



TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA DA MARCOPOLO SOBRE OS RESULTADOS DO 1T05

5 de maio de 2005

Operadora: Antes de iniciar esta teleconferência, gostaria de mencionar que todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções. Caso alguns dos senhores precise da ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar "asterisco Zero" (*0), em seu telefone. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Agora gostaria de passar a palavra a Sra. Lídia Borus, da Financial Investor Relations Brasil, sucessora operacional da Thomson Financial. Por favor, Sra. Lídia, pode prosseguir.

Sra. Lídia Borus: Obrigado por nos aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência da Marcopolo S/A onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2005.

Antes de prosseguir, eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas dos negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras e relativas ao seu potencial de crescimento constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Marcopolo. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Gostaria de lembrar a todos, que esta teleconferência, acompanhada por uma apresentação de slides, estará sendo transmitida ao vivo pela Internet. O acesso estará sendo feito através do site da companhia no seguinte endereço: www.marcopolo.com.br.

Conosco hoje, em Caxias do Sul estão os Srs. José Rubens de La Rosa, Diretor Geral; Carlos Zignani, Diretor de Relações com Investidores, José Antonio Valiati, Diretor Administrativo Financeiro, e João Luiz Borsoi, Gerente de Relações com Investidores. Inicialmente, os Srs. Zignani e José Rubens farão comentários sobre o desempenho da Marcopolo e principais eventos durante o primeiro trimestre de 2005. Após, os executivos da Marcopolo responderão às questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Carlos Zignani. Por favor Sr. Zignani, pode prosseguir.

Sr. Carlos Zignani: Bom dia, senhoras e senhores. É com muito prazer que estamos conversando novamente com os senhores para apresentarmos os resultados do primeiro trimestre de 2005, comparando-o com o primeiro trimestre de 2004.

Como mencionado, a nossa apresentação se divide em três partes, na primeira parte apresentaremos os resultados operacionais e na segunda parte, o nosso Diretor José Rubens de La Rosa falará sobre os cenários atuais e um resumo das medidas que nós estamos tomando para a recomposição das margens. Na terceira parte, teremos uma sessão de perguntas e respostas.

Para iniciarmos, pediria a todos que, nos dirigirmos para o slide número 2, onde temos como destaques no primeiro trimestre de 2005, destaques esses positivos: um aumento

na receita líquida, aumento na produção e receitas com e no exterior; aumento no lucro bruto, quando comparado ao quarto trimestre de 2004; aumento no número de ações negociadas, que cresceu 44% em relação ao primeiro trimestre de 2004, uma saudável posição financeira, embora o aumento no endividamento de 28,9% em relação ao primeiro trimestre de 2004, e melhoria no resultado financeiro que, embora a companhia esteja com dívida líquida, ainda assim nós conseguimos apresentar um resultado financeiro positivo.

Como destaques negativos no primeiro trimestre, uma redução de 2,8% na produção, redução no Ebitda/Lajida, uma redução no lucro líquido, uma redução na cotação das ações em 3,4% quando comparado ao primeiro trimestre de 2004 e uma redução na participação de mercado, por volta de 3%.

Pedimos que passem para o slide nº 4, onde vamos apresentar, então, o desempenho operacional. A produção no primeiro trimestre diminuiu 2,8% quando comparado ao primeiro trimestre de 2004. Embora esse fato, ainda estamos mantendo a projeção para o ano de 16,500 mil unidades a serem produzidas, um crescimento de 3,5% quando comparado com 2004. O porquê dessa manutenção principalmente em relação à carteira de pedidos que nós temos, principalmente em relação ao projeto Transantiago, onde nós temos uma encomenda de mais de 1.000 unidades a serem entregues agora, em grande parte, no terceiro trimestre.

Em relação à receita líquida, nós tivemos um crescimento de 14,8% no primeiro trimestre e mantemos também a nossa projeção de atingirmos R\$ 1,740 bilhão para o ano de 2005, um crescimento de 8,4% em relação ao ano de 2004. Ora, se nós aumentamos a receita em 14,8% no primeiro trimestre e tivemos uma redução de 2,8% na produção, se mantido o mesmo mix de produção significa que nós tivemos repasse nos preços de pelo menos, ou aproximadamente, 12% em relação ao primeiro trimestre de 2003.

No slide nº 5, nós apresentamos o desempenho e o fruto do esforço exportador da companhia nos últimos anos pela internacionalização, onde nós estamos mostrando que no primeiro trimestre a produção destinada ao mercado externo cresceu de 1.604 unidades para 2.006, um crescimento de 25,1% em relação ao primeiro trimestre do ano anterior. Para este ano, a previsão nossa é atingirmos 7.500 unidades, com um crescimento de 6,4% em relação a 2004. Vejam este esforço exportador nosso. Hoje a companhia está sendo penalizada em relação à sobrevalorização do real, que tem prejudicado demasiadamente os resultados da companhia. Embora isso, o mercado interno não tem absorvido as unidades e o que nós temos feito e é a estratégia da companhia é exatamente buscarmos no mercado externo a nossa manutenção dos níveis de produção.

Em relação às receitas no exterior e exportações, a nossa receita em relação ao primeiro trimestre cresceu 28,8% em relação ao primeiro trimestre de 2004. Para o ano, nós estamos prevendo uma exportação em reais de R\$ 940 milhões ou um crescimento de 11% em relação ao ano anterior. Este número também reflete este esforço da companhia em exportar mais unidades e termos bom desempenho nas unidades no exterior, mas assim como mencionado, o nosso esforço está sendo penalizado nesse momento e pensamos que esse quadro deva se reverter em um futuro breve.

No slide nº 6 nós apresentamos dois quadros, em que um é a composição da receita líquida e o outro é a relação das receitas no Brasil e no exterior. Na primeira parte nós vemos a participação dos rodoviários crescendo no primeiro trimestre, de 35% para 38%, uma reversão na produção de urbanos que cai de 29% para 24%. O Volare também cai,

de 19% para 14%. Esse, enfim, é o desempenho das receitas. O mix, então, variou um pouco, não pesadamente, mas houve uma preponderância na produção maior de rodoviários, uma redução nas receitas de urbanos e uma pequena redução também nas receitas do Volare. Em relação ao mercado interno e mercado externo nós crescemos de 50% das receitas para 56,1%, no primeiro trimestre de 2005.

No slide nº 7 apresentamos na primeira parte o desempenho no lucro bruto, onde nós vemos que o lucro bruto em 2003 e 2004 ele havia caído de 19,4% para 17% em 2004. No primeiro trimestre de 2004, segundo e terceiro trimestre, a margem bruta se situou entre 19% e 20%. O fundo do poço, para nós, aconteceu no quarto trimestre quando nós tivemos uma queda na margem bruta para 11,7%. O reflexo disso é a extrema valorização havida no real no quarto trimestre.

Já no primeiro trimestre de 2005, a margem bruta cresceu para 13,5%. Tivemos ainda um pequeno fenômeno nesse primeiro trimestre onde nós tivemos um faturamento um pouco elevado de chassis que prejudicou um pouco essa margem. Se nós excluíssemos esse efeito nós teríamos um desempenho de 14% na margem bruta. Com isso nós queremos mostrar que parece que estamos saindo do fundo do poço, com esse pequeno crescimento na margem bruta.

Na outra parte de baixo do slide nós estamos mostrando o desempenho do Ebitda ajustado. Nós vemos que o Ebitda caiu de 10,4% para 6,9% em relação ao primeiro trimestre. Isso demonstra uma queda na margem, no Ebitda de 23%. Entretanto, se nós compararmos o Ebitda do primeiro trimestre com o quarto trimestre de 2004, ele havia sido 7,9%, ou seja, apenas uma redução de um ponto percentual. Tudo isso conforme comentado, os prejuízos que vêm disso é efetivamente pelo grande volume de exportações que a companhia tem e nesse momento estamos sendo penalizados, e não só isso, estamos sendo penalizados também pelos aumentos extremados nas commodities principais da companhia.

Pediria que passassem para a tela nº 8, onde nós mostramos o lucro líquido. Como consequência de todos os comentários feitos, o lucro líquido no trimestre caiu de R\$ 17,6 milhões para R\$ 10,2 milhões. Fruto de todos esses problemas comentados. A margem líquida caiu de 5,1% para 2,6%, o que é um número baixo em comparação às médias históricas da companhia. Nosso diretor posteriormente fará comentários sobre essa recomposição de margens que nós pretendemos atingir ainda em 2005.

Na parte de baixo da tela nós mostramos o endividamento financeiro da companhia, onde nós crescemos de R\$ 148,6 milhões para R\$ 191 milhões, um crescimento de 28,9% no endividamento financeiro líquido e embora isso, nós ainda assim, fruto do bom desempenho financeiro adotado, conseguimos apresentar um resultado financeiro líquido positivo de R\$ 2 milhões no primeiro trimestre.

Pediria que passassem ao slide nº 9, onde apresentamos um desempenho da companhia em relação aos dividendos, os investimentos e também da tela seguinte o desempenho das ações.

Na primeira parte da tela 9 nós mostramos que a companhia tem efetivamente pago um dividendo, um bom dividendo, sendo que o payout médio dos últimos cinco anos é 45% do lucro líquido, foi distribuído aos acionistas. E se nós somarmos os três últimos exercícios, a distribuição dos dividendos foi até um pouco maior do que a captação que nós realizamos em 2002, foi de aproximadamente R\$ 95 milhões. A companhia pagou nos últimos três anos quase R\$ 100 milhões de dividendos. Ou seja, a captação realizada, foi

paga em dividendos nos últimos três exercícios toda ela, o que denota um bom desempenho da companhia, embora o quadro atual do momento esteja bastante prejudicado.

Na parte de baixo do slide 9, nós mostramos os investimentos realizados nos últimos dois anos, que foi de R\$ 48,9 milhões, um crescimento de 2,9% em relação a 2003, mas no primeiro trimestre, fruto das medidas que nós estamos tomando, houve uma contenção dos investimentos exatamente buscando uma reversão dos quadros dos resultados da companhia, onde nós reduzimos em 45,4% os investimentos no primeiro trimestre.

No slide número 10, nós mostramos o desempenho das ações, ações da Marcopolo, comparado ao Ibovespa nos últimos cinco anos, até março de 2005. O desempenho das ações da Marcopolo nesse período cresceu 158,7%, quando o Ibovespa cresceu 55,9%, ou seja, as ações da companhia nesse período tiveram um desempenho nesse período tiveram um desempenho 66% melhor do que o Ibovespa. Mesmo se nós considerarmos a cotação de ontem da ação da Marcopolo a R\$ 4,62, ainda assim o desempenho nesse período teria sido 116,9%, quando o Ibovespa cresceu 55,7%, ou seja, um desempenho de aproximadamente 40% melhor do que o Ibovespa, mesmo considerando essa cotação da ação.

Eu pediria que passassem a tela nº 11, onde nós mostramos os resultados consolidados do primeiro trimestre e nessa tela nós vemos que nós tivemos uma redução, então, da produção física, de 2,8%, um crescimento de 14,8% na receita, uma redução na margem bruta de 18%, uma redução de 40% no lucro operacional, uma melhoria no resultado financeiro, o lucro líquido caindo 42%, o Ebitda ajustado caindo 23%, o Ebitda por unidade física também caiu 23%, aliás 21,3%. Os ativos totais cresceram 11%, o endividamento líquido crescendo 28% e o patrimônio líquido cresceu 9%, apenas para dar um resumo do desempenho da companhia no primeiro trimestre.

Passamos então para a tela número 12 e eu pediria ao José Rubens, nosso Diretor, que faça então os comentários e fale também sobre os cenários atuais e as medidas que nós estamos tomando no sentido de recomposição das margens. Por favor, José Rubens, com você está a palavra. Obrigado.

Sr. José Rubens de La Rosa: Bom dia a todos. Vamos então fazer um conjunto de comentários sobre a situação presente e como a gente está enxergando a situação econômica no Brasil e que ações a empresa está tomando visando a recuperação dos resultados como comentado.

O primeiro ponto eu gostaria de comentar o que está passando no meio industrial brasileiro. Obviamente já se enxerga uma demanda interna desaquecida, especialmente o nosso segmento, conforme mostra o nosso relatório já teve uma caída substancial no mercado interno, então esse desaquecimento já vem prejudicando o repasse de preço, obviamente ficando mais difícil por conta de menos compras.

A atual taxa de câmbio está trazendo margens negativas para a indústria como um todo, eu gostaria de recordar a todos as recentes declarações dos presidentes da General Motors e da Volkswagen, que disseram textualmente aos jornais que, com este nível de câmbio vão parar de exportar em curto prazo. Pessoalmente nós temos tido conversas privadas com diversas outras empresas relevantes no contexto brasileiro, e todos revelam, ou nos mostram o mesmo cenário, ou seja, a clara situação de diminuição de exportações e, pior, paralisação dos investimentos voltados à exportação. A aceitação dos investidores que fizeram do Brasil uma plataforma para exportar, é de traição. Chegamos

a comentar que estamos seguindo um caminho semelhante ao que seguiu a Argentina, e criando um futuro muito negativo. Em resumo, a situação cambial apresenta um paradoxo entre o que a balança comercial nos traz no dia-a-dia e o que os resultados que estão sendo aferidos pelos exportadores, que são muito baixos e em muitos casos, negativos.

Em resumo, nosso entendimento nesse ponto é de que todos estão cumprindo contratos antigos, as margens caíram demais e muitas, nem todas obviamente, entraram no vermelho. Haverá uma modificação no cenário com reversão das cotações, da taxa do câmbio, nós consideramos que isso vai acontecer, mas não sabemos quando essa situação vai se dar. Por isso, a nossa decisão muito clara e já tomada e mantida é de ajustar a empresa para o cenário que aí está, e não ficar contando com nenhuma taxa futura. Isto significa que nós vamos seguir aprofundando um conjunto de ações já declaradas desde o final de 2004 as quais eu me permito recordar.

Primeiro, preços no mercado interno é basicamente seguir um realinhamento com a chegada, nós estamos num ciclo, de, em que as matérias-primas não tendem mais a, eu não visualizo grandes aumentos. Então nós estamos num ciclo de finalização do repasse dos aumentos acontecidos, mas a visão que temos aqui, a nossa visão, a nossa ótica, sob a nossa perspectiva, os fornecimentos, os nossos fornecedores, estão chegando num patamar de não mais poderem colocar preços. Então a gente vai a atingir estabilidade no mercado de repasses, de preços no mercado interno em curto prazo. No mercado externo, tem um mesmo fenômeno que é a necessidade de repassar preços das matérias primas, mas, pior que isso, é a questão de ajustar a um patamar de câmbio, ao qual nós vimos sucessivamente nos ajustando. Primeiramente no final do ano passado, tomamos a decisão de que o câmbio deveria ser, então, R\$ 2,75/2,80. Depois chegamos em fevereiro, chegamos à conclusão que R\$ 2,75/2,80 não era mais o câmbio e o novo patamar era R\$ 2,60. E agora, esse dias, estamos de novo preocupados se isto agora é um novo patamar. Como eu já disse, eu não acredito que isto seja uma situação para todo o sempre, mas nós vamos trabalhar para ajustar a empresa com base no que está aí. E agora a questão passa a ser verificar se o novo patamar é este, abaixo de R\$ 2,50.

Há que se recordar do ciclo de vendas, desde uma primeira cotação que tende a ser verbal, onde se marca o preço entre comprador e vendedor até o efetivo faturamento. Se passar um tempo relativamente longo no mercado interno, isso alguma coisa entre cinco, seis meses, no mercado externo seis, sete meses, a média aí é de seis meses que a gente tem entre marcar o preço, fechar o contrato, produzir e entregar. Mas é importante mencionar que a variância, que nós estamos dizendo que é o prazo médio, mas a variância, neste caso, é muito grande. No caso específico deste final de ano de 2004 e o primeiro trimestre de 2005, nós tivemos excepcionalmente uma carteira grande de contratos de exportação, alguns, muitos deles fechados em junho e julho de 2004. Especialmente um contrato muito grande que nós tivemos para uma mina no Chile, o contrato foi fechado em Junho do ano passado, o câmbio estava acima de R\$ 3 e agora acabamos tendo que entregar com esse câmbio que os senhores conhecem. E nós estamos honrando os nossos contratos e essa situação, obviamente, e imediatamente se reflete nas margens, por isso essas quedas abruptas.

A absorção dessa carteira chamada internamente aqui de carteira velha tem sido um dos entraves para recuperar mais rapidamente os preços. Além disso, a perseguição de patamares sucessivamente mais baixos de câmbio tem atrasado esse processo de atingimento de preços aos níveis que julgamos adequados. Então estou mencionando atrasado, porque não há nenhum impedimento ao atingimento dos patamares de preços que nós pretendemos atingir. Obviamente, os senhores comentariam e perguntariam: "bom, mas quanto isso pode afetar o seu market share, as suas vendas?". Bom isto é uma

verdade, sim, a Marcopolo tem muita experiência comercial e a gente verifica que o repasse de preços tem que ser conduzido pela empresa líder e a Marcopolo é a empresa líder em todos os setores, em todos os mercados onde atua. Portanto, o primeiro impacto de aumentar o preço é produzido pela Marcopolo e, na seqüência, toda a concorrência vem atrás. Eu já comentei em outras vezes que muitos dos nossos concorrentes utilizam um processo de cotação sui generis que é dizer ao cliente: “ah, o nosso preço é Marcopolo, menos R\$ 5 mil”, por exemplo. Então, na verdade, enquanto a gente não puxar o preço, o preço não sobe mesmo. E a primeira puxada, quando mais intensa, por conta de todo esse movimento, gera uma reação um pouco mais intensa dos clientes, torna a negociação um pouco mais lenta e em alguns casos, impede a negociação. Isto, eu comento isso porque foi dito no nosso relatório trimestral de que a perda de market share de até 3% que já está, é até inferior às nossas expectativas. Nós esperávamos perder mais, dada a nossa postura mais agressiva de aumentar preços.

De qualquer forma, nossa experiência indica que o mercado é muito sensível a preços e, da mesma maneira, por outro lado ele é sensível ao custo benefício do produto. O que eu quero dizer com isso? Que mesmo que em alguns casos, alguns clientes acabem optando por fazer produto com a concorrência é mais ou menos óbvio para a gente que essa concorrência mais adiante não consegue manter os preços nos níveis excessivamente competitivos ou ao não ter acompanhado o que tínhamos feito e, na seqüência, o cliente vai voltar a fazer o contrato com a Marcopolo, como já ocorreu em muitas outras vezes. Então essa posição do market share é bastante importante para entender.

Vale destacar também que quando comparamos trimestre contra trimestre 2004 e 2005, no primeiro trimestre de 2004 as vendas no mercado interno para urbanos, dada a questão das eleições municipais foram muito intensa, o que não se repete nesse momento. Agora, evidentemente a empresa decidiu não ficar dependente do binômio preço/quantidade vendida e, portanto, deveria empreender medidas duras no sentido de recuperação total dos resultados, isso implica atacar os demais componentes de resultados, que passam pelos custos fixos, que já no primeiro trimestre de 2005 se mostraram bastante menores, fruto de um esforço muito grande.

Gostaria de destacar aos senhores que algumas das medidas implementadas no primeiro trimestre de 2005 sobreviverão aos períodos difíceis. Nós acabamos atingindo novos patamares de eficiência e de utilização de recursos internos e isto vai ser um ganho que vai se perpetuar no futuro da companhia. Esta mesma observação vale para os custos variáveis. Nos custos variáveis, nós vimos trabalhando numa velocidade bastante boa, mas nestes últimos 40 dias, através de decisões, de reuniões internas, resolvemos priorizar ainda mais este trabalho, com o deslocamento de parte da força de engenharia da empresa que estava focada em projetos de longa maturação, para projetos de curta maturação, ou seja, ao invés de parte do esforço feito para médio e longo prazo, alguns projetos foram colocados no stand-by mode e vamos trabalhar muito mais o foco de curto prazo, para não ficarmos somente apoiados na recuperação através dos preços. E isto é fruto do agravamento aí do cenário, principalmente do agravamento do cenário de câmbio que aconteceu ao longo do mês de abril.

Não estaremos perdendo o foco, é importante mencionar, no futuro, mas momentaneamente deslocando as melhores cabeças, os melhores engenheiros para trabalharem no curto prazo e aumentarem a eficiência e a eficácia de produção da empresa, o que como eu disse antes também vai acabar gerando ganhos perenes para a empresa e acabará sendo um processo interessante.

Importante também que dentro desse mesmo esforço de engenharia haverá um incremento muito grande de qualidade no sentido de apoiar e subsidiar os preços de vendas que, evidentemente, estão sendo aumentados. Além disso, ações intensas na área de compras estão sendo produzidas, novas negociações, novos materiais. Enfim, a empresa está sensivelmente mobilizada, sensivelmente se sentindo ferida e atacada por esse cenário e ela tem, como os senhores, os que cobrem a empresa por mais tempo, sabem dessa capacidade de reação, que a estrutura que as pessoas, que os executivos e operários da empresa têm e isso vai, obviamente refletir em um grau de eficiência ainda maior com esse grau de mobilização que estamos tendo.

Também dentre um pacote de medidas estamos tendo ações para recuperação do caixa, quer dizer, já que nós vamos ter essas dificuldades em preço, nós também estamos aproveitando para endurecer o processo comercial todo e aproximar e trazer mais caixa. Nesse ponto, importante mencionar que para, como dizem, todas as situações às vezes difíceis acontecem juntas, vale mencionar que neste primeiro trimestre nós tivemos alteração da lei do ICMS aqui no nosso estado, dificultando sobremaneira o resgates dos créditos oriundos da lei Kandir de incentivo à exportação e a empresa passou a acumular valores significativos de ICMS e valores esses que a partir de abril agora nós vamos estar tratando de resolver, mas foi uma medida, um custo grande, um caixa grande que obviamente não poderia estar repercutindo em receitas financeiras.

Neste mesmo pacote de leis do governo estadual houve um cancelamento de um apoio às empresas que estão fora do longe do país, que era o crédito presumido de ICMS por conta de fretes de aço, de compras de aço desde o centro do país para cá, isto só para o conhecimento dos senhores é alguma coisa da ordem de R\$ 400 mil por mês que desapareceu da nossa contabilidade durante esse primeiro trimestre, obviamente afetando estas margens que estamos reportando.

Essa situação é mais para conhecimento, pois de todas essas situações são reais, factuais e têm que ser traduzidas em resultado nessa situação que estamos vivendo. Portanto, tudo isso vai ser colocado num mix, num liquidificador e vai resultar o custo do produto e o preço vendido deverá refletir essa situação. Em resumo, mantemos o nosso objetivo, o compromisso de ao longo deste ano, mesmo com esse cenário que achamos e chamamos de adverso, mas mesmo com esse cenário recuperar os níveis tradicionais e adequados de rentabilidade. Entendemos que os ciclos econômicos e políticos tenham o seu timing e haverá momentos muito melhores de câmbio no futuro. Entendemos ou vejo essa situação às vezes como um pêndulo que tem momentos onde está extremadamente de um lado e haverá situações onde ele poderá estar também inadequadamente extremadamente do outro. De qualquer forma, essa flutuação causa todos os problemas que comentamos, mas com elas vamos conviver e vamos tratar e estaremos com, eu tenho convicção de que faremos isto e não tanta certeza no timing disto, mas eu tenho visão de que isto vai se dar também num prazo relativamente curto, trazer a empresa neste cenário com um patamar adequado de rentabilidade.

Como eu disse, muitas das ações dentre as já enumeradas vão sobreviver à atual crise cambial, tornando a empresa ainda mais enxuta e ágil no futuro. Portanto, eu enxergo o futuro como promissor e eu convido os senhores a seguirem conosco certo de que, com uma empresa enxuta e ágil, à hora em que enfrentar um cenário um pouquinho menos desfavorável, vai passar ou vai voltar a entregar, ou vai ultrapassar, os seus resultados tradicionais.

Acho que era isso que tinha que comentar nesse momento, e passo a palavra ao Zignani.

Sr. Carlos Zignani: Bem obrigado ao José Rubens, passamos então para um período de perguntas e respostas. Ficamos à disposição, então para candidatos a nos realizarem perguntas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Nossa primeira pergunta vem do Sr. Fabio Alperowitz, da Fama Investimentos.

Sr. Fabio Alperowitz: Bom dia, obrigado pela apresentação. Eu tenho, na verdade, uma série de perguntas, eu gostaria de saber se eu faço todas de uma vez ou quer que eu faça uma por uma?

Sr. Carlos Zignani: Acho que você pode fazer a pergunta e nós vamos anotar todas as perguntas e aí vamos respondendo.

Sr. Fabio Alperowitz: Tá bom. A primeira é em relação à questão do ICMS, eu gostaria de saber como que isso ficou resolvido. O José Rubens falou que foi resolvido mas não falou como isso foi resolvido e se o caixa efetivamente vai voltar a ser engordado com a recuperação do ICMS?

Sr. Carlos Zignani: OK.

Sr. Fabio Alperowitz: A segunda é em relação à carteira velha. Se a carteira velha atrapalhou as margens do último trimestre, principalmente por causa das encomendas do Chile de junho, quero saber qual o tamanho dessa carteira velha e se os aumentos que vocês conseguiram colocar de 10% em janeiro, já entram agora no segundo trimestre integralmente ou ainda existe uma quantidade de entregas velhas que vão ser contaminadas por margens mais baixas?

Sr. Carlos Zignani: OK.

Sr. Fabio Alperowitz: A terceira pergunta é em relação aos custos, parabéns pela redução forte de custos no primeiro trimestre, foi bastante significativa, agora eu gostaria de saber se esse movimento continua ou se esse é um movimento que a gente pode esperar como seguir constante daqui para frente. Ele começou em janeiro e terminou em março, os custos de março foram mais baixos do que os de janeiro e com isso a gente pode esperar custos ainda menores para o segundo trimestre em diante, ou se o patamar do primeiro trimestre já é o patamar definitivo?

Sr. Carlos Zignani: OK.

Sr. Fabio Alperowitz: E por último, a última pergunta é em relação ao mercado de capitais, vocês sempre tiveram uma proximidade muito grande e muita transparência com o mercado, já fizeram operações de mercado e são do nível 2 de governança e a gente gostaria de saber em relação aos preços absurdamente baixos das ações, se existe uma posição da companhia em relação à recompra de ações no mercado aproveitando o caixa da companhia, que é bastante alto e a cotação das ações que são bastante baixas?

Sr. Carlos Zignani: OK. Vamos fazer o seguinte: o José Rubens responde a pergunta 1, a pergunta 2 e a pergunta 3 e a pergunta 4 eu respondo, então, no final. José Rubens, por favor.

Sr. José Rubens de La Rosa: OK. Bom, no assunto do ICMS, Fábio, é o seguinte: a solução não é uma solução que vem do governo estadual. O governo estadual persiste sem caixa para fazer o pagamento e postergando. O que nós estamos fazendo é uma grande alteração no nosso processo no meio de comprar, tratando de comprar algumas coisas muito mais no estado. E com isso você consegue, para as compras feitas dentro do estado, pagar parte dessas compras com o ICMS. Então esse processo, esse tipo de operação ela, a explicação é só esta, e ela vai se resolver com um grande número de compras feitas no estado. E aí a gente vai pagar parte dessa compra, obviamente você pode pagar até o valor de todo o ICMS embutido na nota de quem está te vendendo com seus créditos e com isso a gente vai, como a gente está fazendo uma translação de muitas compras que antes não podíamos pagar para compras que agora poderemos pagar dentro da legislação com o próprio ICMS, ao longo dos próximos meses, nós calculamos uns seis meses, a gente venha a recuperar esse valor. Obviamente nós estamos também gerando mais valores. Então, mas certamente nós vamos terminar o ano numa situação melhor ou muito melhor do que tínhamos no final do ano passado antes de ter, inclusive, esse cenário de dificuldade gerada pelo governo do estado. Não é uma resposta muito objetiva porque isso aí vai ser feito, vai ser trabalhado, mas isto até há um mês atrás não havia nenhuma solução desenhada e fruto de um grande trabalho interno que envolve a área financeira e a área de compras e negociação com uma boa dose dos nossos fornecedores, a gente consegue um ciclo onde eu posso pagar com ICMS, boa parte das nossas compras. Então não é imediato, não é uma solução. Está resolvido porque quando nós dissemos recentemente em outras conversações nós dissemos que um dos riscos da companhia era terminar o ano com mais de R\$ 80 milhões de ICMS pendurado. E este cenário já está neste momento resolvido. No que tange a questão da carteira velha, de fato esse é um cenário que aconteceu, a gente tem que enfrentar muitos contratos com carteira velha, não existem mais tantas carteiras velhas de 2004, quer dizer, são poucas coisas. Nós vamos entregar, por exemplo, ao longo dos próximos três meses um contrato importante para o cliente SAPTC, Saudi Arabian Public Transport Company, que é um contrato também gerado lá para trás. Daí para frente, não existirão mais contratos anteriores a setembro, outubro de 2004, importantes. Talvez pequenas coisas que não me vêm à memória agora, mas não contratos importantes. Agora, eu gostaria de lembrar que quando nós passamos a renegociar preços, nós estávamos trabalhando com o dólar, como eu falei agora há pouco, R\$ 2,75/2,80 durante todo o período, meados de novembro, dezembro e janeiro como um todo. E durante meados de fevereiro passamos para o cenário R\$ 2,60. Então, obviamente o impacto entre carteira nova e carteira velha é para a gente aqui, daqui a pouco eu vou chamar de carteira velha o preço que eu trabalhei para R\$ 2,80 também, porque ele também já não é mais no patamar atual. Então ainda não é, eu não consigo muito claramente fazer essa alocação, porque esse ciclo ele só fica claro no momento em que o pedido entra aqui. Como eu já te disse, às vezes eu tenho muitos pedidos que eu já tenho colocados no mercado há quatro meses e o cliente não deu aceitação até agora. Eu só registro o pedido aqui, no caso da exportação então, só quando entrar a carta de crédito. Então não é tão simples separar carteira nova de carteira velha. Mas obviamente para muitos contratos nós estamos, vamos dizer, situações onde a cotação ainda ficou velha, tem clientes que nós estamos dizendo que naquele preço a gente não está mantendo a venda. No que tange aos custos fixos, no primeiro trimestre nós fizemos bastante esforço mas também é um trimestre que tem vantagens relativas às férias. Então houve um período de concentração intensa de férias que favoreceu um pouco esses resultados. Neste próximo trimestre, seguem medidas de contenção e nós vamos manter os patamares em níveis iguais ou inferiores aos obtidos nesse primeiro trimestre de 2005. Mercado de capitais, Zignani?

Sr. Carlos Zignani: Bem, com relação à pergunta sobre recompra de ações, a sua sugestão está em estudos nos órgãos internos da companhia e, após isso, nós deveremos levar ao conselho de administração que é o órgão que decide sobre o tema. Então, maiores informações não posso prestar, mas estamos estudando o assunto e isso deverá ser levado ao conselho na próxima reunião. OK? Não sei se está respondido?

Sr. Fabio Alperowitz: OK. Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Wagner Salaverry, da Geração Futuro.

Sr. Wagner Salaverry: Bom dia a todos. Minha colocação é com relação aos números divulgados pela FENABRAVE em abril de 2005 que indicavam uma queda ainda no mercado interno de 39% na venda de ônibus. Isso no acumulado do ano daria um número de 20%, especificamente no mês de abril, de 39%. Queria saber se isso refletiu também uma, se a companhia verificou em abril alguma queda significativa também nos números do mercado interno?

Sr. Carlos Zignani: José Rubens responde?

Sr. José Rubens de La Rosa: Olha, Wagner, os números que foram, têm sido divulgados são da Fabus, não é, ou do Simefre, que é quem acaba dando os números do nosso setor e não há uma modificação real, quer dizer, os desempenhos do mercado interno seguem ainda relativamente fracos. Vamos lembrar que as eleições municipais trocaram os prefeitos agora no começo do ano e, sem dúvida, o primeiro semestre, todas essas vezes, até que o prefeito tome a mão do sistema de transporte e tudo isso, acaba fazendo com que o segmento de micros e urbanos fique mais reduzido no mercado interno. Se você olhar o nosso relatório ele aponta exatamente, ele diz exatamente isso, que a grande diminuição apurada ou havida no primeiro trimestre desse ano tem a ver exatamente com o segmento de urbanos e micros. Nos rodoviários, ao contrário, a gente está tendo um bom desempenho, porque de qualquer forma houve uma melhoria da renda da população e se observa, nesse segmento dos rodoviários, um tráfego, um número de passageiros muito maior, o que tem estimulado aos empresários a comprar.

Sr. Wagner Salaverry: Outra questão que eu queria perguntar é a seguinte, é com relação ao mix de vendas para o mercado exterior, externo, aliás. No segundo semestre, com essa encomenda do Chile tende a ter uma maior predominância de urbanos, acredito. Eu queria ter uma idéia do que vocês estão visualizando que vai ser um mix do segundo semestre, para o mercado externo?

Sr. José Rubens de La Rosa: Olha, Wagner eu te responderia diferente. Eu não, eu acho, seu raciocínio está bom, está certo, mas eu não vou nessa linha de raciocínio. A linha de raciocínio tradicional é a seguinte: a encomenda do Chile é uma encomenda completamente atípica e não recorrente, está certo? É uma grande renovação pontual que demorou sabe-se lá, 15, 20 anos de planos por trás dela para ela acontecer. Então ela acontece agora e depois não acontece mais. E é pontual: numa única cidade, numa única capital da América Latina. Todo o resto dos compradores permanece comprando, permanecem no mercado. Então os nossos compradores no Chile, na Venezuela, no Equador, na Bolívia, na Argentina, na América Central, de urbanos, micros, todos eles seguem as suas vidas normalmente. Então a nossa expectativa é: vamos nos preparar e já estamos preparados para atender esse pedido em separado, ao mesmo tempo vamos ver, vamos enfrentar um segundo movimento. Por isso que eu diria que a Marcopolo nesse sentido acabou tendo uma posição privilegiada, porque nós podemos hoje fazer frente a esse mercado ou nos apresentar ao mercado com preços um pouco melhores,

sem temer tanto uma queda acentuadíssima de receita na medida em que existe um contrato relevante para entregar. Mas também tem acontecido que na hora da discussão mais dura, a nossa recusa ao aumento de preço, ela não, não necessariamente seja tão intensa. O que eu quero dizer com isso? Eu vou continuar aparecendo nos mercados tradicionais com um preço um pouquinho pior, deve vender um pouquinho menos e, ao mesmo tempo, eu tenho uma grande encomenda ao lado. O que vai resultar disso? Obviamente, aumentar um pouco o mix de urbanos, mas não que significa que em quantidade eu vá perder o resto. Quando a gente falar em mix percentual, é sem dúvida que a sua afirmativa primeira é verdadeira: vou ter muito mais urbano do que tradicionalmente eu tinha. Não significa que eu não vá ter o mesmo número de rodoviários que tínhamos nos outros anos.

Sr. Wagner Salaverry: Essa encomenda do Chile ela deve ser entregue em que período?

Sr. José Rubens de La Rosa: Ela começa fortemente a partir de final de junho e vai durante todo o segundo semestre, mas fortemente os primeiros quatro meses do ano, do semestre, ou seja, julho, agosto, setembro e outubro serão de maior pico, nesse valor, nessas entregas.

Sr. Wagner Salaverry: Tá. E por último, só eu queria ter uma idéia em função de todas essas questões envolvendo os créditos de ICMS no Rio Grande do Sul.

Sr. Wagner Salaverry: Se existe a possibilidade que vocês estão pensando de ampliar um pouco a produção na fábrica do Rio, da Ciferal na produção de alguns modelos de urbanos que são produzidos aí, aqui no Rio Grande do Sul?

Sr. José Rubens de La Rosa: Olha, isso tem prós e contras, não é? Porque a fábrica já está locada naquele, naquela cidade, visando atender aos mercados daquela região. Então eu não estou linkando uma coisa na outra, não. A gente acaba fazendo a conta por um todo e como, essa seria uma alternativa se nós não tivéssemos hoje a alternativa de comprar muito mais no estado e com isso recuperar o ICMS. Como essa alternativa já está funcionando e a gente considera ela operativa, então não vamos misturar uma coisa com a outra neste momento.

Sr. Wagner Salaverry: Está ótimo, muito obrigado.

Sr. José Rubens Della Rosa: Nada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Mauro Tukiya, do Banco Bradesco.

Sr. Mauro Tukiya: Bom dia a todos. Eu queria que vocês explorassem um pouco mais a implantação de uma estratégia de hedge, se isso passa também por entrar o preço do contrato de vendas que vocês fazem até a data de entrega vis-à-vis alguns insumos que são reconhecidamente cotados em dólar e também um possível ajuste que pode ser feito em alocar mais produção no exterior, que se você pode já ter o custo já repensado em dólar, eu queria ver assim que tipo de estratégia você tem para administrar melhor a margem com essa volatilidade do câmbio?

Sr. José Rubens Della Rosa: OK. Bom Mauro, é o seguinte. Eu começo pela segunda que é até mais simples. Alocar no exterior é uma estratégia que não faz parte dos planos e eu te explico o porquê. Cada uma das fábricas do exterior está, foi moldada e dimensionada para atender os próprios mercados locais. Quando a gente fala em atender mercados locais, os produtos que são feitos nessas fábricas têm especificidades daqueles

mercados onde elas estão. A única fábrica generalista que tem é aí a fábrica aqui de Caxias do Sul, com capacidade de atender todas as grandes variações. O que é isto, por que isto? Porque por trás da fábrica aqui nós temos um conjunto de mais de 300 engenheiros, um corpo de engenharia muito forte capaz de, então, adaptar os produtos das diversas solicitações. Então essa alternativa é pouco provável que, que venha a ser utilizada numa situação agora, como a que a gente está vivendo. No que tange ao hedge nós temos uma política clara de que uma vez um contrato firmado, o objetivo então é travar esse contrato. Eu comentei em outras oportunidades, para que fique sempre claro, que a grande dificuldade desse processo é de que em que momento o contrato está fechado. Porque no momento em que a gente já entregou, principalmente no que tange a contratos no exterior, no momento em que eu já entreguei uma proposta e dei um prazo para o cliente se manifestar, está aceito. E aí ele assina, está colocado o preço. Aí o cliente assina a proposta e a gente tem um acordo fechado. Mas para nós o acordo fechado é quando houver efetivamente a chegada da carta de crédito. Caso contrário eu acabo fazendo uma aposta sem lastro. E nesse tempo todo, passa tempo e o dólar, como a gente tem visto, ele flutua 1%, 2% ao dia aí e, às vezes, vários dias na mesma direção, então a gente fica sempre numa posição de certa instabilidade em relação a esse controle. Agora a política, muito claramente, é de travamento de todas as posições de contratos fechados para não ficar sujeito a essas flutuações. No que tange às compras, evidentemente que é muito mais complicado travar, em alguns contratos, especialmente nesses contratos de Transantiago nós travamos compras de alguns insumos, relacionando ao dólar junto do fornecedor, isso foi possível de ser feito. Neste momento, parece que não há, parece não, não há no nosso conhecimento uma preocupação exacerbada de novos aumentos. Obviamente nós estamos ainda reconhecendo, na nossa contabilidade, todos os preços médios das últimas notas fiscais que vieram vindo. Então até que isso atualize toda, todo o preço, quer dizer, você tinha um estoque de produtos a preços antigos, até que tudo isso gire, isso vai transitar de alguma forma no demonstrativo de resultado. Então algum aumento ainda vem acontecendo nos números, na nossa contabilidade. Mas do ponto de vista da colocação de um preço novo em cada negociação com os fornecedores, neste momento a gente tem conseguido uma certa estabilidade. Neste momento.

Sr. Mauro Tukiya: E só para complementar, no caso de, de contratos mais relevantes você falou da questão que você entrega a sua proposta e fica esperando o aceite da outra ponta. Nos maiores contratos, é possível, vocês têm tentado colocar formas de ajustes em função de variações de insumos ou mesmo de câmbio?

Sr. José Rubens de La Rosa: Você chama um maior contrato um que tenha muita duração ou porque ele é grande valor?

Sr. Mauro Tukiya: De grande valor e de longa duração, não é.

Sr. José Rubens de La Rosa: Pois é. É que normalmente se nós tivermos contratos de longa duração, porque o grande volume, com a capacidade que a Marcopolo tem de produzir, mesmo contratos muito grandes a gente tem capacidade de engoli-los muito rapidamente aqui, quer dizer, a capacidade de produção de 16 mil ônibus, 16,500 mil ônibus, em um ano significa uma média aí de quase 1.400 unidades por mês. Então mesmo em contratos muito grandes você acaba engolindo, deglutindo muito rapidamente. Se o contrato, agora independente se ele é grande ou pequeno, se ele tem um longo prazo de entrega, aí nos temos formas de reajuste de preços tanto no mercado interno quanto no mercado externo. Os do mercado interno, às vezes é até mais fácil a gente relacionar com um índice como o aço, o alumínio ou outro e isso existe e no mercado externo é mais complicado porque aí em geral o comprador quer relacionar isso a índices

de preços como a inflação americana e outros, que são insuficientes, muitas vezes, para cobrir as commodities e o aumento das commodities. Mas esse é um fator interessante, uma discussão interessante que acontece sempre. Agora, é importante você ter presente que isso não é o nosso dia-a-dia, porque essa é uma, fora o projeto, de forma geral isso não acontece com muita relevância. Não há um grande conjunto de grandes contratos acontecendo todo dia. São situações flutuais que são resolvidas individualmente. Não há uma política para isso porque raramente tenho contratos muito grandes e de entrega muito longa.

Sr. Mauro Tukiya: OK. Obrigado.

Sr. José Rubens de La Rosa: Tá?

Sr. Mauro Tukiya: Muito obrigado.

Sr. José Rubens de La Rosa: Nada.

Sr. Carlos Zignani: Gostaria de agradecer a todos os que nos ouviram e dizer que a Marcopolo é uma empresa que tem passado por muitas crises e a organização sempre se saiu de forma, eu até diria brilhante, de vários e vários planos econômicos que nós atravessamos, eu lembro os mais recentes o Plano Real de 1994, a desvalorização cambial de 99/2000, quando esses momentos, diria até históricos, foram fatores importantes de uma aglutinação de esforços e de uma motivação para um desempenho melhor. Acho que nós estamos vivendo exatamente um período igual ao de 1994, quando nós tivemos uma valorização da moeda brasileira em níveis, diria iguais, ou até às vezes, até um pouco nesse momento estamos até em níveis superiores àquele período e nós sabemos que essa crise passou, a Marcopolo às vezes dá um passo atrás e esse passo atrás é para nós termos um impulso maior de crescimento no futuro. Então nós pensamos que esse momento é um momento em que a gente dá aquele recuo de dois a três passos exatamente para ter um impulso maior de crescimento maior no futuro. Esperamos então, e agradecemos a todos vocês por nos terem ouvido e ficamos à disposição na empresa para maiores esclarecimentos e outras perguntas que se fizerem necessárias. Obrigado, então, e até uma próxima oportunidade. Bom dia.

Operadora: A teleconferência da Marcopolo está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.