da frota são as locomotivas importadas e recuperadas, e a parte de vagão, na verdade o primeiro contrato de vagão, de aquisição de vagões em grande volume, começou em 2005 e terminou agora, 750 vagões. E aí você tem ali mais um tanto que são vagões alugados, então, o grosso da frota é a frota que veio da concessão, e você tem, como nós comentamos, 3.000 e poucos vagões de frota morta, que são recuperados, isso também é da concessão.

Ricardo Fernandez:

Então o que você está pagando por essa frota morta?

Bernardo Hees:

Sim.

Ricardo Fernandez:

Está bom, era isso. Obrigado.c

Eduardo Hayama (Banco Pactual):

Bom dia a todos, a minha pergunta é em relação a esses vagões que vocês vão estar reformando. Isso altera de alguma forma o contrato que vocês têm com a Bunge, ela está fornecendo os vagões e vocês dão desconto no frete, a partir do momento que vocês reformam, eles estariam fornecendo para vocês esses vagões? Como é que fica essa relação para frente, principalmente no curto prazo?

Bernardo Hees:

Eduardo, na verdade não altera a relação e o contrato com a Bunge, que permanece os mesmos objetivos que se têm. O que a gente está fazendo agora, que o Sérgio comentou, é um plano detalhado de ativos e de todo o nosso plano operacional para 2007. É o que você pode ter no caso da Bunge, que a Bunge opera também Ferronorte, Novoeste, e outros mais, é você ter ativos novos para uma determinada região, reforma para uma outra determinada região, ou você fazer mais reformas e empurrar uma parte dos ativos novos de '07 para '08.

Ou seja, você ter um plano que você adequa a realidade operacional e a um menor custo para nós e para o cliente, então isso é o que está sendo feito agora. Mas em termos de contrato dos objetivos de médio e longo prazo o processo da Brasil Ferrovias só reforça os contratos anteriores.

Eduardo Hayama:

Está OK, então, obrigado.

André Ribeiro (Fama Investimentos):

Bom dia a todos. Falando um pouco de ALL, dos contratos que vão ser negociados no ano que vem, o que a gente pode esperar em termos de *yield* nessa renovação, a Petro fala que o combustível está defasado, que o diesel também está defasado, o que dá para esperar nessa negociação agora de fim de ano em relação a vocês e seus clientes?

Bernardo Hees:

Bom dia André. É difícil dizer, ainda é cedo para falar, o que a gente acha é que vai depender de algumas variáveis, uma variável é sem dúvida o diesel, pode ser que o diesel permaneça nos patamares em que está, e aí você vai ter menos pressão sobre o frete.

E lembrar também que com todo esse processo de dólar a 2,15 e 2,10 que se tem a gente acredita que a área plantada para o ano que vem deve se manter ou reduzir um pouco, o que deve também tirar um pouco de pressão sobre o *yield* em geral para 2007.

Então os níveis alcançados e tudo mais, ou seja, os preços deveriam estar teoricamente em linha com os patamares de inflação, que é o que o Sérgio comentou um pouco antes também, de a gente pensar da ordem de 4% a 5%.

Agora é cedo, André, para a gente realmente comentar isso, vai depender um pouco do que se passa com o óleo diesel, e do que se passa com o cenário de produção para 2007 no campo agrícola brasileiro.

André Ribeiro:

Está ótimo. Falando um pouquinho do CPV de novo da ALL, sem Brasil Ferrovias, dá para concluir já que a gente pode ter uma redução no custo rodoviário, dado que anteriormente algumas cargas que vocês transportavam do Sul iam até Tatuí,

não diretamente até o Porto de Santos e, quer dizer, a parte de caminhão da ALL pode diminuir na margem ou não?

Bernardo Hees:

André, vai ter alguns fluxos que pela proximidade de São Paulo, você vai avançar de Tatuí, vai ter alguns fluxos também que Tatuí vai ganhar e a partir da proximidade também da Brasil Ferrovias, então eu acho que vai ter os dois efeitos. Ainda não é claro para a gente essa conclusão que você está tomando, de que você diminui a ponta rodoviária nos fluxos do Sul para São Paulo.

Eu acho que algumas cargas você está bastante correto, em compensação vão se agregar novas cargas que você vai usar em determinadas regiões da Brasil Ferrovias que você vai aumentar a ponta de região, ponta em Campinas, ponta em Araraquara, e em outros pontos e na própria São Paulo. Então para a gente ter uma resposta correta à sua pergunta vai depender muito do plano comercial e operacional de '07.

André Ribeiro:

OK, está ótimo, obrigado.

Carlos Albano (Citibank):

Oi, bom dia Bernardo, bom dia Sérgio, a minha pergunta é um pouco mais abrangente, quando vocês estavam analisando lá a Brasil Ferrovias, a cisão lá do business, vcs tinham uma expectativa em relação ao que vocês iam encontrar na empresa e agora vocês estão efetivamente dentro da empresa, eu acho que estão encontrando outras ou novas dificuldades aí.

Eu queria entender e pedir a ajuda de vocês com o conhecimento que vocês têm do negócio, e para a gente entender um pouco mais, que tipo de problemas vocês acham que podem estar enfrentando e podem impedir ou pelo menos diminuir a velocidade que a gente está imaginando de vocês conseguirem aumentar a margem e ter ganhos de produtividade que você está esperando na Brasil Ferrovias.

Bernardo Hees:

Bom dia Carlos. Na verdade eu acho que quando a gente fala do que nós estamos encontrando, a gente acha que fez um bom trabalho de mapeamento da Companhia, prédio, aquisição. Então eu acho que em termos do que a gente está encontrando agora está bastante em linha com o que nós esperávamos.

Quanto à questão que você está comentando do processo de *turnaround* de risco, sem dúvida nenhuma eles existem, dado que a situação tanto de acidentes quanto de confiabilidade de máquinas e outros indicadores, está bastante deteriorado e em alguns casos bastante até pior do que nós encontramos aqui na ALL em '97 e '98.

Então você tem todo um processo de investimento, de mapeamento dos problemas, de ataque a estes problemas, e que é um processo como já comentado, que leva tempo e que tem riscos. Então, eu acho que por um lado a gente tem uma equipe muito adequada e tem um conhecimento já perfeito, por outro lado você tem problemas de outra magnitude dentro do estado de São Paulo, com uma abrangência de linha bastante maior, então você tem uma situação que envolve riscos também de certa magnitude.

Então você pergunta o que pode dar errado, eu acho que num processo de *turnaround*, sem dúvida nenhuma o grande foco que a gente tem que ter agora é esse processo de recuperação operacional, ou seja, a gente conseguir fazer a alteração, responder e ter uma direção dos seus indicadores adequada ao longo do tempo.

A gente está bastante confiante com o processo da forma como a gente desenhou, mas tem bastante chuvas e trovoadas pelo caminho, não é um processo de céu de brigadeiro, muito ao contrário, vai exigir muito trabalho, muita dedicação, e muito foco de onde usar o capital de forma correta, e de como atingir os resultados.

Carlos Albano:

OK, obrigado.

Bernardo Hees:

Bem, a todos eu gostaria de agradecer pelo interesse na Companhia e dizer que estamos à disposição para eventuais esclarecimentos que ainda houver. Muito obrigado a todos, bom dia.