

Speech da Teleconferência de Resultados do 2T10

Palestrante

Bom dia a todos, em nome da OHL Brasil, gostaria de agradecer a presença de vocês em nossa teleconferência para discussão dos resultados do **segundo trimestre de 2010**. Comigo estão os senhores Alessandro Levy, gerente de relações com investidores, Murilo Tarini, Marcelo Sato e Andrea Gabrielli, integrantes da equipe de RI.

Como de costume, comentarei os principais pontos do resultado de nossas operações no trimestre e em seguida passaremos para a sessão de perguntas e respostas. Acredito que os Srs. já estejam com nossa apresentação em mãos, que também está disponível em nosso website. Ela é essencial para o acompanhamento de nossa teleconferência.

Passando para o **Slide 3**, verificamos que a evolução do tráfego pedagiado em nossas concessionárias no segundo trimestre de 2010 apresentou um crescimento de 28,9% se comparado ao mesmo trimestre do ano passado, influenciado pela recuperação da atividade econômica brasileira no período, demonstrado pelo crescimento de 12,4% no volume de tráfego de nossas concessionárias estaduais, e devido ao processo de abertura das praças de pedágio nas concessionárias federais. O crescimento de 36,7% no período deve-se a operação de 28 praças de pedágio durante todo o segundo trimestre de 2010, em comparação a operação integral de 22 praças e abertura de 5 novas durante o mesmo trimestre do ano passado.

Ainda em relação à comparação com o mesmo trimestre do ano passado, cabe ressaltar os crescimentos de 12,8% na concessionária Planalto Sul e 17,5% na concessionária Fernão Dias, uma vez que estas duas concessionárias operaram os dois trimestres com o mesmo número de praças de pedágio em funcionamento.

Em relação à comparação com o trimestre imediatamente anterior, o volume de tráfego pedagiado nas concessões estaduais apresentou um crescimento de 11,0%, influenciado por componentes cíclicos. Sazonalmente, o volume de veículos equivalentes do segundo trimestre é maior em relação ao 1º trimestre do ano.

Com relação à concessionária Centrovias, que apresentou um crescimento de 4,7% ante o trimestre imediatamente anterior, cabe mencionar que o volume do tráfego pedagiado da concessionária no primeiro trimestre de 2010 foi impactado positivamente pela interdição da Rodovia SP-304 (Rodovia Luís de Queiroz). A interdição da rodovia aconteceu no dia 1º de fevereiro de 2010 no trecho que liga São Pedro à Santa Maria da Serra e só foi liberada no dia 20, neste período um dos desvios indicados aos usuários foi a SP-225 (Centrovias). Em razão deste acontecimento o crescimento comparado com o trimestre imediatamente anterior foi menor entre as 4 concessões estaduais.

No [Slide 4](#), apresentamos a evolução das tarifas médias de nossas concessionárias. Conforme podemos observar, a tarifa média das concessionárias estaduais apresentou uma queda de 0,8% comparada ao trimestre imediatamente anterior e um crescimento de 3,6% comparado ao mesmo período do ano passado, basicamente explicado pelo reajuste contratual de 3,64% nas tarifas de pedágio em primeiro de julho de 2009, com base na variação acumulada do IGP-M de junho de 2008 a maio de 2009.

A tarifa média de pedágio das concessionárias federais no segundo trimestre do ano apresentou crescimentos de 0,7% em relação ao primeiro trimestre e 3,4% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, explicados pelo reajuste contratual de tarifas, com base na variação do IPCA, nas concessionárias Fluminense e Litoral Sul, em fevereiro deste ano, e na Planalto Sul, em dezembro do ano passado. As tarifas das concessionárias Fernão Dias e Regis Bittencourt não sofreram reajuste em função do critério de arredondamento dos contratos de concessão.

Também tivemos 2 eventos subsequentes:

Em 1º de julho de 2010 as tarifas pedágio das concessionárias estaduais foram reajustadas em 4,18% de acordo com a variação acumulada do IGP-M entre junho/2009 e maio/2010.

Em 30 de julho de 2010, duas praças de pedágio da Centrovias, localizadas nos municípios de Brotas e Dois Córregos, passaram a realizar a cobrança de pedágio nos dois sentidos. As tarifas foram reduzidas pela metade, passando de R\$10,20 para R\$5,10 na praça de Brotas e de R\$11,85 para R\$5,90 na praça de Dois Córregos. Outras duas praças de pedágio da Centrovias deverão passar a cobrar nos dois sentidos até o final de agosto de 2010.

No **Slide 5**, apresentamos a evolução da receita líquida de serviços no segundo trimestre de 2010, que cresceu em termos consolidados 24,6%, chegando a R\$358 milhões, na comparação com o mesmo trimestre do ano de 2009. Este crescimento deve-se a evolução do tráfego pedagiado, em razão, principalmente, do início da cobrança de pedágio nas concessionárias federais, do crescimento do volume de tráfego nas concessionárias estaduais; e também ao reajuste contratual das tarifas de pedágio em nossas concessões estaduais e federais, comentado no slide anterior.

Destacamos a participação da cobrança eletrônica no trimestre de 56,0% para as concessionárias estaduais e 35,4% para as concessionárias federais.

Passando para o **Slide 6**, observamos que o nosso EBITDA consolidado do segundo trimestre do ano apresentou um crescimento de 41,9% em comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, totalizando R\$224 milhões, com a margem crescendo de 55,0% para 62,6%. O aumento de R\$66,1 milhões do EBITDA neste trimestre ante o 2T09 se deve basicamente ao crescimento da receita no período, devido aos fatores já mencionados.

Destacamos a manutenção dos custos e despesas operacionais que ficaram em linha com o trimestre imediatamente anterior e cresceram 3,5% na comparação anual, em função principalmente do início de operação das praças de pedágio no segundo trimestre de 2009. No segundo trimestre de 2010, 28 praças de pedágio operaram durante todo o período, enquanto que no ano passado, no mesmo período, 22 praças estiveram em operação durante todo o trimestre e outras 5 foram inauguradas.

Podemos observar no [Slide 7](#) o EBITDA do segundo trimestre de cada uma de nossas concessionárias. As concessões estaduais apresentaram uma margem média de 77,2% e as concessões federais 42,9%. Vale destacar que a concessionária Fernão Dias apresentou uma margem de 22,2% em função de uma de suas 8 praças de pedágio ainda não estar em operação. A previsão de abertura esta última praça está estimada início de Setembro.

Os ajustes de consolidação representam os custos e despesas da holding OHL Brasil e da sociedade SPR, controladora da Vianorte, bem como ajustes para eliminação dos resultados não realizados entre empresas do grupo.

Em relação a nossa despesa financeira líquida, podemos observar no [Slide 8](#), um aumento de 14,9% em relação ao primeiro trimestre de 2010, em função principalmente do:

1. Aumento de R\$11,1 milhões de receitas financeiras devido ao aumento de aplicações financeiras do caixa no período;
2. Acréscimo de R\$16,6 milhões na conta de “Encargos Financeiros” em virtude da captação de R\$1,3 bilhão através da emissão de debêntures realizada em abril/2010 nas Concessionárias Estaduais, além do aumento do saldo devedor do empréstimo-ponte junto ao BNDES devido aos novos desembolsos realizados nas Concessionárias Federais no trimestre; e

3. Aumento de R\$1,4 milhão na conta de “Atualização Monetária do Ônus Fixo” em função da variação do IGP-M acumulado no período

Verificamos no [Slide 9](#), como resultado dos itens comentados anteriormente e ressaltando a operação integral no trimestre de 28 praças de pedágio nas concessionárias federais, impactando positivamente a receita, que nosso lucro líquido consolidado encerrou o segundo trimestre do ano em R\$62,6 milhões, apresentando um crescimento de R\$ 16,8 milhões na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

Em relação ao Endividamento da Companhia apresentado no [Slide 10](#), informamos que a dívida líquida da companhia encerrou o trimestre em R\$ 1 bilhão e 450 milhões, com uma variação de 7,1% em relação ao primeiro trimestre do ano.

Como o endividamento líquido se manteve praticamente estável em relação ao trimestre anterior, e o EBITDA no acumulado dos últimos 12 meses cresceu, nosso Grau de Alavancagem medido pela relação Dívida Líquida/EBITDA menos pagamento do Ônus Fixo nos últimos 12 meses, apresentou uma redução passando de 1,9 (vezes) no primeiro trimestre para 1,8 (vezes) no encerramento do segundo trimestre de 2010.

No [Slide 11](#), apresentamos a estrutura financeira elaborada para as concessionárias federais e estaduais seguirem com seus cronogramas de investimentos previstos.

As concessionárias federais possuem junto ao BNDES uma linha de crédito aprovada de R\$ 1 bilhão sob a forma de empréstimo ponte, antecedendo o financiamento de longo prazo do próprio BNDES. Deste crédito, ao todo, as 5 concessionárias federais já receberam até 30 de junho de 2010 R\$837,2 milhões, restando R\$ 162,8 milhões que poderão ser desembolsados ao longo dos próximos meses, paripasu a evolução dos investimentos.

Ainda em relação ao BNDES, estamos estruturando a operação de longo prazo para as concessionárias federais, sendo que conforme nossas estimativas, as assinaturas dos contratos devem ocorrer até o final de 2010.

Adicionalmente ao BNDES, As concessionárias estaduais Autovias, Centrovias, Intervias e Vianorte finalizaram a operação de emissão de debêntures no valor de 1 bilhão e 373 milhões de reais. Os recursos da emissão foram destinados basicamente ao:

- (i) refinanciamento das Notas Promissórias emitidas em novembro de 2009 no valor agregado de R\$ 700 milhões, que venciam em abril de 2010 nas concessionárias Autovias, Centrovias e Intervias;
- (ii) a quitação das Notas Promissórias emitidas em fevereiro de 2010, utilizadas para o pagamento antecipado do endividamento junto ao BNDES no valor aproximado de R\$50 milhões na Vianorte e;
- (iii) recursos adicionais de R\$622,8 milhões que serão destinados a futuros investimentos e pagamento de dividendos nestas concessionárias.

Quanto aos investimentos, podemos verificar no [Slide 12](#) que as concessionárias da OHL Brasil investiram R\$ 181,9 milhões no segundo trimestre de 2010, sendo aproximadamente 70% investidos nas concessões federais, em função de sua maior necessidade de recursos, considerando seu programa de investimentos dos primeiros anos.

Continuamos trabalhando no sentido de manter nossa estimativa de investimentos para o ano de aproximadamente R\$880 milhões para as Federais e R\$182 para as concessões Estaduais.

Estimamos investir entre 2010 e 2014 em nossas concessões estaduais R\$598 milhões e R\$3,8 bilhões em nossas concessionárias federais, para atender as obrigações previstas nos contratos de concessão.

Bom. Esses foram meus comentários iniciais e eu gostaria agora de abrir para a sessão de perguntas e respostas.

Muito Obrigado.

**Local Conference Call
OHL Brasil – Nac.
Resultados do Primeiro trimestre de 2010
13 de Agosto de 2010**

Início: 10:20

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco (*) um (1). Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco (*) dois (2). Gostaria de mencionar que a primeira parte dessa sessão dará prioridade aos comentários de analistas e investidores. Terminada essa parte, abriremos para as perguntas dos jornalistas que eventualmente estejam conectados. Portanto lembrando, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco (*) um (1).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Fernando Gonçalves, da Morgan Stanley.

Sr. Fernando Gonçalves: Olá, bom dia. Duas perguntas, se possível. Primeiro com relação ao Capex, foram investidos pouco mais de 300 milhões no primeiro semestre, dado o

guidance de 1 bilhão. O que a gente a gente pode esperar para a segunda metade, existe a possibilidade de um novo ajuste no cronograma? E a segunda pergunta é com relação a novos projetos e concessões, por exemplo, Rodoanel, se vocês poderiam comentar um pouco?

Sr. Francisco Leonardo Moura da Costa: Fernando, bom dia, obrigado. Eu vou começar respondendo sua segunda questão. Como a gente já informou aqui diversas vezes, a OHL tem um compromisso muito firme de crescimento no mercado de concessões e de infraestrutura de transporte no Brasil. Em consequência disso, todas as oportunidades que se apresentem serão e são analisadas com muito cuidado para haver então uma tomada de decisão se vamos ou não participar de novos investimentos e, eventualmente, no mercado secundário também. A questão do Rodoanel não foge a essa regra. Estamos analisando, o edital, como você sabe, saiu agora a poucos dias. Então agora as nossas equipes de novos negócios e técnicos estão começando a analisar o projeto. A decisão se vamos entrar ou não, isso fica para depois.

Em relação a sua primeira pergunta sobre os investimentos, nós continuamos empenhados em cumprir com o cronograma, ou com os cronogramas previstos para este ano. Imaginamos agora que no segundo trimestre nós já obtivemos diversas licenças ambientais que estavam atrasando um pouco o início de alguns investimentos, e dou como exemplo o início das obras da Serra do Cafezal, que já se iniciaram depois de a gente ter obtido as licenças ambientais. Então no momento não há nenhuma mudança de expectativa em relação aos cronogramas previstos.

Sr. Fernando: Ok, perfeito. Muito obrigado.

Sr. Francisco: De nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Sara Delfin, da Merrill Lynch.

Sra. Sara Delfin: Não, obrigada, mas a minha pergunta já foi feita. Obrigada

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Couto, da Goldman Sachs.

Sr. Eduardo Couto: Bom dia pessoal, parabéns pelos resultados. Só uma perguntinha com relação à praça lá da Fernão Dias. A idéia inicial era abri-la no segundo tri, acabou atrasando um pouquinho para setembro. A gente está bem próximo já do início de setembro e eu queria saber por que ocorreu esse atraso e se a idéia é realmente abrir agora já no início de setembro? É só essa pergunta, obrigado.

Sr. Francisco: Eduardo, obrigado pela pergunta. Em relação à praça de Mairiporã, da praça número um da concessão da Fernão Dias, está mantida a previsão de abertura no início de setembro. De fato ela atrasou um pouco, é a maior praça das nossas concessões, provavelmente é a maior praça de qualquer uma das concessões rodoviárias no Brasil.

Foi uma construção um pouco complicada, ela está muito próxima à cidade de Mairiporã então tem muitas interferências urbanas, e nós tivemos que sobrepujar todos esses desafios. Na verdade é uma praça dividida em duas, elas estão deslocadas uma em relação

à outra para caber nos espaços destinados à localização dela. Esses desafios foram superados, demoraram um pouco, mas vamos inaugurá-la agora... ela começa a funcionar a partir de setembro sim.

Sr. Eduardo: Ok, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Luis Otavio Broad, da Ágora Corretora.

Sr. Luis Otavio Broad: Bom dia Francisco, Alessandro. Com relação a essa praça de pedágio que vai abrir em setembro na Fernão Dias, como é que funciona a questão da despesa com mão-de-obra que vai trabalhar na praça? Ela já está sendo reconhecida no resultado ou a gente tem que considerar algum aumento de despesa depois da abertura dessa praça? Obrigado.

Sr. Francisco: Luis Otavio, bom dia, obrigado. A despesa... o custo da arrecadação de fato ainda não está incluído nos nossos custos porque ela não está operando, alguns outros custos já vem sendo computados. Esse acréscimo de custos agora é relativamente pequeno, não deve impactar o resultado líquido da praça, ele ainda assim será muito bom, então não há grande impacto na adição de custos a partir de setembro agora.

Sr. Luis Otavio: Ok, obrigado.

Sr. Francisco: De nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Amson, do Santander.

Sr. Alexandre Amson: Oi, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas rápidas, uma é referente ao investimento. Eu só queria confirmar então que de acordo com o plano de investimentos para as rodovias federais, das concessões federais, a gente teria 880 milhões para este ano.

Então se a gente pode considerar os 660 milhões de investimento para o segundo semestre, que eu imagino que é a diferença do que já foi gasto com o que está sendo previsto? E ainda em relação a esse tema, no caso de haver atraso no cronograma de investimento, se há expectativa de que o governo tente compensar isso de alguma forma para as concessionárias? Essa é primeira pergunta.

E a segunda pergunta mais rápida, eu notei aqui, me chamou um pouco a atenção que a margem de Ebitda da Concessionária Vianorte teve uma grande melhora do primeiro trimestre para o segundo trimestre. Eu queria saber se houve algum fato não recorrente aí, ou se realmente esse patamar é uma coisa que deve se sustentar nos próximos trimestres? Obrigado.

Sr. Francisco: Bom dia Alexandre, obrigado pela pergunta. Respondendo então na ordem, em relação aos investimentos continuamos então com a expectativa de executar agora no segundo semestre o que falta para os investimentos. De fato é um volume bastante alto, vai ser um esforço muito grande, o grande limitador para os investimentos, como todos sabem,

é a questão de não ter recursos, essa hipótese não existe, nós temos todos os recursos disponíveis financeiros.

Evidentemente que com a legislação ambiental para cada início de obra nós temos que tirar várias licenças, e isso vai sendo feito à medida que os projetos vão ficando prontos. Então a nossa limitação pode eventualmente ser a questão de um atraso no início de obras devido à não obtenção de licenças ou demora nas licenças ambientais. A Companhia está firmemente empenhada em cumprir com o cronograma estabelecido e, portanto, com a execução dos serviços que estão previstos dentro dos 660 milhões.

Em relação a eventuais atrasos, dentro ainda da questão dos investimentos, se há expectativa do reequilíbrio, evidentemente que quando um atraso de um investimento não depende de ações da companhia, isso tem um tratamento. Quando o atraso é devido a uma falta de recursos, ou a companhia não executa por alguma razão, isso tem um outro tratamento. Nós já tivemos aí desde o início das operações nas federais bons entendimentos com a ANTT em relação a como é que se considera isso, então não temos muita preocupação em relação a essa questão.

Em relação à margem Ebitda da Vianorte, realmente tem uma melhora. Normalmente o que ocorre, como vocês podem... quem vem acompanhando a vida das concessionárias aqui verifica que a margem Ebitda tem uma tendência de crescimento na medida em que a gente tem melhorias de receita oriundas da atividade econômica e da inflação, e o custo não acompanha evidentemente essa elevação, ele é invariável... quase invariável em relação a receita, então a tendência das margens Ebitda é crescer mesmo, e isso também está acontecendo com a Vianorte.

Sr. Alexandre: Ok, muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Vanessa Ferraz, do HSBC.

Sra. Vanessa Ferraz: Bom dia. Na verdade eu tenho três perguntas. A primeira pergunta eu queria entender: quanto às rodovias estaduais, vocês trimestre após trimestre tem apresentado um crescimento de veículos equivalentes bastante alto. Então eu queria entender se existem já gargalos dentro das estaduais? E se vocês conversariam com o Poder Concedente para realizar Capex adicional para expansão nessas concessões? E se isso geraria algum tipo de reequilíbrio no contrato de vocês? Esta é a minha primeira pergunta.

A segunda pergunta é quanto à margem da Fernão Dias. Eu queria entender: a partir do momento que vocês tiverem essa última praça operando, qual é a margem Ebitda que vocês imaginam para a Fernão Dias? E a terceira pergunta se vocês pudessem comentar um pouquinho como é que está o tráfego de todas as companhias agora nesse comecinho de terceiro trimestre? Se vocês pudessem dar um pouco de cor para a gente do quê que a gente pode esperar daqui para frente, porque nesse segundo trimestre a elasticidade do PIB foi bastante alta, na casa de 1.9 vezes o PIB, e eu queria entender se a elasticidade deve continuar tão forte daqui para frente?

Sr. Francisco: Bom dia Vanessa. Vou começar aqui pelas duas perguntas finais. Em relação à questão de qual que seria a margem Ebitda da Fernão Dias depois da abertura da praça de Mairiporã, é uma questão a ver no próximo trimestre, quando a gente divulgar os resultados. Como você sabe, nós não damos nenhum tipo de informação de nenhum tipo de

estimativa futura, infelizmente não vou poder responder a sua pergunta, mas certamente a margem vai subir.

Em relação também ao tráfego no terceiro trimestre a partir de julho, eu diria que as condições da atividade econômica no Brasil não mudaram, como você sabe, a receita... a nossa receita vem do tráfego, o fluxo de veículos aumenta na medida em que a atividade econômica aumenta, como não houve mudança nas condições da atividade econômica na economia brasileira, nós esperamos que a gente possa apresentar no terceiro trimestre números também bons. Isso realmente eu não vou poder adiantar, gostaríamos, não vou poder adiantar nenhuma informação a este respeito.

Em relação a sua primeira pergunta, o crescimento de tráfego realmente tem sido expressivo a partir do final da crise que começou em 2008. As nossas rodovias aqui no estado de São Paulo são rodovias praticamente todas elas de pista dupla, portanto ainda oferecem um nível de serviço adequado ao usuário, não havendo nesse momento nenhuma necessidade de novos investimentos em duplicações, ampliações, coisas desse tipo.

Evidentemente que é uma obrigação da Concessionária manter um nível de serviço mínimo minimamente adequado, e no momento em que a gente não conseguir mais manter esse nível, dado o aumento do fluxo, teremos que ter entendimentos com a Agência do estado de São Paulo no sentido de aprovação de novos investimentos.

Isso tudo será feito de comum acordo com a Agência, e o resultado dessas conversações é algo que a gente não pode no momento ainda sequer estimar o que pode acontecer. Mas, concretamente, ainda o nível de serviço das concessionárias das concessões que nós temos ainda é adequado e está atendendo bem ao usuário.

Sra. Vanessa: Ok, obrigada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Anderson Frei, da JP Morgan.

Sr. Anderson Frei: Oi, bom dia. A pergunta é rápida, eu só queria ter uma idéia de nas federais, com esse crescimento de tráfico bom aí do tri, como é que o tráfico está agora em relação ainda a proposta lá de trás, obviamente ajustando... seria o segundo ano agora, né? Mas eu só queria ter uma idéia de como é que está essa comparação aí a esse nível de tráfico? Obrigado.

Sr. Alessandro Scotoni Levy: Oi, tudo bem? É Alessandro falando. Em relação à proposta, a gente passou por um período em 2009 bastante ruim em relação ao que a gente tinha previsto em proposta. Nossa proposta foi pensada em 2007 e conseqüentemente pensada em crescimentos constantes todos os anos. Quando chegou em 2009, o tráfico realmente deu uma estancada, a gente percebeu isso nas estaduais, nas federais, mas estamos vendo uma recuperação muito grande nesse ano de 2010, que a princípio se compara com o ano três da proposta.

Os tráfegos melhoraram bastante, o nível em relação à proposta de uma maneira geral ainda é abaixo da previsão da proposta, mas a gente entende que isso é algo que de certa forma acaba sendo um pouco relativo, uma vez que as operações também acabam ficando um pouco... o custo de operação até hoje está um pouco abaixo da proposta. Os tráfegos a

gente tem concessões que estão muito próximos da linha da proposta e concessões que estão pouco mais abaixo.

A princípio em relação à proposta, o detalhamento de quanto é cada coisa, deveria ser feito um cálculo. A gente tem essas informações e a princípio não tenho como comentar agora quanto que a gente tem exatamente em cada uma delas, mas a gente está girando em torno de uns 10 a 15% abaixo da proposta, quando você compara na média geral todas elas para o ano três, o ano três comparado a 2010. Eu acho que eu respondi.

Sr. Anderson: Excelente, obrigado Alessandro.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Sara Delfin, da Merrill Lynch.

Sra. Sara Delfin: Bom dia. Olhando um pouco para a OHL hoje, vocês estão em uma fase de já estar consolidando as federais, já estar iniciando um processo de maturação das federais, equacionando o endividamento de longo prazo com o BNDES. Olhando para frente a estratégia, a gente vê aí... pelo menos o que a gente ouve, o mercado secundário de rodovias pelo menos a gente não escuta nomes que estariam a venda de bons ativos, então não parece que seja um mercado que esteja aquecido. No mercado primário eu acho que o primeiro projeto é o Rodoanel que é bom, mas também não deixa de ser um *greenfield* com algum risco de execução e um Capex bastante elevado no trecho leste.

Então vocês estariam focando... iniciando um foco em outro tipo de segmento de logística, seja aeroporto, seja metrô, seja trem, seja logística em geral? Ou eventualmente vocês

estariam então nessa fase de consolidação desses ativos, entrando em uma fase de acúmulo de resultados e, eventualmente, iniciando um processo maior de pagamento de dividendo, de remuneração ao acionista? Eu queria só ver em que fase de estratégia de crescimento, de acúmulo de resultados vocês estariam adotando para os próximos anos? Obrigada.

Sr. Francisco: Sara, bom dia. Obrigado pela pergunta, é bastante abrangente, e vamos tentar responder adequadamente a pergunta. De fato, a gente está... no caminho da consolidação das federais, depois desse período inicial, elas já vão entrando em normalidade, enfim, os investimentos sendo feitos, a estrutura de financiamento já bem consolidada. Então eu vou comentar que a nossa, como eu já tinha dito respondendo uma outra pergunta, o compromisso de crescimento da OHL do Brasil continua muito firme, agora isso depende muito do *pipeline* que a gente tiver de oportunidades de novos negócios.

Como você disse, o Rodoanel saiu agora, a gente começou a estudar. Existem aspectos muito interessantes, outros menos interessantes, mas não temos uma definição. Em relação a outras modalidades de infraestruturas, a OHL Brasil, a exemplo da OHL Concesiones, ela se dedica em infraestrutura de transportes em um modo geral. A nossa matriz tem concessões de aeroportos, concessões de portos, concessões de trens de subúrbio, vamos dizer assim, metrô sobre trilhos, veículos leves sobre trilhos, metrô de superfície, ou seja, tudo que diga respeito à infraestrutura de transporte, é de interesse e a gente sempre gostaria de estudar.

Você mencionou aeroportos e tudo, é de nosso interesse sim. Agora, o *pipeline* não é... infelizmente, não somos nós que criamos o *pipeline*, não somos nós... não temos a possibilidade de influenciar, vamos dizer, ter mais ou menos oportunidades, isso são

políticas de governo que nós temos que obedecer. Nesse momento o que acontece? A gente não pode imaginar que a gente modificaria de imediato a nossa política de distribuição de dividendos porque não sabemos ainda o quê que vem aí. Eu acho que o processo de concessionamento no Brasil vai continuar durante muito tempo oferecendo oportunidades, ainda que pontuais.

Então a mudança na política de dividendos poderá ocorrer, seria muito bom que ocorresse para todos os acionistas, mas a gente tem sempre que pensar que em algum momento nós vamos estar precisando de recursos para continuar nesse crescimento, nessa trajetória de crescimento, é um compromisso que nós temos. O que eu posso dizer é que são estimativas, perspectivas que eu estou colocando, concretamente não temos nada ainda. Espero ter respondido à sua questão.

Sra. Sara: Não... muito bem, obrigada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Angela Lieh, do Citibank.

Sra. Angela Lieh: Oi, bom dia. Eu sou do Grupo (inaudível X37:15). Eu gostaria de saber quais são as suas opiniões a respeito do projeto de infraestrutura, além das rodovias, como portos e aeroportos, por exemplo? Vocês vêem diferença em qual o candidato presidencial, se seria mais apoiante Rousseff ou Serra? E quais seriam as suas opiniões, as regras, regulamentos, e estrutura econômica nesse projeto? E se pudesse responder a minha segunda pergunta, eu estou vendo uma grande parte de dívida, investimentos, vencendo nos próximos doze meses, como lidariam com isso? E teriam oportunidade de refinanciar...

Sr. Francisco: Angela, bom dia. Eu temo não ter... a ligação parece que não estava boa nesse momento, as suas perguntas vieram de forma muito picada, muito partida, eu temo não conseguir responder porque eu não entendi exatamente, não consegui compreender e ouvir bem a sua pergunta. Você se incomodaria de tentar reformular novamente, por favor?

Sra. Angela: Tudo bem, podem me ouvir agora?

Sr. Francisco: Estou ouvindo, mas estava cortando a ligação, não sei...

Sra. Angela: Vou tentar de novo.

Sr. Francisco: Pois não.

Sra. Angela: Então, gostaria de saber quais seriam as suas opiniões em respeito aos projetos de infraestrutura, além das rodovias, como portos e aeroportos, por exemplo? Se vocês vêem diferença em qual o candidato presidencial seria mais apoiante, Rousseff ou Serra? E quais seriam as suas opiniões, as regras, regulamentos e estrutura econômica nesses projetos? Essa é a primeira pergunta. E a segunda...

Sr. Francisco: Então eu vou responder a primeira, e depois você, por favor, formula a segunda porque a ligação ainda não está muito bom, mas eu acho que eu compreendi aqui a sua pergunta.

Sra. Angela: Tudo bem.

Sr. Francisco: Como eu havia comentado na pergunta imediatamente anterior (que a Sara Delfin formulou), nós temos interesse em quaisquer tipos de infra-estrutura de transporte. Você mencionou especialmente duas que nos interessam muito - que são aeroportos e também portos. São projetos que, vamos dizer, a gente tem lido muito e ouvido muito através da mídia informações sobre projetos que poderiam estar vindo nessas duas modalidades de transporte, mas concretamente nós não temos nada.

Agora em relação a sua... vamos dizer, aos programas de governo, dos candidatos, realmente aí eu não tenho como comentar nada, não está na nossa capacidade fazer qualquer tipo de avaliação ou julgamento a respeito de programas e projetos governamentais de candidatos agora às próximas eleições. Mas fica a minha afirmativa de que realmente nos interessa analisar quaisquer projetos dentro de infra-estrutura de transportes que venham a surgir concretamente, não só através de informações sem conexão com fatos concretos. Se você puder me fazer a sua segunda pergunta, eu agradeço.

Sra. Angela: Tudo bem, obrigada. A minha segunda pergunta, eu estou vendo que uma grande parte de dívida e empréstimos vencem nos próximos doze meses. Poderiam me dizer como lidariam com isso? Se teriam oportunidade de refinanciar todas?

Sr. Francisco: Perfeito. Esse volume que vence em doze meses está basicamente composto por duas operações, uma delas é o empréstimo ponte do BNDES que deve estar atingindo algo próximo a 900 milhões... ela fechou o segundo tri com 840 milhões, mais alguns desembolsos previstos durante o ano, a gente deve chegar aí a 900 e qualquer

coisa, de um total de 998 que era a linha disponível. Estamos aqui trabalhando até para utilizar a linha integralmente.

Essa operação que é a grande parte... é o grande montante do valor do endividamento de curto prazo, essa operação tem o *takeout* já definido, que são as operações de longo prazo do BNDES. A transformação dessa dívida em longo prazo já está pronta, é só a questão de começar a assinar os contratos com o BNDES, que devemos começar agora nos próximos dias.

Um outro valor importante, parte do restante que acompanha essa dívida, são duas operações - uma na Autovias e outra na Intervias - são CCBs emitidos a três anos e que vencem agora em novembro, e para os quais nós já estamos em entendimento com os nossos banqueiros no sentido de transformar essas operações em operações de longo prazo, provavelmente... não estou afirmando, mas provavelmente através de uma emissão de debêntures. Com isso, a dívida de curto prazo praticamente desaparece, o que vai restar são operações corriqueiras, operações normais de FINAME, BNDES automático, que estão em fase de amortização mensal, os valores são inexpressivos em relação ao total que a gente está mencionando, ok?

Sra. Angela: Muito obrigada.

Sr. Francisco: Nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Murilo Freiburger, do Barclays Capital.

Sr. Murilo Freiberg: Bom dia Francisco, Alessandro, Murilo. Eu tenho pouca dúvida com relação à capacidade financeira da empresa de executar o Capex, mas eu tenho dúvida no que tange à questão operacional mesmo, de execução. A empresa até agora nos seis primeiros meses do ano executou 300 milhões, tem mais de 600 milhões de Capex para executar em estradas federais que têm... se você pegar de Santa Catarina, ali Palhoça, até BH, a gente tem 1.5 mil, 2 mil km de distância.

A gente escuta problemas na indústria de construção civil e construção pesada com relação à inflação de material, com relação à escassez de mão-de-obra, desde chefe de obra, pedreiro, passando por engenheiro e tudo o mais. Não é um desafio de execução que a empresa tem pela frente esse volume de obra de rodovia federal que ela tem que fazer ainda? E se ela não conseguir cumprir esses 660 milhões de Capex por problemas de execução, não por problema de licença ambiental ou financeiros, ela não tem... o Poder Concedente não pode exigir algum tipo de contrapartida?

Além disso, no que tange crescimento de rodovias federais, a Régis e a Fernão Dias ainda tem alguns gargalos de tráfego que acabam tornando a viagem mais demorada do que o usual. Se as federais chegarem a um nível de crescimento que vocês estimam e estimaram lá naquele BID, e o Capex continuar atrasado, a gente não pode ver um aumento nesse problema de congestionamento, de lentidão, e um problema operacional que pode se tornar um pouco mais grave e pode ser alvo de reclamação por parte do Poder Concedente?

Sr. Francisco: Murilo, bom dia e obrigado pelas perguntas. Então vamos tentar responder aqui adequadamente. Primeiro, a sua primeira pergunta dizia respeito a dificuldades talvez de ordem técnica para dar seqüência aos investimentos previstos. Eu tinha comentado que talvez a grande dificuldade para quando se está falando de investimentos desse montante,

é basicamente a restrição financeira que não ocorre nesse momento. Quanto a outros tipos de restrição, o que eu gostaria de comentar é que nós temos empresas já contratadas para a execução das obras previstas para este ano, e não temos nenhum tipo de gargalos, vamos dizer assim, em relação à escassez de mão-de-obra, seja de qualquer nível dentro de uma empresa de engenharia.

Os contratos já estão assinados, as obras estão em andamento, como eu disse, o que atrasou um pouco foi a questão de licenças ambientais que não permitem que a gente inicie uma obra sem ter a licença devidamente emitida. Isso ocorreu no caso do início das obras da Serra do Cafezal, as licenças foram obtidas, nós já iniciamos os trabalhos, portanto não há neste ponto, na questão de escassez de empresas ou mão-de-obra, isso não está afetando a empresa. Pretendemos, é lógico, evidentemente que executar obras no montante de R\$ 660 milhões existe um esforço brutal por parte da empresa de mobilização.

Agora quanto à questão da extensão, como você disse, entre Palhoça e Curitiba, e entre Florianópolis e Belo Horizonte, de fato é uma extensão grande, mas as equipes estão distribuídas ao longo dessa extensão. Não é uma equipe que tem que sair se deslocando ao longo das rodovias, para cada obra você tem empresas contratadas e equipes executando as obras nos pontos em que estão sendo executadas, então não temos aí essa dificuldade.

E o outro ponto que você mencionou, a questão de preços e insumos, não estamos vendo... ou isso não tem sido um impacto significativo, os nossos orçamentos de obra estão saindo dentro daquilo que estava previsto. Não temos aí nenhum... raramente temos pedidos de aditivos contratual, esses aditivos são analisados com muito cuidado, são muito criticados pelas equipes técnicas aqui da OHL. Então isso aí não é uma questão que se coloca aqui,

enfim, nada que eu possa acrescentar a isso. O seu segundo ponto... você pode, por favor...

Sr. Murilo: Sem problema. Na verdade, a gente tem alguns problemas de lentidão nas rodovias federais pelo fato de que desde a década de 90 elas tinham muito pouca manutenção, e quando vocês assumiram a concessão em 2008, elas estavam em estado muito precário. E até hoje a gente tem problemas de fluxo, principalmente se você pegar a Fernão Dias e a Régis, a Serra do Cafezal ali é um ponto em que não raro você demora duas a três horas para cruzar 33 km.

Sr. Francisco: Perfeito.

Sr. Murilo: Então eu queria saber se o crescimento de tráfico atingir o que vocês estimaram na época do BID, a gente não pode ver um agravamento nesses problemas se a gente continuar com Capex atrasado, ele está atrasado daquilo que vocês prometeram no início?

Sr. Francisco: Em relação à afirmativa de que está atrasado, eu gostaria de colocar que ele está dentro daquilo que está acordado com a ANTT, nós não temos obras em atraso.

Sr. Murilo: Isso eu sei, a ANTT até acordou que vocês poderiam atrasar o Capex por causa das licenças ambientais e tudo mais, mas é que o tráfego continua ali crescendo, o PIB continua rodando e a gente não tem as obras que suportariam o crescimento de tráfego.

Sr. Francisco: Agora, em relação a Régis Bittencourt, realmente o gargalo da Régis Bittencourt é a Serra do Cafezal, isso aí não tem a menor dúvida. Você tem a pista simples com um volume muito grande de veículos de carga, de veículos comerciais, uma topografia muito ingrata, um nível de acidentes bastante grande, apesar de todo o esforço que é feito tanto pela concessionária, quanto pela polícia federal, pela polícia rodoviária, continua havendo um índice de acidentes grande, mas é pela característica mesmo da rodovia.

A solução para isso aí, Murilo, evidentemente, é a duplicação da Serra do Cafezal, obra essa que nós já iniciamos. Então durante um período ainda vai haver um pouco de dificuldade mesmo, que ancora na passagem desse trecho, mas isso deve terminar tão pronto a gente termine a obra da Serra do Cafezal e aí acho que podemos eliminar isso.

A Fernão Dias é uma rodovia toda duplicada, o que ocorre com a Fernão Dias é que ela tem um traçado, uma geometria realmente típica da época em que ela foi construída, dada a situação da engenharia à época. Não está previsto no contrato nenhum tipo de retificação de trechos na Fernão Dias. Agora, na medida em que a gente está melhorando e estamos trabalhando intensivamente na recuperação de pavimentos e de sinalização, juntamente com o esforço da área de operações da concessionária na inspeção de tráfego e também com o trabalho muito bom que a polícia rodoviária faz em conjunto com a concessionária (uma parceria muito rica, muito boa), a gente espera que o tráfego, mesmo tendo aumentado seus níveis, ele continue tendo uma fluidez adequada. Era isso o que eu tinha a comentar.

Sr. Murilo: Ok, muito obrigado pelas respostas, Francisco, muito claras.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Amson, do Santander.

Sr. Alexandre Amson: Oi, só uma pergunta rápida em relação ao nível de alavancagem da empresa. Olhando a OHL como um todo, no nível consolidado, eu queria ter uma idéia, se possível, de qual que é o nível de alavancagem, podendo ser como referência o *net debt*, dívida líquida sobre o Ebitda, menos o bônus fixo. Considerando essa métrica, qual que seria um nível desejável ou que vocês julgam saudável para a empresa? E até que ponto vocês estariam dispostos a elevar esse nível para poder participar de um investimento que demandasse um endividamento maior? Se vocês puderem comentar um pouco isso ia ser ótimo. Obrigado.

Sr. Alessandro: Oi Alexandre, é Alessandro. Comentando essa questão da alavancagem, na verdade o índice de alavancagem do Grupo nasce de uma questão que você consolida as concessões estaduais e federais. Quando a gente está falando de concessões, a gente está falando também de *Project Finance*, a gente está falando de operações de concessão, que são projetos de longo prazo e que têm por si uma essência de serem financiáveis.

Então quando a gente financia concessões, a gente está falando de financiamentos de 10 anos, 12 anos, 14 anos com o BNDES. Acabamos de fazer uma emissão de debêntures de 7 anos nas estaduais, tudo isso gera um nível de alavancagem que, na verdade, nasce da capacidade da Companhia de voltar e devolver esse fluxo, ou seja, repagar a dívida. Estar alavancado uma, duas, três, quatro que seja, vezes é uma função da capacidade daquele projeto de ser financiar.

A Companhia OHL tem uma prática de tomar dívidas sempre baseadas no fluxo de caixa dela, então quando você olha a operação de debêntures, é uma operação pura *Project Finance*, o que eu quero dizer é assim: com as garantias relacionadas ao fluxo daquela concessão. O BNDES, apesar de hoje a gente ter um empréstimo ponte com a instituição que não está na forma de *Project Finance*, mas que dentro de alguns meses vai se tornar um *Project Finance* de 12 anos, ele também está baseado na capacidade dessas concessionárias todas de terem recurso para repagar a dívida.

Um nível ótimo de alavancagem para nós não é uma função de estar uma vez, duas vezes ou três vezes alavancado, é conseguir um empréstimo de custos adequados ao mercado, adequado à Companhia em termos de custo, condizentes com a situação econômica do Brasil, e tentar ter financiamentos o mais alongado possíveis de modo a viabilizar cada vez mais e melhor outros projetos.

Então estar alavancado para a gente é uma função da capacidade dessas concessões que a gente tem de repagarem essas dívidas, né? Hoje a relação é 1.8, essa relação tende provavelmente a crescer, mas é uma relação que, como eu expliquei, ela vai nascer, vai surgir de quanto de investimento a gente vai fazer, e quanto que o fluxo da concessionária tem capacidade de repagar esse financiamento que a gente vai ter para fazer esses investimentos. É um pouco isso, eu diria que o nível ótimo, eu não falo nem de duas, três, quatro vezes o Ebitda, eu falo dos fluxos dessas concessões serem capazes de financiar.

O BNDES a gente está trabalhando com ele, a gente deve ter financiamentos ao redor de 60... 70%, conforme foi colocado lá na proposta em 2007 pelo próprio BNDES. Isso é função de que as concessões federais conseguem ter capacidade de tomar dívidas nesses volumes, nesse montante. Provavelmente se você olhar isoladamente a concessão, ela vai estar provavelmente até acima de três vezes o Ebitda (que é um desses nossos paradigmas

do mercado), mas por quê? Porque ela está no início, ela tem 23 anos de geração de caixa para repagar esses financiamentos. Então é um pouco isso, acho que eu consegui explicar até demais.

Sr. Alexandre: Tá legal Alessandro, muito obrigado.

Operadora: Com licença, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco dois. Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. José Hernesto Credendio, da Folha de São Paulo.

Sr. José Hernesto Credendio: Bom dia. Eu vou tentar ser rápido na pergunta, basicamente é o seguinte: qual é o nível de serviço que a OHL considera oferecer, principalmente nas rodovias federais Fernão Dias e Régis Bittencourt? A gente vem aí de uma série de problemas que houve... ou que se fala, qualquer acidente hoje um pouco mais grave fecha a Régis Bittencourt, ou seja, é um problema que não foi solucionado. E a Fernão Dias teve um problema grave, obviamente questão de chuva, mas durou quase quatro meses.

E uma outra questão: para quando vai ficar a duplicação da Serra do Cafezal? Foi adiado em um ano e se pensa agora em 2013? É isso.

Sr. Francisco: Bom dia José Hernesto.

Sr. José Hernesto: Bom dia.

Sr. Francisco: Bom, respondendo as suas duas questões aqui. A questão do nível de serviço das rodovias, das concessões que a OHL administra, especialmente as federais e em particular a Fernão Dias e a Régis Bittencourt, como eu até tinha comentado anteriormente, tratam-se de rodovias construídas já há bastante tempo com um traçado que hoje não é o traçado ideal, mas era o que se podia fazer com os recursos de engenharia da época. Então em função da dificuldade que hoje se enfrenta nessas duas rodovias, é inerente a própria construção delas e que tem mais de 50 anos.

A Régis Bittencourt tem um grande gargalo, que é a Serra do Cafezal, são esses 30 km de trecho de pista simples no meio da Mata Atlântica, na Serra do Mar, com uma topografia muito acidentada, e a rodovia suporta um volume de fluxo de veículos, especialmente veículos de carga, muito grande. É uma região que qualquer tipo de acidente realmente causa, na maior parte das vezes, algumas retenções, algumas interrupções de tráfego até que os veículos de socorro, os guinchos, possam chegar até o acidente.

A duplicação da Serra do Cafezal, como eu mencionei aqui, ela já foi iniciada. Nós sofremos aí com a demora na obtenção das licenças, obtivemos... estamos trabalhando na obtenção do restante das licenças, mas já tivemos licenças para iniciar as obras nas duas pontas da serra convergindo para o meio dela. A gente espera que em um prazo até antes de 2013 a gente consiga entregar a Serra do Cafezal duplicada e aí com certeza essa rodovia deixará de ter os problemas que ela tem hoje.

No caso da Fernão Dias, como eu também já mencionei anteriormente, apesar de ser uma rodovia totalmente duplicada de São Paulo a Belo Horizonte, ela tem pontos um pouco complicados, especialmente aqui na saída de São Paulo ela tem um volume de tráfego

muito grande que vai, vamos dizer, diminuindo ao longo da rodovia à medida que você se afasta de São Paulo, a partir daí a gente já vê um fluxo mais tranquilo.

Evidentemente acidentes é em qualquer rodovia que ocorrem, eles são causas de atrasos e de interrupções. O que se tem que fazer é uma melhoria constante no sistema de operação da rodovia, das equipes de inspeção, dos guinchos, do atendimento cada vez mais rápido, e sempre em colaboração estreita com a polícia rodoviária, no sentido de que essas interrupções sejam as mais curtas possíveis. Infelizmente a concessão não prevê retificação extensas dos trechos nessas rodovias, mas a gente espera que cada vez mais a gente vá conseguir melhorar a operação delas.

A sua segunda pergunta seria para quando... desculpe José Hernesto, a sua segunda pergunta... ao prazo...

Sr. José Hernesto: Já foi respondida, é a Serra do Cafezal.

Sr. Francisco: Está ótimo, então. Tá bom, espero que eu tenha conseguido atender a sua...

Sr. José Hernesto: Eu só teria mais uma pergunta se for possível.

Sr. Francisco: Pois não, claro.

Sr. José Hernesto: Hoje quando é que o senhor espera... a gente observa aqui que as rodovias estaduais vêm tendo desempenho muito bom para a OHL já há algum tempo, e a OHL obviamente usa esse bom desempenho delas, me parece, é uma pergunta, para conseguir alavancar e manter as federais - me parece que nas federais os resultados não estão sendo muito bons, ou seja, eles podem ser até um pouco melhores porque os investimentos obviamente não saíram, então isso vai pesar mais lá na frente - e o BNDES também vem sustentando, e o que ocorreu também no Rodoanel. Enfim, há uma dependência hoje das federais, ou seja, do BNDES e da geração de caixa das estaduais, resumindo?

Sr. Francisco: José Hernesto, a sua pergunta é interessante, obrigado. A questão é o seguinte: as rodovias estaduais já são rodovias maduras, já ultrapassaram a fase dos grandes investimentos. Elas têm um desempenho bom, as concessionárias dos investimentos principais feitos nos últimos anos foram volumes muito expressivos. Houve um momento em que as rodovias estaduais se pareciam um pouco com as federais atualmente em termos de retorno para a concessionária.

Nós tivemos que buscar recursos também expressivos de financiamento para executar os investimentos nas estaduais, ou seja, o que a gente vê hoje nas federais não é novidade para nós. Nós passamos momentos em que a gente dependia muito de financiamento para dar seqüência aos contratos ou para atender os contratos das rodovias das concessões estaduais. Toda concessão tem um período em que normalmente se exige um investimento muito grande no início, ela não gera... a simples cobrança... os pedágios não geram recursos suficientes para isso, você tem que buscar o dinheiro junto às instituições que nos podem dar financiamento por um prazo mais longo, que no caso do Brasil hoje é o BNDES, aliás, sempre foi.

No caso das federais eu não diria que elas dão resultado pior, elas foram concessionadas em uma outra época em que, eu me recordo perfeitamente, quando em 98 (quando houve a concessão aqui no estado de São Paulo) a TJLP que hoje está a 6% estava 19%. Havia um certo temor quanto ao risco regulatório, era uma experiência nova no Brasil, e havia então uma situação, em 98, a doze anos atrás... a dez anos atrás em relação a licitação das federais bastante diferente, bastante mais tensa do ponto de vista de incertezas do que agora, então é natural que o mundo mudou e a gente tem que mudar junto. Os juros hoje estão muito mais baixos... pode-se buscar recursos a taxas muito mais baixas, então não há muito sentido em ter taxas de retorno tão altas como ocorreram na época.

Você mencionou que há uma necessidade de a OHL buscar recursos nas estaduais para usar nas federais, isso não é exatamente assim. As rodovias estaduais já maduras, já passando da metade da sua vida, elas são geradoras de recurso naturalmente que vem para a matriz, que vem para a OHL através dos dividendos. Como a OHL usa esses recursos, aí é uma decisão que a empresa faz ou de novos investimentos ou de pagamentos de dividendos. Como existe na OHL uma intenção firme de continuar crescendo, é natural que os recursos que ela recebe das suas operações maduras sejam direcionados para novos negócios ou para os negócios existentes. Esse que é o ponto. Ok?

Sr. José Hernesto: Ok.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Michele Teixeira, da Agência Estado.

Sra. Michele Teixeira: Alô?

Sr. Francisco: Pronto Michele.

Sra. Michele: Oi, tudo bem?

Sr. Francisco: Tudo.

Sra. Michele: São duas perguntinhas. A primeira eu só queria me certificar, vocês estão já articulando com a ANTT o reequilíbrio financeiro em virtude desses atrasos no licenciamento ambiental, é isso?

Sr. Francisco: Michele?

Sra. Michele: E a segunda diz respeito ao Rodoanel, mas aí eu faço depois.

Sr. Francisco: Ok. Em relação a esta questão, a sua primeira questão, o que a OHL tem feito até agora é executar as obras como dentro do acordado com a ANTT. No momento até a própria ANTT eu acho que já informou publicamente que no nosso cronograma não há nenhum tipo de atraso, então no momento não temos nenhum tipo da articulação com a ANTT para reequilíbrio.

Sra. Michele: Mas eventualmente se vocês não conseguirem executar aqueles 660 milhões, até por problemas operacionais mesmo, existe essa possibilidade então de tentar buscar o reequilíbrio econômico-financeiro uma vez que os atrasos foram ocasionados pelo licenciamento ambiental?

Sr. Francisco: O que eu posso te dizer é o seguinte: a ANTT não mede o desempenho do contrato, dos investimentos por valores, ela mede por cronograma de (inaudível 01:07:53) física. E é natural que toda e qualquer concessão, dado o tamanho dos investimentos do ponto de vista até físico, eu não queria usar a palavra "obediência", mas seguir estritamente aquilo que está no contrato é muito difícil. Então muitas vezes você tem atrasos, outras vezes você adianta, então não se fala muito em reequilíbrio pontualmente.

O que ocorre é que à medida que você vai executando as obras e que a concessionária vai desempenhando o seu papel de administração, operação e conservação das rodovias, é natural que surjam pequenos movimentos contra e a favor do Poder Concedente contra e a favor da Concessionária, isso em um momento em que as partes julgam adequada, tudo isso é colocado em uma conta e o que importa é o saldo disso - se vai contra ou a favor da concessionária ou contra ou a favor do governo e aí faz-se um acerto. Então a preocupação é permanente de se ficar fazendo reequilíbrios pontualmente, ok?

Sra. Michele: A segunda e última pergunta: algumas empresas, algumas concessionárias de rodovia chegaram a cogitar a hipótese de se unirem a concorrentes também nesse ramo de concessão de rodovias para participar do projeto do Rodoanel. Eu queria saber se vocês já foram procurados por outras concessionárias e se faz parte... se vocês cogitam essa hipótese?

Sr. Francisco: Michele, como você sabe o edital saiu agora dia 4 de agosto.

Sra. Michele: Sim, no começo do mês.

Sr. Francisco: Nós estamos começando a analisar este edital e acredito que todos os interessados nesse projeto também estejam nesse momento fazendo isso - dissecando o edital para verificar se vão participar ou não. É comum também nesses projetos de concessão ou de obras, ou até... eu vou dar um exemplo interessante aqui que é Belo Monte, praticamente todas as grandes empresas do Brasil estão nesse projeto. É normal que as empresas às vezes se unam, dado o tamanho do projeto.

Sra. Michele: Mas as empresas do mesmo ramo você está dizendo?

Sr. Francisco: Do mesmo ramo ou não, às vezes tem empresas que não são do ramo, mas são investidores financeiros que também podem ter interesse em projetos. Como você sabe, infra-estrutura é uma das coisas mais importantes para se desenvolver ou para se fazer no Brasil hoje.

Sra. Michele: Não, mas eu estava me referindo a duas empresas, duas concessionárias de rodovias juntas nesse mesmo projeto, no mesmo consórcio.

Sr. Francisco: Não sei se existe já alguma conversa nesse sentido, eu desconheço.

Sra. Michele: Tá. E Trem Bala tem alguma novidade, vocês já olharam o edital?

Sr. Francisco: Não olhamos não, não há ainda nenhum tipo... o Trem Bala eu nunca vou dizer que é um projeto de infraestrutura que não seja de interesse, mas em princípio não é algo... é algo que talvez pudessem interessar do ponto de vista de construção, que não é o caso da OHL Brasil - nós não fazemos construção, nós fazemos concessões. Então trata-se de um projeto que ainda tem muito pouco ainda para ser analisado, para ser pensado, tem seus méritos, mas não estamos analisando, estamos preferindo analisar aquilo que mais concretamente a gente conhece.

Sra. Michele: Certo, muito obrigada.

Sr. Francisco: De nada Michele.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Guilherme Dias, da Agência Leia.

Sr. Guilherme Dias: Bom dia.

Sr. Francisco: Bom dia Guilherme.

Sr. Guilherme: Eu queria confirmar o valor da dívida de vocês de curto prazo que vocês falaram que vence nos próximos doze meses?

Sr. Francisco: Claro, um instante só, por favor, está em torno de 1 bilhão... um momento só, eu estou buscando aqui para te dar o valor exato, 1.186,4 bilhão.

Sr. Guilherme: 1.186 bilhão?

Sr. Francisco: Isso.

Sr. Guilherme: Tá certo. E uma outra coisa que eu queria saber é com relação ao projeto de VLT. Várias capitais que vão sediar a copa do mundo têm projetos nesse sentido. Vocês já foram procurados, tem intenção em participar desses projetos?

Sr. Francisco: Guilherme, a gente tem ouvido falar mesmo que o VLT é uma alternativa muito interessante, principalmente nessa fase ou nesse momento de copa do mundo, que você tem que deslocar grandes contingentes, população de um lado para outro dentro das cidades, mas não vimos nada ainda em relação a projetos já bem definidos ou editais a respeito disso. Acho que oportunamente no momento em que a gente tiver algo concreto para analisar, vamos analisar.

Sr. Guilherme: Tá certo então, obrigado.

Sr. Francisco: Nada, Guilherme.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. José Hernesto Credendio, da Folha de São Paulo.

Sr. José Hernesto Credendio: Só uma pergunta, eu estava observando aqui o que foi falado, sem o BNDES essas concessões federais seriam viáveis?

Sr. Francisco: José Hernesto, não, não seriam. Não seriam porque o volume de investimentos previstos para as federais nos primeiros anos da concessão, nos primeiros seis anos, chegam a uma ordem de grandeza de R\$ 5 bilhões, então não há nenhuma concessão, qualquer que seja o seu preço de pedágio, vamos dizer assim, que consiga pagar esses investimentos e, além disso, os custos operacionais.

Então é necessário financiamento, como também é necessário financiamento em toda obra grande que se tenha. No Brasil, como o sistema bancário ainda não trabalha com prazos longos e taxas de juros adequadas a esse volume de investimentos, o BNDES é o grande agente de fomento de infraestrutura do Brasil, então precisamos realmente do BNDES, José Hernesto?

Sr. José Hernesto: Oi?

Sr. Francisco: Eu respondi a sua questão?

Sr. José Hernesto: Respondeu sim, claro. Obrigado,

Sr. Francisco: Tá bem.

Operadora: Com licença, senhores jornalistas, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois. Com licença, nós temos mais uma pergunta que é do Sr. José Hernesto Credendio, da Folha de São Paulo.

Sr. José Hernesto Credendio: É a última pergunta, só uma questão falada... acompanhando muito obras rodoviárias pelo país, a gente teve muito poucas, mas, enfim, há um prazo aí... a gente está entrando em metade de agosto e se fala em investir, me parece, algo como R\$ 600 milhões.

A gente tem uma janela muito curta para o período de chuvas, que isso é uma questão muito considerada - grande parte do atraso do trecho sul do Rodoanel, tanto pelas concessionárias, quanto pelo governo, foi em função das chuvas. Há condições de se fazer um investimento nesse montante em rodovias em um período chuvoso do ano, como a gente deve entrar já a partir daqui dois meses?

Sr. Francisco: José Hernesto, é uma boa pergunta, de fato você tem toda razão, nós temos um volume bastante expressivo para fazer nesse semestre. De fato, se a gente for tomar por base o que aconteceu no passado, o regime de chuvas no final do ano é muito grande, para determinadas obras ele atrapalha muito, ele praticamente impede... quando se vai falar

em terraplenagem é impossível fazer debaixo de chuva, quando você fala em pavimentação, dá para fazer debaixo de chuva. Então vai depender do estágio em que a obra estiver.

Eu até já tinha comentado isso, respondendo a outras questões, o esforço que a empresa está disposta... vai fazer e está disposta a fazer para cumprir com a estimativa é total, vamos fazer um enorme esforço para cumprir com isso. Afirmar que eu tenho 100% de certeza que a gente vai cumprir com isso, eu não posso dizer. Agora, vamos tentar fazer o máximo possível disso, tentando até atingir esse valor, se for possível, vamos em frente, não há restrição financeira para isso.

Sr. José Hernesto: Ok, obrigado.

Operadora: Com licença, por favor, nós temos uma pergunta via *webcast*. Por favor, pode prosseguir Sr. Francisco.

Sr. Francisco: A pergunta vem do Nildo, não é isso? Respondendo, a pergunta é: "como está hoje a situação da OHL no Brasil?" Ela está muito bem, a OHL é uma empresa que já se consolidou no Brasil, já está aqui há doze anos. Tem um portfólio hoje de 9 concessões rodoviárias, quatro delas maduras, cinco delas que se iniciaram em 2008 com um volume muito grande de obras.

A pergunta também pergunta "quais são as prioridades", a nossa prioridade é dar seqüência aos investimentos nas rodovias federais, e analisar sempre que possível novas oportunidades de negócio. O volume de investimentos aplicados nas obras nas rodovias

federais já aplicamos em torno de 1 bi, 1,2 bi... entre 1,2 bi e 1,5 bi, para este ano está previsto algo como 860 milhões... 880 milhões. Enfim, estamos dando seqüência as nossas operações normalmente.

Operadora: Com licença, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Com licença, não havendo mais perguntas, retornaremos a palavra aos diretores da OHL Brasil para as considerações finais.

Sr. Francisco: Eu gostaria de agradecer a todos que participaram da nossa teleconferência. Agradecer a todos aqueles que nos fizeram perguntas, eu acho que mostra o interesse de todos do mercado na empresa e no seu trabalho que vem sendo feito. Isso é muito interessante, eu gostei muito desse *call*. Enfim, agradecer a todos e dizer que para o terceiro trimestre vamos estar aqui novamente esperando estar com ótimas notícias. Muito obrigado a todos.

Operadora: A audioconferência da OHL está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.