

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA DA MARCOPOLO SOBRE OS RESULTADOS DO 4T05 E 2005

7 de março de 2006

Operadora: Bom dia. Antes de iniciar esta tele conferência, 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 algum dos senhores precise de ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

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

Sra. Lídia Borus: Bom dia senhoras e senhores, obrigada por nos aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência da Marcopolo S.A. onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre do exercício 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, está sendo transmitida ao vivo pela Internet. O acesso está 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 e 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 quarto trimestre do exercício de 2005. Após, os executivos da Marcopolo responderão às questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora, eu 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 desta vez para comentarmos o desempenho da Marcopolo no quarto trimestre de 2005 e do ano de 2005 e os cenários para 2006. Dividimos a apresentação em duas partes, sendo na primeira apresentados os resultados de 2005 e, na segunda, o diretor geral, Sr. José Rubens apresentará os cenários para 2006. É nossa intenção, com as análises que faremos, apresentar mais as evidências e projeções para o futuro, do que apenas analisar os números friamente.

Desta forma, solicitamos que os participantes desta teleconferência passar de imediato à tela número 3, onde destacamos como fatos positivos no quarto trimestre o aumento na liquidez da companhia, a melhoria na margem bruta e líquida, melhoria na posição financeira líquida e melhoria no resultado financeiro. Na tela número 5, apresentamos alguns destaques negativos como redução na receita líquida, redução no EBITDA e redução na participação de mercado no quarto trimestre de 2005.

Tela número 5, apresentamos nesta tela a produção do quarto trimestre, a produção do ano e a projeção para 2006. Como fatos relevantes, no quarto trimestre tivemos uma redução de 6,9% na produção, principalmente considerando que no quarto trimestre o mix de produção se centrou basicamente em ônibus rodoviários, cujo valor agregado é bem maior do que os outros tipos de produtos. No ano nós tivemos um crescimento na produção de 3,3% e, para 2006, é projeção produzirmos 16.500 unidades, um crescimento de 0,3% na produção e, desses 16.500, 8.200 se destinarão ao mercado externo e 8.300 no mercado interno. Na parte de baixo da tela temos a projeção da receita líquida para 2006, a onde nós estamos projetando R\$ 1,8 bilhão de receita líquida, um crescimento de 5,3% em relação a 2005. Em 2005 já havíamos crescido a receita em 6,5%.

Na tela número 6, apresentamos o nosso desempenho em relação a exportações e a produção no mercado externo. Para 2006, a nossa estimativa de produção é de 8.200 unidades, uma redução de 10,3% em relação a 2005. Lembrando que em 2005 nós tivemos um crescimento da produção de 29,7%, a produção destinada ao mercado externo. Não esquecer que dentro desses números nós tivemos aproximadamente 1.000 unidades que foram destinadas ao Projeto Transantiago, que não estamos prevendo repetir este número em 2006, em razão disso nós estamos apresentando uma projeção menor de exportações e produção no exterior para 2006.

Na parte de baixo temos as receitas destinadas ao mercado externo, onde também apresentamos uma redução de 10,2%, em consonância com o volume de produção destinado em 2006. Lembrando também que em 2005 havíamos crescido 12%, basicamente em função do projeto Transantiago. Na tela número 7, apresentamos o desempenho em lucro bruto e em EBITDA. No lucro bruto, no quarto trimestre, nós estamos mostrando que a margem bruta já alcançou os números históricos da companhia, de 19,4%, não esquecendo que no quarto trimestre o mix de produção se centrou basicamente em ônibus rodoviários, cujas margens são melhores do que em outros produtos. Também tivemos um fator que ajudou muito, foi a valorização do câmbio no último mês, que ajudou, sobremaneira, a atingir esse desempenho. No primeiro trimestre de 2006, nós estamos prevendo não atingir esses números do último trimestre, em função de que o mix de produção ele se inverte; passamos a produzir mais ônibus urbanos, cujo valor agregado é menor e também em função da valorização do real que se acentuou no primeiro trimestre de 2006.

Em relação à tela abaixo, onde nós mostramos o desempenho do EBITDA, efetivamente, vamos dizer, em função das receitas nossas estarem concentradas em exportações, ou 55% dos nossos negócios vieram em 2005, de negócios no exterior, a margem bruta de EBITDA realmente tem caído. Veja que nós apresentamos no quarto trimestre 7,3% e a média do ano se situou em 8,8%. Na tela número 8, apresentamos o lucro líquido, onde nós vemos um crescimento substancial no lucro no quarto trimestre e o desempenho do ano nosso atingindo R\$ 82,4 milhões, uma redução de apenas 3,1% em relação a 2005. Se nós olharmos os cenários do início do ano, a nossa expectativa era até apresentar um resultado pior do que apresentamos, mas em função de ações tomadas no decurso do ano conseguimos chegar praticamente ao resultado apresentado em 2004.

Na parte de baixo da tela número 8, apresentamos o endividamento, onde houve uma melhoria significativa no endividamento no ano de 2005 reduzindo 38% do nosso endividamento financeiro líquido.

Na tela número 9, apresentamos os demonstrativos dos investimentos onde vemos que houve um contingenciamento dos investimentos em 2005, onde nós reduzimos praticamente à metade os investimentos quando comparados a 2004. Para 2006, estamos prevendo investimentos de R\$ 25 milhões, não estando computados os

investimentos para o fato relevante que nós divulgamos recentemente da Rússia, onde nós vamos investir ao redor de US\$ 6,5 milhões no período compreendido de cinco anos.

Na tela número 10, apresentamos os dividendos que a companhia tem pago nos últimos cinco anos, onde nós vemos que a companhia tem feito um payout médio de 46,8% dos resultados.

Na tela número 11, apresentamos também o desempenho da companhia nos últimos cinco anos comparativamente ao Ibovespa. Ainda, mesmo com a penalização do preço da ação, ainda assim a companhia tem apresentado um Ibovespa, um índice superior ao Ibovespa em que nesses cinco anos ainda apresentamos 15,4% do desempenho das ações da Marcopolo melhor em relação ao Ibovespa no mesmo período.

Na tela número 12, apresentamos os resultados consolidados do quarto trimestre do ano, apenas cada um individualmente poderá olhar com mais calma esses números, chamamos atenção apenas para o desempenho financeiro da Marcopolo do ano foi substancialmente melhor e um melhor desempenho no endividamento líquido.

Na parte da tela 13, vamos apresentar então através do speech do nosso diretor geral, onde nós vamos falar sobre o desempenho da companhia como futuro. E na terceira parte ficamos então com perguntas, um tempo para perguntas e respostas.

De imediato, então, passamos a palavra ao diretor geral. Por favor, José Rubens.

Sr. José Rubens de La Rosa: Obrigado, Zignani, bom dia a todos, agradeço o interesse de ouvir sobre a Marcopolo, a minha fala será composta de três partes, na primeira eu vou falar um pouquinho sobre 2005, fazendo uma ligação na seqüência com projeções e cenários para 2006 e vou fechar falando sobre as principais ações e estratégias em curso.

Primeiro a satisfação nossa de termos podido entregar no ano de 2005, os níveis em que chegamos, frente à perspectiva que estava se desenhando até a metade do ano. Se os senhores verificarem o que falamos no ano passado no primeiro e segundo trimestre verão que, de fato, aconteceu exatamente o que vínhamos falando, ou seja, que tínhamos que terminar, entregar os contratos fechados com preços que haviam ficado defasados, no início do ano de 2005 defasados principalmente pelos aumentos de insumos que naquele momento eram o principal problema e logo na seqüência, agora a partir de maio, abril, maio com dólar caindo mais fortemente nós ficamos sempre atrasados em relação aos preços colocados com o dólar efetivamente havido em cada momento do fechamento, isso provocou, então, aquela problemática de margens.

Já no quarto trimestre, quando nós tivemos em outubro um fechamento de dólar a 2,25, em novembro 2,21, em dezembro a 2,34, nessa situação aí principalmente de 2,34 quando nós estávamos trabalhando com patamares de expectativa e tabelas colocadas entre, no mercado com preços entre 2,20 e 2,25, obviamente tivemos um extra, um plus no nosso fechamento das margens brutas da companhia. Obviamente e isso aconteceu e os senhores vão observar, observam nos nossos números que essa melhora de margens brutas no quarto trimestre teve como impacto uma forte redução nos resultados financeiros, que é exatamente a questão dos adiantamentos de câmbio e todas as operações de forward que a empresa faz.

Bom, além das correções de preços que havíamos mencionado, também dissemos que, em paralelo, várias outras ações estavam sendo tomadas e vamos, então, repassá-las e dar seu status atual. Quanto ao plano de eficiência operativa a empresa intensificou ações nesse campo principalmente reconceituou alguns paradigmas de produção dando um start num novo plano chamado sistema Marcopolo de competitividade SMC, ao qual "starta" assim então um novo ciclo de revisão das técnicas japonesas implantadas na

empresa à partir de 86 e que, de fato, são e foram um benchmark em todo o Brasil e até em nível internacional, dado o grau de sucesso que essas técnicas tiveram na empresa, Estamos aperfeiçoando-as e sofisticando-as. E este plano, então, resultará em substancial a queda dos desperdícios produtivos e melhora da produtividade. Inicialmente está sendo aplicado em Caxias do Sul devendo ser, posteriormente, progressivamente, disseminado nas demais plantas da empresa. Ele foi gestado, basicamente, nos fins do segundo semestre de 2005 e passará, progressivamente, a agregar resultados na empresa. Eu diria que esse, entre outros é um dos efeitos de que os períodos de aperto e de vacas magras provocam e que são os aspectos positivos, obrigando a gente a procurar tirar mais do mesmo e este plano está exatamente nesta linha. Temos muita expectativa em relação a isso.

Um outro aspecto que havia sido mencionado é quanto à lógica de maior manufatura local em detrimento das exportações. Esse processo segue em curso, cada vez com mais ênfase, sendo que, de fato, em 2005 no contexto que aconteceu, não foi um impacto muito relevante, visto que se toma muito tempo para ajustar os processos produtivos, essa nova lógica. Mas como a lógica segue, o câmbio continua apontando na mesma direção de um câmbio baixo vamos intensificar, estamos intensificando essa prática ao longo de 2006 e certamente iremos sentir progressivamente esses resultados. Importante ressaltar que a companhia percebe e monitora a oportunidade de manufaturar ônibus completos e/ou suas partes/componentes onde seja mais viável, em qualquer de suas plantas pelo mundo. Desta forma, o seu posicionamento estratégico nos diversos mercados mundiais, não só em nível de compra de insumos como em nível de manufatura permite um leque grande de oportunidades e de estratégias ímpares em seu segmento, aumentando progressivamente o seu grau de liberdade em relação ao câmbio brasileiro. No mesmo diapasão do tópico anterior, as ações de maior compra em cada país, bem como a intensificação do global sourcing enfatizadas desde o quarto trimestre de 2005, deverão dar maiores contribuições ao longo do ano de 2006.

Permanecem também as ações no campo das melhorias tecnológicas, como já havíamos declarado anteriormente. A empresa tem alguns macro-projetos. No campo da gestão da administração, o SAP começa a ser efetivamente trabalhado a partir deste mês, devendo estar em vigência a partir deste ano, é um investimento importante, é um esforço importante da companhia, mas até onde a gente já pôde observar os resultados do ponto de vista da, de como gerir e administrar essa companhia, principalmente no seu novo ciclo de estar fortemente ancorada nos mais diversos lugares do mundo, esse software vai ser de suma valia para o nosso dia a dia. E dentro de um ano a gente tem expectativa de que ele já esteja dando bastante frutos.

No outro campo dos produtos e dos processos além do sistema Marcopolo de competitividade, a companhia segue investindo no desenvolvimento de novas tecnologias de produtos, especialmente agregando no campo dos plásticos através de sua subsidiária MVC. Aproveito o ensejo para informar que a MVC estará, mais uma vez, expondo a sua capacidade tecnológica na feira em Paris nos próximos dias 26 a 28 de março.

No campo do caixa, conforme havíamos falado, e estes resultados já apareceram bastante fortes em 2005, nós seguiremos como prioridades no ano de 2006, portanto, ações como diminuição no prazo médio de recebimento, diminuição de estoque, aumento de prazo médio de pagamentos e fornecedores, entre outras, continuarão ocupando muito do esforço dos nossos negociadores. Cabe destacar o nosso objetivo de encontrar soluções para os créditos fiscais que compõem base importante nos nossos ativos. As ações já em curso e outras que estamos planejando tomar, nos permite acreditar que vamos melhorar bastante ao longo de 2006 nesta rubrica.

Entrando para falar um pouquinho mais do ano de 2006 já tendo vivido dois meses nesse ano de 2006 vamos discorrer um pouco sobre esses eventos. Primeiramente, cabe novamente e infelizmente registrar a baixa do câmbio que após ter subido a 2,34 no fechamento de 2005 passou a cair ao longo de 2006 estando ontem no incrível patamar de 2,12, hoje de manhã deu uma estilingadinha até 2,17 e já abaixa a 2,15 de novo, enfim esse cenário é o que está aí. Os remédios para os mesmos já aplicados com sucesso, são os mesmos de sempre, ou seja, readequar preços mesmo que em detrimento de alguma presença de market share presença de mercado.

Os impactos e as reações adversas também são as já conhecidas e discutidas, mas o resultado final seguramente será o mesmo. Ou seja, poderemos, teremos uma baixa imediata de margens brutas com o concomitante aumento dos resultados financeiros, visto que as exportações já efetivamente contratadas ou fechadas tiveram por base Dólares com previsão de 2,20, 2,25, mas que tiveram também os seus adiantamentos cambiais feitos à, na época. Portanto hoje com o atual dólar aí nessa faixa nós estamos perdendo cerca de 5% em relação às margens esperadas nos contratos de exportação e obviamente vamos ter que recuperar isto, lembrando, novamente, que o câmbio na parte dos forwards das proteções cambiais traz parte dessa recuperação na linha dos resultados financeiros. O nosso plano de trabalho original para 2006 previa um dólar variando entre 2,25 e 2,35 e foi previsto isso no começo de novembro de 2005 quando fechamos o nosso planejamento de 2006.

No campo dos insumos comprados daquilo que a Marcopolo traz para dentro para produzir, não se visualiza qualquer impacto maior nos custos dos insumos. Nossas análises sobre as principais commodities não indicam aumentos ou diminuições que impactam de maneira importante nos nossos negócios. No que tange aos nossos colaboradores, tivemos oportunidade de rodar todo o efetivo em férias durante esses primeiros dois meses, a remuneração variável obtida a partir das economias geradas em 2005, economia de desperdícios e outros foi recorde e isso foi muito bom porque permitiu um retorno condizente aos colaboradores que então se encontram agora prontos, fortes e motivados para enfrentar o ano de 2006 e novamente demonstrar força e muito da força da empresa está calcada nos seus colaboradores. Por força de dissídio, nós demos 1,5% de antecipação agora em janeiro de 2006 e somente em junho é que nós vamos ter novamente de tratar de ajustes federativos a salários.

As receitas e quantidades previstas para 2006 são as já informadas e não há até o momento nenhum motivo que enseje qualquer revisão para cima e para baixo. Cabe destacar que este ano se mostra um ano mais normal do ponto de vista da sazonalidade, em anos anteriores, principalmente no ano passado o efeito do contrato do Transmilênio, Transantiago alterou um pouco esta dinâmica, mas já este ano a sazonalidade está acontecendo normalmente, ou seja, começa mais fraco e bate mais forte. Importante destacar também que este ano, principalmente nos meses de janeiro e fevereiro, nós estamos enfrentando uma certa dificuldade na obtenção dos chassis por força de que as montadoras estão meio que retardando ou retardaram, ou não previram completamente o cenário de demanda e não tem sido o fluxo freqüente que se esperava isso tem atrapalhado um pouco o nosso dia a dia. A margem, portanto, e como o Zignani já colocou, as margens ocorridas no quarto trimestre de 2005 foram superiores à nossa expectativa para o período e também sazonalmente afetadas pela produção de mais volumes de rodoviários, o que não se dá nos primeiros dois trimestres deste ano. Portanto, a gente deve esperar alguma coisa mais baixa e, além disso, alguma coisa também impactada pelo novo cenário de câmbio que vai demorar um tempinho como já falamos, para recuperar. Não esqueçam, nas suas previsões, de compensar parte disso com um certo ganho financeiro, dado que nós já fizemos as operações de forward para compensar este câmbio.

Os custos fixos não têm nenhuma modificação relevante a relatar, não há nenhum indicador de que eles devam ser deferentes do que foram em anos anteriores. Destacamos, ainda, como fatos importantes de 2005, a revisão estratégica realizada, onde a gente ratificou os rumos tomados pelos negócios, a implantação do código de conduta como uma mudança importante dentro do dia-a-dia da organização e, finalmente, a finalização e implantação do alinhamento dos interesses dos acionistas e dos executivos através do processo de remuneração variável, que alinha o desempenho obtido e as medições de balance scorecard e GVA, que é geração de valor adicionado, resultando em que parte do pagamento dessa remuneração variável se deu em ações da companhia. Então essas ações seguem colocando a empresa dentro do que tem de mais moderno em termos de prática de gestão.

Eu finalizo o meu speech falando sobre as estratégias em curso e ratificando que, conforme a empresa vem declarando, o seu planejamento estratégico prevê a instalação de mercados da Ásia, Leste Europeu, Índia e Oriente médio. Alguns mercados como a China, por exemplo, são velhos conhecidos e os negócios ainda não frutificaram, não nasceram, porque as oportunidades que apareceram não foram julgadas suficientemente adequadas para os interesses da companhia. A tarefa de escolher os locais, os partners possíveis e o melhor timing são muito complexas e não permitem que sejam totalmente previsíveis termos no momento da sua efetivação.

No caso do Leste Europeu, pudemos concluir todas as negociações a contento, pudemos estar no timing correto e ficamos muito satisfeitos de termos podido anunciar esse investimento que foi feito a questão de uma semana. Como falamos, a nossa associação com o maior fabricante local de veículos comerciais atendeu em cheio os nossos anseios em relação àquele mercado e, de acordo com a nossa visão, poderemos à partir dessa joint-venture inicial conseguir uma presença muito importante naquele mercado, um mercado relevante, num país semelhante ao nosso, seja em população, seja em extensão geográfica.

Para finalizar, cabe destacar que o fechamento do negócio da Rússia em nada altera a nossa disposição e/ou capacidade, e/ou timing em relação aos demais negócios internacionais em prospecção. Ficamos à disposição para perguntas e respostas.

Sessão de perguntas e Respostas

Operadora: Nossa primeira pergunta vem do Sr. Bernardo Araújo, da Opus Investimentos.

Sr. Bernardo Araujo: Bom dia, José Rubens, bom dia, Zignani, bom dia, Borsoi.

Sr. José Rubens de La Rosa: Bom dia.

Sr. Bernardo Araujo: Tudo bom?

Sr. Carlos Zignani: Bom dia.

Sr. Bernardo Araujo: Na verdade eu tenho duas perguntas. A primeira, eu queria só entender um pouco melhor, o Sr. Rubens tocou no assunto do programa de stock options que foi aprovado no final em dezembro de 2005. Eu queria saber se os executivos da Marcopolo eles têm algumas, algumas métricas a atingir, algumas metas a atingir para poderem estar recebendo essas stock options no final de 2006? Se é crescimento de EBITDA ou se é margem bruta, alguma coisa do tipo? O segundo ponto, eu queria tentar entender um pouco melhor como é a visão de vocês para o mercado russo e para o mercado do Leste Europeu, que foram onde vocês conseguiram botar um pé agora. Se é um mercado que pode superar as mil unidades que vocês anunciaram, pelo mercado

russo ter uma capacidade, ser um mercado de 30 mil ônibus, pelo mercado do Leste Europeu ter um problema de oferta de ônibus e saber se teve alguma evolução na parte da, na parte da Índia ou alguma coisa do tipo?

Sr. José Rubens de La Rosa: OK, Bernardo, eu vou te responder então, é José Rubens, primeiro tema, na verdade, o nosso programa ele não tem essa titulação de stock option, na verdade o nosso processo é da seguinte maneira: nós temos um balance scorecard e nós temos nesse balance scorecard você faz parte da remuneração variável dos executivos. Um balanço scorecard tem mais ou menos umas dez metas principais entre os principais indicadores da empresa, margens, resultado final, clima organizacional, enfim, participação de mercado, então com isso você consolida uma parte do processo. Existe uma segunda grande parte associada a geração de valor. É o GVA, aquela metodologia do Boston Consulting Group, onde o principal indicador é a própria geração, é o cash value added em cima do valor de caixa adicionado que a empresa tem de um ano para o outro uma parte desse valor se destina ao pagamento dos acionistas. Então, de novo, uma parte vem de um conjunto grande de métricas, que estão dentro do nosso balanço de scorecard, e uma outra parte vem diretamente de um percentual em cima do GVA ou do CVA que é o Cash Value Added. Esse dois valores montam um certo montante, esse certo montante então é distribuído entre os executivos da empresa com base em avaliações do seu, da sua relação com o resultado. Deste montante que cada executivo tem, uma terça parte dele, aí entra então o que foi aprovado, uma terça parte deste valor que seria distribuído, será pago em ações da companhia. Então esse é o programa e já foi praticado já no ano de 2005 resultando que agora em 2006, os executivos, então, já receberam uma parte importante da sua remuneração variável em ações da companhia. E é a primeira vez que isso acontece, isso eu diria que é muito importante por criar essa relação e esse alinhamento entre os interesses. No segundo tema da sua pergunta em relação a mercado russo e Leste Europeu, nós começamos, nós estamos com o melhor ou maior parceiro nesse mercado dentro da Rússia. Ele faz e tem uma penetração muito importante em veículos comerciais, especialmente numa van que chamam de Gazelle que tem uma penetração grande naquele mercado. Bom, o que acontece é que estamos caminhando, ou nos associamos neste primeiro momento para a produção de ônibus rodoviários no segmento de Intercity e com características de maior luxo, coisa que ele não fazem hoje, por isso que a joint-venture menciona que os objetivos de mercado são em três anos atingir cerca das 1.000 unidades. Agora, o mercado é muito maior do que isso e as nossas ambições também são maiores. Mas é evidente que entre a ambição e a possibilidade tem a realidade do que está combinado com os nossos sócios e que é neste momento atingir essa primeira, esse primeiro objetivo de penetração que é fazer essas 1.000 unidades por ano nesse segmento. A nossa visão particular, já tendo estado na Rússia algumas vezes, é de que há naturalmente há um espaço em que o interesse do mercado local vai puxar por ônibus de maior sofisticação e com características de ônibus brasileiros por causa da necessidade de durabilidade e robustez, e a Marcopolo vai estar então ali disponível para, em parceria com o sócio, discutir essa maior penetração. Então a pergunta tua era se isso podia acontecer? Bom, isso pode acontecer, não quer dizer que vá acontecer e nem quer dizer que esteja ou que foi parte do que já foi combinado. O que foi combinado é o que está relatado e é o que está colocado no nosso fato relevante. Agora, as possibilidades são muito grandes e a nossa vontade de que essas coisas aconteçam também é igualmente importante. Em relação aos demais mercados, conforme foi a sua pergunta, Índia e China e outros, eu te diria o seguinte: com todos eles as tratativas seguem de forma importante, de forma consistente e infelizmente eu não posso me adiantar mais nas informações. Mas no momento certo elas vão acontecer. Importante ressaltar que no meu speech eu tinha dito que o fechamento deste negócio na Rússia em nada impacta a possibilidade de você fechar qualquer um dos

outros. Não há contingenciamento de recursos, não há contingenciamento de capacidade de fazer e nenhuma restrição em relação ao timing. Portanto, são situações que correm em paralelo no momento certo em que todos os fatores se fecham ela, cada uma dessas oportunidades será anunciada. OK?

Sr. Bernardo Araujo: OK, obrigado, José Rubens. Só uma última pergunta: vocês falaram que no primeiro trimestre esperavam uma margem bruta consolidada um pouco mais baixa. Existe a possibilidade de passar um guidance para mercado, dado que os meses de janeiro e fevereiro já acabaram?

Sr. José Rubens de La Rosa: Olha, na verdade a gente tem a nossa numerologia interna, mas nós não estamos preparados ainda, porque inclusive há processo de consolidação e tem bastante coisa aí que a gente só realmente acaba fazendo no terceiro trimestre. Então, neste momento eu não estou preparado para te falar sobre isso, não.

Sr. Bernardo Araujo: Tá, mas eu posso esperar algo em torno daquele range histórico de 18/20?

Sr. José Rubens de La Rosa: Não, eu acho que o 18/20 é aquela situação de quando você está com tudo absolutamente colocado. Eu acho que você não pode esperar esses valores, não.

Sr. Bernardo Araujo: Tá.

Sr. José Rubens de La Rosa: Eu acho que serão inferiores a esses valores, mas não esqueça da observação que eu fiz de que há uma importante compensação quando o dólar cai, você tem uma perda imediata de margens, mas também tem uma razoável compensação dos resultados financeiros. Agora a margem, certamente, ela vai refletir esse novo patamar de câmbio, além da observação que o Zignani já tinha feito de que nos primeiros, principalmente o primeiro tri, mas o primeiro semestre o mix de produtos é outro e os produtos de menor valor agregado predominam. Então já há uma questão, quando você fala de 18 a 20, você está falando de fechamento de ano e no ano, o segundo tri, o segundo semestre é muito mais forte. Então, acho mais razoável você buscar, vamos dizer, estimativas, talvez aí mais focadas nesse primeiro semestre.

Sr. Bernardo Araujo: Tá bom, muito obrigado.

Sr. José Rubens de La Rosa: Nada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rodrigo Fonseca, da Polux Capital.

Sr. Rodrigo Fonseca: Bom dia a todos, eu gostaria de perguntar em cima desse assunto das ações, da remuneração variável, você tem um valor já financeiro de quanto que foi concedido referente ao ano passado de remuneração em ações e eu também gostaria de ter uma idéia de até que nível de percentual da remuneração total do executivo de alta diretoria chegou essa remuneração?

Sr. Carlos Zignani: Rodrigo?

Sr. Rodrigo Fonseca: Oi.

Sr. Carlos Zignani: O valor envolvido em ações equivale a R\$ 1,45 milhão. E preço definido foi definido pelo conselho, lembra que nós tínhamos regra de formação do preço era os últimos 30 pregões e o conselho de administração poderia dar um desconto de 20% desde que esse preço final não ficasse inferior a 80% do preço de mercado. O conselho definiu em R\$ 5,35 um desconto de 13%, ao redor de 13%, e esse valor então é o que está sendo, o que foi subscrito em ações pelos executivos principais da companhia. Em relação à segunda parte, a informação eu não tenho agora na mão

disponível de quanto os principais executivos receberam, mas foi 1/3 então do valor do bônus do ano foi subscrito em ações, essas ações ficarão bloqueadas por três anos sendo liberado 35% a partir de janeiro de 2007, 35% em janeiro de 2008 e 30% no final, o saldo, em 2009. Então com isto nós estamos buscando e incentivando os nossos executivos a produzirem resultados melhores, também porque vão ser beneficiados com isso e também, com isso, alinhando aos interesses dos investidores, era inclusive uma solicitação dos investidores que se fizesse esse plano, esse é o primeiro ano e já estamos sentindo repercussões positivas em relação aos colaboradores aí no sentido de que esse fato tem motivado as pessoas a buscarem mais resultados.

Sr. Rodrigo Fonseca: Eu acho ótimo, só tenho a aplaudir o plano, Zignani, e eu queria fazer uma outra pergunta. Na Rússia, é um mercado novo para vocês, deve ter uma certa incerteza sobre vários aspectos ali da operação. Vocês têm uma idéia para efeito de projeção de margens, por exemplo, se vocês estão confortáveis com o tipo de suprimento que vocês vão ter lá de peças, se você acha que no começo vai ser um processo um pouco mais difícil, sobre riscos também para vocês estarem entrando num mercado novo na parte comercial, se isso vai estar sendo totalmente assumido, pelo parceiro, eu queria ter um pouco mais de cor desse projeto?

Sr. José Rubens de La Rosa: Eu vou te falar então, Rodrigo. É o seguinte: primeira questão na Rússia é a questão, e como em qualquer lugar e isso tem sido uma tônica que é “com quem é o parceiro que a gente está fazendo negócio?”. Qual é a liability, a confiança com que se pode desenvolver, por isso que a coisa é, uma das coisas que toma bastante tempo é essa fase inicial de conhecimento. Além disto, então a gente faz muitas reuniões, visitas, é muito almoço, janta, conversa, até sentir que realmente os propósitos e os princípios com que vamos conduzir as joint-ventures são semelhantes. Se não forem, a gente nem dá a partida na coisa. Segundo, a gente também conta em cada um desses mercados com advisers diversos que podem nos dizer, confirmar ou não, o feeling do que a gente está sentindo em relação ao sócios. Um desses advisers que tem sido muito útil para a companhia é o próprio ISC que tem uma presença internacional importante em todos esses países e que também tem um conhecimento amplo de mercado e a gente tem se valido dele, eles têm sempre nos dado intenso relacionamento a partir daquela primeira operação que fizemos com eles e, no caso específico da Rússia, que eles colocam e diz “olha, dos parceiros existentes e possíveis, vocês estão com o melhor parceiro e que não existe nada que possa hoje colocar em dúvida o que eles estão fazendo”. Obviamente um país que está ainda em fase de democratização por vezes pode ter algumas situações não previstas. Mas nós, até onde pudemos observar e ver eu acho que os riscos, e obviamente que eles existem, eles são suplantados largamente pelas oportunidades e também o timing da coisa, quer dizer, qual é o momento certo de você estar em cada um desses mercados. Quando a gente olha sob esta perspectiva, risco, oportunidade e efetivamente quanto de montante a empresa vai acabar imobilizando ou colocando como ativos vinculados àquele negócio, também fazem parte do critério de decisão e a gente chega a conclusão de que em qualquer dos cenários, os riscos versus as possibilidades são muito, muito favoráveis. Então, nós estamos otimistas em relação principalmente a isso. No mercado russo especificamente a gente acabou sendo, as perspectivas são tão amplas e tão, nesse momento difíceis de serem mensuradas, que a gente acabou trabalhando, tomando a decisão pelo pior cenário, quero dizer, o pior cenário que é o cenário que a gente está desenhando de estar fazendo somente mil unidades por ano daqui a três, três, quatro anos e nada mais, mesmo assim ele é razoável? Sim. O retorno será positivo? Sim. O mercado local tem os insumos disponíveis? Tem. Visitamos fornecedores locais? Visitamos as próprias fábricas que o nosso parceiro já tem e vemos a coisa acontecendo. Então a decisão foi tomada com base nessa linha. É muito mais, quando outros negócios forem noticiados, eu acho até que eles vão ser noticiados até com um pouco mais de

números e de mercados a mão. No caso da Rússia foi muito mais, o que já tem na mão já é bastante viável, somado a enorme possibilidade de fazer coisas à frente. Não sei se eu consegui responder o que você pretendia.

Sr. Rodrigo Fonseca: Foi ótimo. Eu queria também dar parabéns a vocês pela recuperação das margens, pelo avanço na estratégia internacional e pelas medidas de governança, eu acho que são medidas que a gente tem batalhado juntos e então estamos felizes aqui como acionistas.

Sr. José Rubens de La Rosa: Muito bom, obrigado.

Sr. Rodrigo Fonseca: Obrigado.

Sr. Carlos Zignani: Obrigado.

Sr. Carlos Zignani: Agradecemos, então, aos que nos ouviram, dizendo que a Marcopolo, apesar de todas as condições adversas que temos enfrentado nos últimos meses, a companhia continua saudável. Sentimos nossos executivos motivados, a companhia motivada e continuaremos apesar dos percalços, das dificuldades, nós temos um poder de recuperação muito grande e a companhia tem demonstrado mais uma vez essa força e futuramente os resultados melhores virão e temos certeza de que as condições, os cenários que hoje estão desfavoráveis em breve virão dias melhores. Agradecemos então a paciência de todos nos ouvirem e ficamos à disposição para perguntas individuais que resolvam fazer tanto ao José Rubens, Borsoi, a mim e Valiati, ficamos à disposição para esclarecimentos e dúvidas que se fizerem necessárias. Obrigado e até uma aproxima oportunidade.

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