



TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA DA MARCOPOLO SOBRE OS RESULTADOS DE 2008 5 de março de 2009

Operadora: Bom dia. Obrigada por nos aguardarem. Esta é a teleconferência da Marcopolo. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para vocês participarem. Caso seja necessária a 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 à Srta. Daniela Ueda, da Financial Investor Relations Brasil. Por favor, Srta. Daniela, pode prosseguir.

Srta. Daniela Ueda: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Marcopolo em que serão discutidos os resultados de 2008.

Antes de prosseguir, esclareço que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre as perspectivas dos negócios da Marcopolo, projeções e metas operacionais e financeiras sobre seu potencial de crescimento são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado interno, do desempenho econômico geral do País e dos mercados internacionais. Portanto, estão sujeitas a mudanças.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pelo site de RI da Marcopolo, www.marcopolo.com.br, onde está disponível também a apresentação.

Conosco em Caxias do Sul estão os senhores José Rubens de la Rosa, CEO, Carlos Zignani, Diretor de Relações com Investidores, José Antonio Valiati, Diretor de Controladoria e Finanças, e Thiago Deiro, Gerente de Relações com Investidores.

Inicialmente, o Sr. Zignani comentará sobre o desempenho da Marcopolo e principais eventos em 2008. Na seqüência, o Sr. de la Rosa falará sobre perspectivas e estratégia da Marcopolo. Depois os executivos responderão às perguntas.

Agora, passo a palavra ao Sr. Carlos Zignani.

Sr. Carlos Zignani: Bom dia, senhoras e senhores. É com imensa satisfação que estamos novamente em contato com os nossos investidores e analistas e os que acompanham a Marcopolo no mercado, desta vez para falarmos sobre os resultados da Marcopolo relativos ao ano de 2008.

Como sabem, 2008 foi um ano de bastantes altos e baixos. Tivemos vários acontecimentos econômicos que influíram decisivamente na vida da



Companhia. Além disso, a própria implementação do SAP, no ano passado, também foi um fato importante na vida da Companhia.

Para isso, então, hoje, nós estamos reunidos e estão aqui todos os nossos diretores para conversarmos com o mercado e temos, a princípio, um tempo de mais ou menos uma hora para fazermos isso.

Gostaria, então, que todos acompanhassem a nossa apresentação. Indo imediatamente para a parte de destaques, o slide número 3, onde nós destacamos os principais acontecimentos de 2008.

Primeiro, a receita líquida da Companhia atingiu R\$ 2,532 bilhões, um crescimento de 20,5% em relação aos R\$ 2,101 bilhões registrados em 2007. O lucro bruto. Houve um crescimento de 38,4%. Passou de R\$ 342 milhões para R\$ 474 milhões em 2008. Isso equivale a uma margem de 18,7%.

O EBITDA, dentro dos padrões normais, alcançou R\$ 273,5 milhões em 2008, uma margem de 10,8%, e foi superior ao ano de 2007 em 62,3%. Nos parâmetros que a Companhia apresentava sempre, lucro EBITDA ajustado, o número teria sido de R\$ 214,2 milhões, ou 8,5% da receita líquida. O lucro líquido totalizou R\$ 134 milhões, com uma margem de 5,3%.

Vale chamar atenção de que a Companhia está realizando todos os seus dados em relação à nova legislação e, com isso, pelos novos padrões, as receitas, ou as variações cambiais relativas aos investimentos no exterior, não transitam mais pelo resultado. Isso prejudicou o resultado da Companhia em mais de R\$ 20 milhões. Pelos padrões antigos utilizados até setembro de 2008, o resultado teria alcançado R\$ 161 milhões, um crescimento de 21,8% em relação a 2007.

A produção mundial da Companhia consolidada alcançou 21.811 unidades, um crescimento de 22,5% em relação a 2007. O passivo financeiro líquido do segmento industrial, em 31 de dezembro de 2008, representava 1,3 vez o EBITDA.

Aqui é um ponto importante e gostaria de chamar a atenção para muitos analistas que não estão se dando conta desse detalhe e estão incluindo no endividamento da Companhia a parcela relativa ao Banco Moneo. Com isso, aparentemente o endividamento da Companhia está elevado. Chamo a atenção novamente que o segmento industrial da Marcopolo, o endividamento representa apenas 1,3 vez o EBITDA.

Vamos para resultados operacionais. No slide número 5, apresentamos a produção do ano de 2008, que atingiu 21,811 mil unidades. Um crescimento de 22,5% em relação a 2007, e para 2009 nós anunciamos 23 mil unidades, e isso equivale a um crescimento em relação a 2008 de 5,5%.



Ao lado direito, nós explicamos a produção da Marcopolo, onde percebemos que 44% da produção da Marcopolo correspondem a ônibus urbanos; 22,8%, a ônibus rodoviários; 23,2% aos veículos que nós denominamos Volares.

Aqui, chamamos a atenção para a expressividade já do Volare em relação à produção total da Marcopolo. Já é a segunda maior família de produtos da Marcopolo.

No slide número 6, comentamos, então, sobre a receita líquida total consolidada da Marcopolo, que no ano atingiu R\$ 2,532 bilhões, um crescimento de 20,5% em relação a 2007. E para 2009 estamos anunciando, ou já anunciamos ainda em dezembro, uma receita estimada de R\$ 2,6 bilhões, um crescimento em relação ao ano de 2008 de 2,7%.

A composição da receita, vemos também que o principal produto em termos de receita são os rodoviários, que no ano atingiu 31,2% das receitas que provêm de rodoviários; 29,8% de urbanos; e o Volare já representa 23,8% das receitas. As outras receitas são micro, com 5%; temos peças de outros; com mais 8,8%.

Slide número 7, falamos sobre o market share e sobre o lucro e margem bruta. O market share no ano de 2008 atingiu 39,2%, quando em 2007 tínhamos 41,5%, dois pontos percentuais menor do que o ano anterior. Isso foi exaustivamente comentado no nosso relatório da administração recém publicado, onde nós priorizamos a rentabilidade, principalmente no segundo semestre e, com isso, então, apresentamos um resultado que foi satisfatório. Eu diria até bom, considerando as dificuldades do ano de 2008.

Margem e lucro bruto. O lucro bruto em 2008 atingiu R\$ 474 milhões, um crescimento de 38,4% em relação a 2007. A margem atingiu 18,7%, quando em 2007 havia atingido 16,3%. O crescimento maior aconteceu principalmente no último trimestre de 2008.

Vejam aí que nós apresentamos o desempenho da Companhia nos últimos cinco exercícios e é praticamente a melhor margem dos últimos cinco anos apresentada pela Marcopolo nesse ano de 2008.

No slide número 8, EBITDA e margem. O EBITDA normal alcançou R\$ 273,5 milhões, um crescimento de 62,3% em relação a 2007. A margem atingiu 10,8%, quando em 2007 era 8%. Se nós falarmos no sistema normal que nós sempre apresentamos, o EBITDA ajustado teria alcançado, naquela sistemática que a Marcopolo sempre adotou, R\$ 214,2 milhões, ou 8,5% em relação à receita líquida do ano de 2008.

No gráfico à direita, lucro e margem líquida. Em 2008, atingimos R\$ 134 milhões, dentro da nova padronização contábil, e em relação ao ano anterior houve uma redução de 8,3%. A margem líquida se situou em 5,3%; no ano anterior, 7%. Se nós utilizássemos o mesmo sistema utilizado até setembro de 2008, o lucro líquido teria sido R\$ 161,1 milhões, ou um crescimento em relação ao ano anterior de 21,8%. Assim, o resultado da Companhia, dentro



dos padrões normais que nós sempre apresentamos, foi melhor do que o ano anterior.

No slide número 9 nós apresentamos os investimentos, sendo que no ano de 2008 nós investimos R\$ 132 milhões; em 2007, R\$ 110 milhões. Esses investimentos todos se referem principalmente aos investimentos das unidades no exterior, principalmente Índia, parcialmente Rússia e tem uma parte do Egito que já está em 2008. Para 2009, estamos prevendo investir R\$ 100 milhões.

No gráfico à direita, falamos sobre o endividamento financeiro líquido, onde nós mostramos um gráfico em duas cores – a cor verde representa o segmento financeiro e a cor laranja representa a Marcopolo como indústria. Vejam, então, que em 2008 o endividamento financeiro líquido da Marcopolo era R\$ 745 milhões, sendo R\$ 381,9 milhões do segmento financeiro e R\$ 363,8 milhões do segmento industrial. Os R\$ 363 milhões correspondem, então, a 1,3 vez o EBITDA.

De novo chamo a atenção para esse fato: muitos dos nossos investidores e analistas estão colocando o endividamento total da Companhia e isso está demonstrando um endividamento elevado. Chamo de novo a atenção: o segmento financeiro da Marcopolo é apenas repassador de recursos do BNDES.

Nós tomamos dinheiro emprestado e repassamos para os nossos clientes. Ele é vinculado. Ou seja, a Companhia não assume nenhum risco de prazos, nenhum risco de taxa, apenas assume o risco de crédito ou da inadimplência. Vejam, então, que o endividamento de 1,3 vez é normal. Eu diria até abaixo do mercado, que considera que até 2 vezes, ainda assim, o endividamento é baixo.

Também apresentamos o comparativo de 2007 e 2006. Vejam que o segmento financeiro aparece só a partir de 2006, pois foi aí que nós iniciamos a operar o Banco Moneo. Antes disso a Marcopolo não tinha nada no segmento financeiro.

Na tela número 10, nós mostramos o desempenho da Marcopolo comparando com 2007. Nós vemos que basicamente todos os indicadores são extremamente positivos. A produção física crescendo 22%, a receita líquida crescendo 20%, a margem bruta crescendo 38%. O resultado financeiro aqui inverte, em função, principalmente, do câmbio e das operações de *forward* que nós fizemos.

O lucro líquido da Companhia, dentro da nova sistemática, está inferior, mas na sistemática antiga, ele cresce 21%. Novamente chamo a atenção de que o endividamento da Companhia é apenas 1,3 vez o EBITDA. O restante, o ativo cresce 19% e o patrimônio líquido crescendo 16%.



Vamos para o slide relativo ao mercado de capitais. O slide número 12 mostra o desempenho das ações da Marcopolo, onde nós vemos que no ano de 2008 o Ibovespa foi negativo em 41,2% e as ações da Marcopolo tiveram uma redução do seu preço de 52,5%.

No gráfico à esquerda, de pizza, nós mostramos, ou explicamos, a composição acionária em ações Marcopolo PN. Examinamos na pizza, na parte maior, que os investidores no exterior representam 53,4% das PNs, quando em dezembro de 2007 representavam 51,5%. Percebemos, então, que os investidores no exterior continuam acreditando na Companhia e aumentaram a sua exposição à Marcopolo.

O restante, temos mais 21% de ações que estão em circulação no mercado, e outros menores acionistas, como o José Martins, a PREVI, BNDES, fundos da Investidor Profissional, temos também a Fundação Marcopolo e o grupo controlador, que também tem uma participação em ações ordinárias.

No slide 13, nós mostramos os indicadores de liquidez e o valor das ações da Marcopolo. No gráfico à esquerda, percebemos que o número de transações com ações da Marcopolo no ano de 2008 cresceu 13,6%, enquanto o número de ações negociadas caiu de 119 milhões para 90 milhões de ações, ou seja, 24% menor o número de ações transacionadas com ações da Marcopolo.

Na parte de valor transacionado e valor de mercado, logicamente, como eu mencionei no gráfico anterior, que houve uma desvalorização das ações da Marcopolo em 52%. Isso trouxe também para baixo os números. O valor de ações transacionadas caiu de 863 milhões para 512 milhões, uma redução de 40%. E o valor da Companhia caiu de R\$ 1,495 bilhão para R\$ 710 milhões, ou seja, os 52% que eu mencionei de desvalorização da ação no ano de 2008.

Vamos para a parte de perspectivas e estratégias. Eu passo a palavra ao nosso Diretor Geral, o Sr. José Rubens, que vai falar um pouco sobre cenários e a visão da Companhia. Por favor, José Rubens.

Sr. José Rubens de la Rosa: Obrigado Zignani, bom dia a todos. Eu vou procurar ser rápido, deixando o tempo para as perguntas, mas vamos tratar de cobrir basicamente todos os principais temas que eu relacionei.

Primeiro, o fechamento de 2008, eu gostaria de ressaltar o que o Zignani já colocou, que, mais uma vez, a despeito das dificuldades externas, crise e tudo isso, e principalmente de uma dificuldade interna já mencionada, que foi o SAP, a empresa pôde entregar resultados bastante consistentes e saudáveis, fazendo assim, ou continuando o seu histórico de seguidos anos de resultados positivos e saudáveis.

Para 2009, a gente tem a mesma crença, da mesma forma que muitas outras crises econômicas já vividas nos 60 anos da empresa, a gente vai saber encontrar os caminhos e apresentar resultados minimamente satisfatórios. A gente parte e tem internamente essa crença de que os problemas vão se



apresentando e as soluções também vão aparecendo, e a gente vai encontrar os caminhos.

Os índices operacionais da empresa apurados ao final de 2008 foram excepcionais, impulsionados, basicamente, por dois fatores: um, a desvalorização cambial, e o ajuste dos preços de venda. O efeito do ganho da desvalorização cambial, que teve contrapartida em custos financeiros devido aos *hedges* que havíamos feito, começam a ser neutralizados. Ou seja, eles não serão continuados. A gente começa a precificar agora, considerando um dólar entre R\$ 2,10 e R\$ 2,20, então vamos com uma situação mais normal ao longo do ano de 2009 no que tange as vantagens da desvalorização.

Importante considerar também que muitos dos nossos países compradores também tiveram desvalorizações cambiais que, de uma certa forma, neutraliza um pouco essa vantagem, ou seja, o ganho cambial no Brasil, em relação a muitos países, ele não se materializa. Por exemplo, em relação ao México, o México sai de um peso que estava em torno de 10 e hoje está em torno de 15 e, portanto, do ponto de vista da quantidade de pesos necessárias para um importador mexicano comprar alguma coisa do Brasil, permaneceu no mesmo montante.

Quanto ao ajuste de preços de venda, a Marcopolo vinha se comprometendo em todas as reuniões, desde o começo do ano passado, a fazer uma melhoria. Essa melhoria, de fato, aconteceu, e os preços hoje estão em patamares que nós não julgamos inadequados. Ao contrário, julgamos adequados e trabalharemos para permanecer nesse nível de precificação. Evidentemente um pouco mais difícil, porque a concorrência se acirra em momentos também de baixa demanda. Mas nós estamos decididos a não trabalhar com preços que consideremos inadequados.

A nossa política de preços deve estar ajustada a uma realidade de custo e de retornos mínimos, e essa política tem permitido à empresa se apresentar sempre ao mercado de forma saudável, financeiramente saudável. Infelizmente, isso não é uma característica do setor, que muitas vezes aprima por empresas que oferecem preços abaixo do razoável, e isso tem refletido que muitos dos nossos concorrentes acabam por apresentar situações financeiras desfavoráveis, conjuntura financeira desfavorável.

Para 2009, a nossa meta é de uma margem bruta em torno de 20% a 21%, mais para o 21% - essa é a meta, o nosso objetivo. A crise que afetou a linha de receitas, com vendas menores em todos os mercados onde atuamos, essa é uma realidade também. Hoje, a principal dificuldade da empresa é cumprir o seu objetivo de faturamento.

No Brasil, especificamente, nós estaremos, nesse primeiro trimestre de 2009, trabalhando com aproximadamente 70% da média do que faturávamos em 2008. Nossa expectativa é que cheguemos entre 75% e 80% dessa média no segundo trimestre, e que, a partir do segundo semestre de 2009, nós



possamos retornar ao patamar de faturamento médio de 2008, incluindo 90% ou 100% desse valor.

É importante mencionar que os nossos clientes, exceto os de fretamento, seguem com as suas receitas normalmente. Não há perda de passageiros, ao contrário, há certo ganho de passageiros nos transportes das cidades. Somente o fretamento foi afetado pelas férias coletivas e toda essa situação devido à crise. Em alguns casos, como no turismo, se vive até um momento de euforia, com mais faturamento do que o previsto.

Vale lembrar que o Programa Caminhos da Escola, do governo federal, adicionou cerca de 6.660 unidades ao mercado brasileiro, dos quais a Marcopolo e coligadas vão ter aproximadamente 3.300 unidades desse pacote. Então, há uma previsão interessante de faturamento devido a esse pacote. E nesse próprio pacote dos escolares a gente já tem movimentações no sentido de comprar, ou de que o governo estenda as compras em mais 25%, que é o limite permitido de extensão das licitações, e já se espera um novo pacote de igual monta a ser licitado no terceiro trimestre de 2009.

Outra notícia favorável ao mercado brasileiro tem a ver com o BNDES, que deve retornar o FINAME ao padrão pré-crise, quando ele financiava 100% e sem limites. E então, além disso, também o FINAME pretende entrar no segmento de usados, e essas duas medidas vão aumentar o dinamismo do setor.

O único “senão” que ainda permanece não resolvido no mercado brasileiro são as concessões no transporte rodoviário, que já há anos vem inibindo a renovação e envelhecendo frotas. A gente espera que esse ano esse assunto possa caminhar e, na medida em que esse assunto se resolva, o problema do acúmulo de falta de renovação e importante envelhecimento das frotas, tende a se constituir em uma boa oportunidade, especialmente para uma empresa que tem um expertise forte na área de rodoviários, que é o caso da Marcopolo.

A partir do Brasil, a exportação para a América Latina parece ser o ponto ainda mais fraco para o ano. Ou seja, esperamos que o Brasil, após o consumo de estoques que aconteceu, que a economia passe a evoluir de forma constante já a partir de março, mas principalmente abril, maio e junho em diante, como falei. Mas o mercado externo parece ter menos impulso e se espera um mercado externo mais restritivo e difícil durante o de 2009.

Tudo isso, de qualquer forma, fazendo a junção, nós esperamos que a partir de abril progressivamente melhoramos as vendas. Voltando ao que eu disse no início, ou seja, nesse momento estamos trabalhando 70% da média de 2008. Esperamos que o segundo trimestre nos leve a uns 80%. E quiçá no segundo semestre de 2009, posto compensações do mercado interno sobre o externo, que tende a ser mais fraco, a gente atinja as médias de 2009.



Importante notar e observar que, de qualquer forma, a empresa tomou severas medidas de contenção de custos e de priorização de caixa. Essas medidas estão em curso e estão sendo bem sucedidas.

Comentando um pouco sobre as nossas controladas fora do Brasil. Já tem sido muito divulgado e enfatizado que um dos países onde a crise pegou mais forte foi na Rússia, e lá se culminou com o fechamento de uma fábrica e a total paralisação de uma outra fábrica. Então de duas fábricas passaremos a ter, no futuro, somente uma, e a retomada dessa segunda fábrica dependerá de uma reavivação do mercado russo.

Vale observar que na Rússia, como em outros mercados, os governos começam a sentir o impacto no desemprego e a necessidade de uma movimentação econômica. No caso da Rússia, o governo sinaliza com investimentos financeiros, empréstimos às cidades, para que elas renovem as suas frotas e isso deve ser positivo a partir do segundo semestre de 2009.

As demais plantas com maior ou menor intensidade, conforme cada caso, tiveram impactos, e medidas de ajustes foram e estão sendo tomadas. E, como eu disse, ao mesmo tempo os governos passam a reagir.

Eu gostaria de comentar um pouquinho do México, que tem um impacto importante, devido aos Estados Unidos. É um dos países que tem um impacto mais expressivo do que a média, sofrendo muito pela ligação forte de suas exportações para os Estados Unidos.

Mas lá nós temos alguns movimentos que foram realizados e investidos no ano de 2008, principalmente na nacionalização em fabricação local de componentes, e a gente espera, então, uma significativa melhora da nossa competitividade local, e que isso possa minimizar a diminuição que o México certamente terá.

Eu fui à Índia em meados de janeiro, e lá eu tive uma surpresa bastante positiva porque a Índia foi um dos mercados que em outubro já passou a cair – caiu muito forte em outubro, caiu muito forte em novembro e dezembro também. E como nós fomos à Índia em janeiro, nas discussões com o nosso sócio, com diretoria comercial da Tata Motors, a gente verificou que o mercado consumiu os estoques durante outubro, novembro e dezembro, e a partir de janeiro continuava uma demanda ainda menor, mas já precisando de reposição de estoques, e esse movimento, então, passou a acontecer.

Eu dou um exemplo: a Tata Motors é uma empresa que vendia 2 mil ônibus por mês, caiu para vender 600 ônibus por mês. Portanto, ela teve uma onda de produção que se acumulou entre outubro, novembro e dezembro, mesmo vendendo 600, 700 ônibus ao invés de 2 mil, consumiu o seu estoque e, a partir de janeiro, a diretoria comercial já estava requisitando nova produção, e já a necessidade de venda já tinha se levantado de 600 para cerca de 900 a 1 mil unidades por mês. E a sinalização é que é daí para cima o novo mercado.



Além disso, o mercado local, o governo local, vendo toda essa situação e também tendo em conta a absoluta necessidade de transporte que tem o povo indiano, está licitando, ainda nesse trimestre, cerca de 10 mil a 15 mil ônibus. A Marcopolo, além disso, já detinha na fábrica da Índia uma concorrência ganha de 1.650 unidades.

Colocando tudo isso junto, o que nós vemos hoje na nossa operação indiana é uma receita que, de fato, a fábrica está pronta. A receita que ficou prejudicada por esse atraso, principalmente devido à queda de mercado, está se materializando. A questão de custos, o próprio mercado, o indiano e em outros mercados, com diminuição de preços de commodities, ficaram mais fáceis de serem atingidos.

Lembramos que na Índia a gente ainda conta com alguns incentivos fiscais pela localização onde a gente está, ou seja, a materialização do projeto Índia, que eu sei que muitos dos nossos analistas sempre colocam um desconto porque ele, de fato, é um projeto bastante difícil. Mas eu voltei muito animado com o que vi na Índia em janeiro, porque comecei a enxergar que as receitas, de fato, vão acontecer. Elas têm toda a base para acontecer. Mesmo com um mercado menor, o nosso share, dentro do que vende a Tata Motors, nos permite o crescimento de receita. Os custos dos produtos que já são prontos, testados e colocados ao mercado foram atingidos. Os incentivos fiscais são contratados. Então é um país que eu estou muito otimista que a gente, principalmente a partir de março e abril, maio desse ano, a coisa comece a decolar e a fábrica realmente comece a mostrar a que veio.

Nos outros países, e vale comentar a África do Sul, a gente tem ainda expectativas muito fortes ligadas à Copa do Mundo. Expectativas essas que estão um pouco atrasadas e estão nos preocupando, mas a gente segue confiante de que o mercado vai demandar uma quantidade expressiva de ônibus e ainda esse ano.

Já ganhamos uma concorrência em Joanesburgo, vamos entregar cerca de 150 ônibus. Mas existem no *backlog* de expectativas mais de 2 mil ônibus em licitação, e a gente tem grandes possibilidades de ganhar. Só estamos preocupados porque as concorrências têm sido atrasadas e postergadas.

Outros países onde estamos também dão indicações de movimentações de apoio à indústria. E eu gostaria de lembrar a todos que o nosso produto permite esse tipo de abordagem, permite que o governo, tanto em muitos países opera diretamente as frotas de ônibus, ou quando opera através de concessões, ele pode indicar e forçar, ou induzir o mercado, através de instrumentos financeiros ou outros, a que se compre, renove a frota e mantenha as indústrias em operação.

Isso está acontecendo praticamente em todos os lugares, existem movimentações ligadas a esse aspecto, que nos deixa também otimistas.



Em resumo, nós seguimos baseados no racional de que nossa tecnologia de produto e processo nos permite entregar produtos competitivos em todas as nossas plantas pelo mundo. E que o nosso produto, mesmo podendo ser a sua compra adiada ou postergada, é necessário para o transporte das pessoas e, portanto, mesmo com algumas oscilações, é um mercado consistente.

Portanto, temos uma empresa que segue competitiva, saudável, que tem uma tecnologia atraente de produtos e de processos em um mercado que, mesmo com oscilações, existirá de forma consistente no futuro. E, portanto, eu sigo recomendando a todos que eu posso que a Marcopolo é um investimento seguro e saudável.

Acho que daqui à frente a gente abre a questão de perguntas, e aí a gente pode esclarecer qualquer item de maior detalhe que os senhores desejam.

Sessão de Perguntas e Respostas

Sr. Antonio Bezerra (Ativa Corretora): Bom dia, Rubens, bom dia, Sr. Carlos, tudo bom?

Sr. Carlos Zignani (Marcopolo): Bom dia.

Sr. Antonio Bezerra (Ativa Corretora): Eu queria saber, primeiro, parabéns pelos resultados, o quarto trimestre veio bastante positivo na nossa visão. E também eu queria saber o seguinte: esse patamar de dólar que vocês estão trabalhando, R\$ 2,10 e R\$ 2,20, na verdade não é nem uma pergunta, é só confirmar isso aqui.

Sr. José Rubens de la Rosa (Marcopolo): É isso mesmo, nós estamos trabalhando com esse patamar para efeitos de precificação. Então como a gente faz, eu tenho que dar uma oferta hoje para um contrato que, de repente, vou estar entregando em agosto, vou estar entregando em setembro, para efeitos de precificação, a nossa expectativa é que o câmbio tenda a caminhar para esse R\$ 2,10, R\$ 2,20.

Sr. Antonio Bezerra (Ativa Corretora): Tá. Mais uma pergunta: a Índia começa a partir de maio/abril a operar. Qual a perspectiva para o final do ano e quantos por cento da capacidade vai estar operando? Quantos ônibus vão estar produzindo?

Sr. José Rubens de la Rosa (Marcopolo): Essa é uma boa pergunta, nós discutimos bastante com o nosso sócio. O nosso sócio tem um balanço e, portanto, a nossa unidade na Índia tem o seu balanço oficial que começa em 1 de abril e termina em 30 de março. Para o ano que começa em 1 de abril e termina em 30 de março de 2010, a perspectiva é que a fábrica faça 13 mil unidades na fábrica de Dharwad, e mais cerca de 1.500 unidades na fábrica de Lucknow. Então eu diria que a partir de meados desse período, que seria setembro, nós já devamos estar no pico dessa produção.

Sr. Antonio Bezerra (Ativa Corretora): OK, obrigado.

Sr. José Rubens de la Rosa (Marcopolo): OK.

Sr. Matias Dieterich (Solidus Corretora): Bom dia, Rubens, Zignani e Thiago.

Sr. Carlos Zignani (Marcopolo): Bom dia.

Sr. Matias Dieterich (Solidus Corretora): Parabéns pelos resultados do quarto trimestre. A minha dúvida é com relação ao market share. Como é que vocês estão vendo? Pelo o que vocês falaram, vocês priorizaram agora as margens no segundo semestre. Qual é a política para 2009? Vocês pretendem recuperar esse market share para acima de 40%? E a outra questão é se vocês estão sentindo algum problema com inadimplência ou ainda continua tudo sob controle? Obrigado.

Sr. José Rubens de la Rosa (Marcopolo): Bem, a questão do market share, inclusive vai ser um item que nós vamos trabalhar melhor a própria divulgação dele a partir desse ano de 2009, porque o market share, quando ele está traduzido nessas tabelas, ele mostra o impacto da produção da Marcopolo no Brasil versus a produção brasileira. Quando, na verdade, a Marcopolo começa a despender investimentos e esforços em muitos outros mercados que não estão aí considerados. Essa é a primeira mensagem. Então, nós vamos refazer e vamos tratar de apresentar isso de uma forma diferente ao longo deste ano de 2009. No que tange especificamente ao market share do mercado, como ele é hoje apresentado, que está em 39%, a gente entende que o patamar, e já falamos isso outras vezes, que o patamar de 40% seria um patamar satisfatório para nós, então, o 39% ainda não está incomodando, apesar de estar um pouquinho abaixo. Ainda é claramente, ou nitidamente mais importante a preservação de margens. Evidentemente em outros anos, quando o market share caiu, e a gente, por determinação dos acionistas, saiu para recuperar, é muito simples a recuperação com a quebra de patamar de preços. Ela ocorre automaticamente, e muito mais difícil a recuperação de preços. Então, a gente ainda acha que devemos priorizar esse patamar de preços, mesmo que à custa de alguns pontos do market share. É importante mencionar que, especialmente em alguns trimestres, isso deve acontecer no primeiro trimestre, quando a gente tem férias coletivas e tudo isso, há grandes flutuações. Mas quando chega ao final do ano, quando a gente vai olhar, a gente ainda acha que ficaremos com uns 40% e manteremos margens, que é o nosso objetivo. Importante observar que o segmento do Volare, que não entra nessas contas do market share, com o Caminhos da Escola. Alguns dos nossos concorrentes que colocam seus números de market share na FABUS, eles entrarão com os números dentro da FABUS, e a Marcopolo, que não tem o Volare dentro da FABUS, e sendo isso uma concorrência de 6 mil, haverá um novo desequilíbrio. Por isso, que eu considero que é fundamental que a própria Marcopolo revise a sua forma de apresentar, apresentando alguma coisa mais clara. O que eu estou querendo dizer é que nesses próximos meses a gente não vai ter grandes perdas em relação a concorrentes por causa da nossa política de manutenção de margens. Mas os resultados como são



apresentados vão ter que ser modificados. Caso contrário, eles demonstrariam perdas que não serão verdade. A outra pergunta, eu tinha me esquecido, da inadimplência. A nossa inadimplência acima de 90 dias não é importante ainda. Nós tivemos um pequeno impacto no grupo do fretamento – empresas que prestavam serviços a indústrias no transporte de funcionários para o trabalho e volta – essas indústrias, sim, houve alguma dificuldade de pagamento. Isso gerou um pequeno incremento nas nossas inadimplências acima de 90 dias. E quando eu falo inadimplência acima de 90 dias, eu estou falando especificamente do Banco, basicamente aumentou de 1,8% para 2% a nossa inadimplência. Nós estávamos em setembro com 1,5%. Terminamos dezembro com 1,8%, então aumentou 0,3 ponto percentual a nossa inadimplência acima de 90 dias, muito focada em fretamento. Agora é interessante também que o próprio BNDES, ao perceber esse efeito generalizado no mercado de indústrias, no caso, transportadores que tiveram impacto do fretamento por conta de férias coletivas, o próprio BNDES propôs uma linha para ajustar esse período de maior sofrimento dessas indústrias, e isso, então, vai permitir algumas repactuações com o aval e a participação do BNDES, o que deve trazer esse pequeno aumento de 1,5% para 1,8% para patamares normais ao longo dos próximos dois, três meses. De qualquer forma, a Marcopolo segue confiante e muito próxima de seus clientes e não visualiza maiores problemas. Apesar de que, em sendo uma unidade que é banco, as provisões vêm sendo feitas de acordo com as regras bancárias e a gente está perfeitamente provisionado. A nossa expectativa e experiência é que, correndo como de hábito, na verdade as provisões agora acabarão retornando no futuro.

Sr. Matias Dieterich (Solidus Corretora): OK, obrigado.

Sr. José Rubens de la Rosa (Marcopolo): Obrigado.

Sr. Carlos Zignani (Marcopolo): Agradecemos então a presença, a paciência de vocês nos ouvirem. Obrigado então por participarem da teleconferência da Marcopolo. Pensamos que os resultados que nós estamos divulgando hoje são resultados satisfatórios que vão atender às expectativas do mercado. Nós ficamos à disposição na empresa para novos esclarecimentos. Sabemos também, e pedimos até que entendam as dificuldades que nós tivemos nesse ano, no encerramento dos resultados, em função da mudança da legislação societária. Pretendemos divulgar rapidamente os resultados separadamente do quarto trimestre. Pensamos e temos como objetivo de colocar no site da Marcopolo ainda hoje os resultados do quarto trimestre isoladamente, considerando esses novos critérios utilizados pela lei 11.638. Agradecemos, então, a todos vocês pela paciência em nos ouvirem. Ficamos à disposição na Marcopolo para novos questionamentos. Lembramos também que, se tiver algum jornalista, após a teleconferência nós ficamos à disposição para uma entrevista com os nossos diretores. Obrigado a todos, um bom dia e esperamos uma grande recuperação no mercado de ações para esse ano. Bom dia a todos, obrigado.

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