Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Companhia de Concessões Rodoviárias – CCR, para discussão dos resultados referentes ao 2T08.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação, e, em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativa às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da CCR, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Arthur Piotto Filho, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Por favor, Sr. Arthur, pode prosseguir.

Arthur Piotto Filho:

Obrigado, operadora. Bom dia a todos, e obrigado pela presença em nossa teleconferência do 2T08. Hoje contamos com a presença de Gildo Rodrigues, Flávia Godoy e Danilo Cabrera, integrantes da equipe de RI.

Informamos que o release de resultados do trimestre encontra-se disponibilizado no *website* da Companhia, www.grupoccr.com.br/ri.

Neste trimestre, como vocês puderam verificar em nosso press release, os resultados da Companhia foram influenciados, uma vez mais, pelo excelente desempenho do tráfego, reflexo direto da atividade econômica do País.

Começaremos com a análise de alguns indicadores macroeconômicos que julgamos importantes para a compreensão da dinâmica do nosso setor de atuação, uma vez que as rodovias refletem de certa forma o nível de atividade econômica, dada a alta dependência deste modal de transporte na matriz do País.

A inflação ao consumidor medida pelo IPCA acelerou-se no 2T08 comparativamente ao 1T08. No 1T08 o IPCA apresentou evolução de 1,51%, situando-se acima da variação registrada em igual período do ano anterior, de 1,25%. No 2T08, o IPCA variou 2,09%, bastante acima de igual período do ano anterior, ou seja, 0,81%. Essa aceleração é a principal responsável pela majoração da taxa de juros básicos, a Selic, dentro da política de *inflation target* do Banco Central do Brasil.

No entanto, como podemos notar no excelente desempenho do tráfego das nossas concessionárias no 2T, e mesmo no mês de julho, essa tendência manteve-se inalterada.

A inflação no atacado, medida pelo IGP-M, também mostrou grande aceleração, variando 6,8% no 1S08, contra 1,46% em igual período do ano anterior.

Quanto à demanda agregada, esta continua sendo um vetor importante para o crescimento do PIB, com destaque para o índice de vendas no varejo crescendo 10,9% e a produção industrial aumentando 6,2%, comparando os cinco primeiros meses de 2008 com igual período de 2007. As categorias bens de capital apresentaram 16,3% de crescimento, e bens de consumo duráveis mais 13,7%, e têm mostrado desempenho excepcional.

Quanto aos dados da ANFAVEA, as vendas de automóveis e caminhões no atacado do mercado interno seguem em níveis recorde, com o total de veículos vendidos tendo alcançado 1,45 milhões de unidades no 1S08, incrementando em 33% sobre igual período do ano anterior. As vendas de caminhões também registraram forte aumento, alcançando 62.000 unidades, 34% superiores a igual período do ano de 2007.

O acesso ao crédito tem se mostrado importante indutor no desempenho consolidado da economia brasileira, tendo atingido em maio de 2008, segundo o Banco Central do Brasil, o nível de 36,5% do PIB, aumentando 11,6% em comparação aos primeiros meses de 2007, e mostrando um crescimento de 32,4% nos últimos 12 meses.

A taxa de desemprego nas principais regiões metropolitanas medida pelo IBGE atingiu em maio 7,9%, menor valor observado nos últimos dez anos. Ainda segundo o IBGE, o rendimento médio do trabalhador no 1S situou-se em R$ 1,22 mil, maior valor nominal já registrado, contribuindo para aumentar a classe média brasileira ao nível de 52% da população economicamente ativa, segundo recente pesquisa da Fundação Getúlio Vargas. Isto mostra que Brasil tem aproximadamente 1/3 da população com possibilidade de inserção no mercado de consumo.

Na atividade de comércio exterior, continuamos a observar uma forte corrente de comércio mensal, tanto exportações quanto importações. Apesar da contínua apreciação da moeda brasileira, que foi cotada no fim do 2T08 em R$ 1,6, as exportações somam recordes históricos, alcançando no 1S08 a marca de US$ 91 bilhões, ou seja, 25% maior que igual período de 2007; enquanto as importações somaram US$ 79 bilhões, variando 52% sobre igual período do ano anterior, amplamente influenciadas pela valorização do Real. As reservas internacionais alcançaram ao fim de junho, pela primeira vez, o montante de US$ 200 bilhões.

Segundo o Ministério da Agricultura, graças às condições climáticas favoráveis, a produção de grãos das principais culturas deve aumentar em torno de 8% para a safra de 2008, passando de 133 milhões de toneladas para 144 milhões de toneladas, com destaque para as lavouras de trigo e milho.

A seguir, passamos a comentar o desempenho dos resultados e custos operacionais no trimestre. Considerando que o tráfego é o principal indicador do desempenho da Companhia, a seguir ressaltamos algumas considerações: nesse trimestre, o tráfego consolidado em veículos equivalentes apresentou um crescimento de 9,4%, já considerando um efeito da aquisição da Renovias, na participação de 40%, apenas no mês de junho; como resultado das performances das concessionárias, que registraram crescimento entre 2,4% a 9,9% na comparação trimestral.

Como informação adicional, registramos que em julho de 2008, primeiro mês do 3T, o tráfego consolidado em veículos equivalentes da CCR, sem considerarmos o efeito

Renovias, evoluiu 11,1% comparado ao mesmo mês do ano anterior. A Renovias apresentou em julho um crescimento de 7,7% em relação a igual mês do ano anterior.

Explicações mais detalhadas sobre o desempenho do tráfego por concessionária estão disponíveis em nosso press release.

Os custos totais consolidados do 2T08 alcançaram R$ 347,6 milhões, registrando um aumento de 10,7%, comparado ao 2T07.

Quanto à evolução dos componentes do custo total, apresentamos a seguir as variações desse trimestre em relação ao 2T07. Em depreciação e amortização, aumento de 3%. Este aumento deveu-se principalmente ao maior investimento realizado este ano na concessionária AutoBAn, no Complexo Anhanguera.

Custo de outorga: aumento de 6,4%, em razão do crescimento da receita para a parcela variável e ao reajuste ocorrido em julho/07 para a parcela fixa nas concessionárias AutoBAn e ViaOeste.

Serviços de terceiros: registramos crescimento de 14,4%, devido principalmente às comissões totais no valor de R$ 9,4 milhões na aquisição das concessionárias RodoAnel, Renovias e outros gastos associados ao desenvolvimento de novos negócios.

Pessoal: crescimento de 9,1%, em função do dissídio de 4% ocorrido em março deste ano, ao aumento do quadro de funcionários, que na relação entre o 2T08 e o 2T07 houve um aumento de 223 pessoas.

E finalmente, a participação nos resultados paga em abril de 2008 e outros itens apresentou um aumento de 27,6%, principalmente devido a materiais para manutenção e conservação, que antes eram contabilizados no item de serviços de terceiros.

Como resultado dos fatores citados acima, as margens operacionais EBIT e EBITDA expandiram-se respectivamente em 1,8 p.p. e 0,2 p.p. no trimestre, na comparação com igual período do ano anterior.

O resultado financeiro líquido no trimestre foi negativo em R$ 71,7 milhões, comparado a resultado negativo de R$ 45,1 milhões no 2T07, como conseqüência da maior variação do IGP-M em 2008, indexador de algumas debêntures do Grupo CCR.

Quanto ao lucro líquido do 2T08, registramos um aumento de 13,3% sobre igual período do ano anterior, totalizando R$ 138 milhões, como conseqüência dos fatores discutidos anteriormente.

No dia 11 de agosto de 2008, foi aprovada a antecipação de distribuição de dividendos relativos ao exercício em curso proposta pela Diretoria, no valor de R$ 1 por ação, totalizando R$ 403,1 milhões a serem distribuídos a partir de 30 de setembro deste ano.

A seguir, comentamos diversos pontos da estratégia de crescimento da empresa. No dia 02 de junho de 2008, a Concessionária RodoAnel, formada pela CCR em 95% e Encalso Construções com 5%, assinou contrato de concessão do trecho oeste do Rodoanel Mário Covas pelo período de 30 anos. A assinatura realizada foi o passo final de um processo que se iniciou em março, quando a Companhia venceu essa licitação.

No dia 03 de junho deste ano, a Companhia passou a deter 40% das ações ordinárias e preferenciais da Renovias Concessionária S/A, assim com já ocorreu no passado, com a

aquisição da ViaOeste. Acreditamos que a forma de crescimento através da consolidação do mercado secundário é um caminho natural para a CCR, que continuará a observar as oportunidades existentes.

Quanto ao programa de concessões no Estado de São Paulo, seguimos aguardando a publicação dos editais, o que esperamos que venha a ocorrer nas próximas semanas. A partir do evento, geralmente 60 dias depois deve ocorrer o leilão público.

Negócios no exterior: a CCR permanece analisando as oportunidades de mercado.

Metrô do Estado de São Paulo, Linha 4: informamos que a execução deste contrato encontra-se dentro de sua normalidade.

Concessões federais: seguimos aguardando a publicação dos editais da terceira fase do Programa Federal, e a nossa expectativa é que possam ser publicados até o final deste ano.

Dito isto, nós concluímos nossos comentários sobre os resultados do trimestre, e nos colocamos à disposição para responder as perguntas que vocês tenham.

Operadora, por favor, prossiga.

Vinicius Canheu, Credit Suisse:

Em primeiro lugar, bom dia a todos e obrigado pelo *conference call*. Eu queria entender melhor essa variação da despesa de pessoal, mais em relação ao 1T08 para o 2T08. Porque o Arthur comentou na apresentação que houve impacto de pagamento de remuneração variável também nesse trimestre, mas eu me lembro que no ano passado vocês comentaram que tinham mudado o processo de reconhecimento de remuneração variável e que seria reconhecido agora todo trimestre, ao invés de ter uma concentração no 2T do ano, como havia no ano passado.

Então eu queria entender essa variação. Vocês têm uma idéia de quanto foi remuneração variável nessa conta? Para tentar saber qual é mais ou menos o nível recorrente de despesa de pessoal que a gente pode esperar para a CCR. Obrigado.

Gildo Rodrigues:

Em dezembro de 2007, como vocês bem sabem, a Companhia CCR fez uma provisão relativa à expectativa de pagamento da remuneração variável, dos administradores da Companhia. Essa expectativa pode, evidentemente, ser excedida ou não com relação àquilo que foi provisionado.

Em dezembro de 2007, como você pode bem lembrar, tinha provisionado algo em torno de R$ 21 milhões. Este número contemplava tanto PPR e PLR dos empregados, quanto também o ILP, que é uma forma que está inclusive descrita no nosso ITR, de remuneração pelos novos negócios.

Em abril deste ano, ou seja, no 2T, nós tivemos o pagamento, que veio superior ao valor provisionado. Então, esse pagamento, a realização desse caixa depende do quê? Depende basicamente das metas que foram estabelecidas para o ano de 2007 no caso, que são metas tanto quantitativas, baseadas no EVA, e esse EVA pode ser majorado em até 200% da meta que foi estabelecida originalmente; quanto metas qualitativas também,

principalmente com relação a desenvolvimento e conquista de novos negócios, ou adições aos nossos contratos de concessão das atuais companhias do nosso portfólio.

Então, dependendo da performance das metas, que foram batidas no caso, você pode ter uma variação, como também pode ter uma variação até para menos; pode incorrer em um pagamento menor do que aquilo que foi provisionado. Geralmente, a gente prefere que esse número seja majorado, porque significa que a Companhia, de alguma maneira, bateu todos os indicadores.

E como nós estamos fazendo para este ano? Acho que talvez sua pergunta seja no sentido de tentar ver qual seria o impacto disso em abril do ano que vem. Nós estamos provisionando todo mês, em cada uma das unidades do negócio, tanto PPR, quanto PLR, quanto ILP, em cada uma das concessionárias.

Vou lhe dar o número por trimestre: está girando algo em torno de R$ 7 milhões por trimestre. Então, no fim do ano, que vai provisionar títulos de pagamento desse valor basicamente, vai dar algo como R$ 28 milhões. Este número vai tentar se aproximar daquilo que a gente vai pagar em abril de 2009.

Claro que existe o concurso de vários novos negócios, que podem variar esse número. Mas eu não acredito que essa variação seja tão significativa quanto foi neste ano particularmente.

Vinicius Canheu:

Mas você chega a ter, nesse trimestre especificamente, quanto foi esse a mais versus o que estava provisionado?

Gildo Rodrigues:

Sim, a gente tem esse número. Foi basicamente na ordem de R$ 20 milhões a mais do que o que foi provisionado.

Vinicius Canheu:

E foi pago agora, no 2T?

Gildo Rodrigues:

Foi pago em abril, junto com a distribuição de dividendos.

Vinicius Canheu:

Tudo reconhecido nesse resultado do 2T?

Gildo Rodrigues:

Sim, tudo reconhecido no 2T08.

Vinicius Canheu:

OK. Obrigado.

Gildo Rodrigues:

E, mais uma vez, a gente continua fazendo no 2T, no 3T e no 4T o restante dessas provisões, que vão montar esse valor que eu falei para você.

Carlos Albano, Citibank:

Bom dia a todos. Só complementando essa pergunta que foi feita, sobre PPR, vocês podem nos dizer quanto foi o total de PPR pago, contando o que vocês provisionaram em 2007 mais o que foi contabilizado agora? Qual foi o total de PPR pago no ano de 2007?

Gildo Rodrigues:

Bom dia, Albano. Foi da ordem de R$ 35 milhões, R$ 36 milhões.

Carlos Albano:

Acho que a idéia também na primeira pergunta era para a gente entender como é que se projeta esse número para frente. Eu sei que tem outras referências, como você mencionou, EVA e outras coisas para se chegar ao cálculo da PPR, mas como é que a gente pode tentar projetar esse número? Pode usar um percentual do lucro, um percentual do EBITDA? O que é mais razoável a gente utilizar e qual ordem de grandeza você acha razoável?

Gildo Rodrigues:

Albano, mais uma vez: é difícil passarmos uma estimativa. O que podemos dizer com segurança para você é que esse número que a gente provisiona é da ordem de 85% do valor que a gente estima pagar. Porque 15% têm uma distribuição relativamente discricionário pelo nosso CEO.

Então, com segurança, a gente pode dizer que esse número é cerca de 85% daquilo que a gente estima pagar. E esse número está balizado para 100% das metas de EVA. Isso é o mais informativo que eu posso ser a respeito disso.

Carlos Albano:

OK. Arthur, se você pudesse nos dar uma idéia em relação ao leilão que está vindo do Estado de São Paulo, que esperamos que aconteça o mais breve possível, como podemos ver a participação da CCR nesse leilão? Se você pudesse traçar um paralelo em geral – óbvio que eu não quero nada muito direto – em relação ao que aconteceu no Federal e aconteceu no Rodoanel. No Federal a impressão foi de que vocês foram “menos agressivos”, e agora, no Rodoanel vocês foram “mais agressivos”. Então, nessas estaduais, por também ter uma série de sinergias, é esperado que vocês possam ser um pouco mais agressivos? E qual é o objetivo, grosso modo, da CCR? É levar cinco, é levar a maior quantidade possível, ou vocês têm um ou dois *targets* específicos e devem parar por aí?

Gildo Rodrigues:

Albano, o Arthur teve que dar uma saída, eu vou traçar um comentário sobre a visão estratégica que você está apresentando, com relação ao cenário competitivo. Existem vários modelos, como você bem sabe, de concessões no Brasil; alguns modelos, eu diria.

O modelo do Estado de São Paulo pressupõe um pagamento de outorga, um pagamento relativamente alto de outorga. O pagamento desse montante, *lump-sum,* foi um pouco encurtado ao longo do tempo. Então, o que a gente verificou no Rodoanel é que tínhamos dois anos para pagar o montante total da outorga. E agora, para esses novos concursos, essas cinco rodovias, a gente vai ter um ano e meio para pagar isso.

E quando você considera um fluxo de caixa de 30 anos em um projeto desses, o *project finance*, pagar em um ano e meio é praticamente um pagamento à vista. Somado ao montante de CAPEX que precisa ser investido nessas rodovias, principalmente nos primeiros cinco anos, traz um cenário de bastante dificuldade de financiamento desses projetos mirando no longo prazo.

Porque o cenário que nós temos hoje no Brasil, nessa relação de retorno desses ativos, é que eles estão hoje em um padrão um pouco acima do que nós temos de ativos fora do Brasil. No entanto, o *capital market* aqui, o acesso a dinheiro hoje está muito restrito, especialmente em termos de spread, estão muito caros, o que não faz sentido em um projeto com uma rentabilidade pequena, principalmente se comparados ao primeiro *launch* dos leilões que nós fizemos aqui no Brasil, em São Paulo.

Tudo isso posto, talvez esse cenário competitivo para esse leilão das estaduais não seja muito diferente daquilo que nós vimos em março último, no leilão do Rodoanel.

No leilão do Rodoanel nós tivemos cinco *players* “bidando”. Embora seja muito difícil prever competição, talvez o número de *players* finais não deva ficar muito diferente disso que nós tivemos por lote; vão ser cinco lotes, são investimentos importantes.

Então, nós temos a nossa estratégia, nós estamos estudando com muita atenção cada um desses lotes. Evidentemente, a CCR vai tentar também “alavancar” esse retorno que nós temos implícitos nesses projetos, através das sinergias nós podemos capturar o nosso portfólio atual. Acho que isso é uma tendência, nós já demonstramos que isso é possível, já foi uma estratégia vitoriosa no leilão do Rodoanel. e então, de uma maneira a gente pretende repetir essas *assumptions* com relação às sinergias, que é algo com que a gente pode talvez alavancar esses retornos que são dados hoje.

Esse é o panorama, o pano de fundo. Eu acho que, de uma maneira geral, dentre os riscos envolvidos em um projeto desses, o financiamento está ocupando um lugar de destaque; não com relação a acesso ao crédito, porque até pelo próprio balanço, bastante alavancado, a CCR tem um acesso ainda muito bom ao mercado, mas com relação aos spreads, que caibam dentro de um projeto e que tragam rentabilidade.

Porque a CCR é uma empresa que faz muitas compras. A gente só vai entrar se realmente a gente conseguir captar um valor bastante positivo nesses novos projetos.

Eu espero ter respondido sua pergunta. Caso contrário, se manifeste, por favor.

Carlos Albano:

Está ótimo. Só uma última coisa: quando que vocês pretendem começar a cobrar o pedágio do Rodoanel?

Gildo Rodrigues:

Quanto ao pedágio do Rodoanel, estamos querendo efetivamente no início de dezembro deste ano agora. As 13 praças de pedágio já estão destinadas às diversas empresas de

projetos de engenharia; acho que são três ou quatro empresas que estão fazendo os projetos, cada empresa tem mais ou menos três praças de pedágio. Estamos fazendo o projeto, que é a parte mais demorada da concepção, e depois tem a parte de execução, que é relativamente rápida.

O projeto vai demorar mais tempo, certamente, porque implica na construção de praças de pedágio nas saídas de cada uma das alças do Rodoanel, então isso envolve mais dificuldade de projeto, mas está, obviamente, dentro do nosso planejamento. Mas início de dezembro.

Carlos Albano:

OK. Obrigado.

Bernardo Carneiro, Deutsche Bank:

Bom dia a todos. A minha pergunta é sobre as negociações que estavam em andamento há alguns meses atrás com os possíveis fundos de investimento, fundos de infra-estrutura para vender uma parte do consórcio do Rodoanel e capitalizar em cima da operação. Eu gostaria de saber se vocês podem falar um pouco de como estão essas negociações, se estão para sair, ou a Empresa está focada em outras coisas? Obrigado.

Gildo Rodrigues:

Bom dia. A gente precisa resgatar um pouco da história de como esse assunto surgiu internamente na CCR. A percepção interna da Companhia é que o ambiente de infra-estrutura brasileiro, principalmente a partir do ano passado, começou a se movimentar de uma maneira bastante atraente e interessante, e que talvez a quantidade de projetos que venham a acontecer no futuro bastante próximo – e que já estão acontecendo, já são realidade – seja muito superior à capacidade da Empresa de colocar dívida para dentro.

Então, dependendo da vazão, do fluxo desses novos projetos que estão vindo, talvez possa representar bem mais do que a Empresa possa comportar, assumindo 100% de dívida no balanço de CCR, como a gente tem feito até agora.

Então foi um caminho natural começar a pensar que pudesse existir alternativas, como a que a gente já fez agora no Rodoanel, em uma parcela um pouco menor, com 5% de participação da Encalso. Nesse projeto do Rodoanel, como é um projeto bastante grande, a gente pensou que pudesse ter a possibilidade de nós colocarmos em prática essa estratégia, e já fomos até procurado por alguns *players*, principalmente internacionais, para olhar o projeto.

O interesse da CCR é, obviamente, desalavancar, permitindo uma quantidade maior de projetos que sejam de retorno interessante, e que a gente possa continuar participando de projetos com bons retornos.

Caso isso não se materialize de alguma forma, talvez essas conversas tenham o ritmo diminuído. Evidentemente, uma coisa está mais ou menos condicionada à outra. Nós esperamos desalavancar a Empresa capturando mais projetos. Então talvez, no futuro próximo, seja uma tendência da CCR ter participações ainda como operador, talvez até como majoritário, mas vendendo um *stake,* até para capturar essas novas propostas.

Mas o andamento das conversas está andando no ritmo que a CCR julga conveniente no atual momento, ou seja, estamos vendo um pouco o que vai se materializar desses concursos futuros que estão vindo aí.

Bernardo Carneiro:

OK. Eu tenho uma outra pergunta: eu estava notando que vocês declararam agora R$ 1 por ação de dividendo extra, o que dá um total de R$ 400 milhões, se eu não me engano. Você tinha falado que está um pouco complicada a situação com negociações com o *capital market* para capturar recursos para financiar crescimentos futuros e novos projetos. Eu gostaria de saber o que balizou a decisão da Empresa de tirar todo esse caixa da Empresa e pagar esses dividendos? Não seria melhor ter reduzido um pouco o *payout* e mantido o caixa na Empresa para financiar os crescimentos? Obrigado.

Gildo Rodrigues:

Bernardo, eu acho que talvez essa seja uma manifestação de bastante conforto da Empresa com a situação do balanço patrimonial que a gente pode capturar ainda dentro da nossa estrutura de capital. Você acompanha a Empresa há muito tempo e sabe que, por exemplo, a gente tem um compromisso com o mercado de sempre fazer uma distribuição de pelo menos 50% do DOC on-line como *payout*.

Então, isso é uma manifestação clara e inequívoca de que julgamos obviamente ter condições de acesso a crédito, e isso nós evidentemente temos, e que as nossas concessões estão indo muito bem. O resultado operacional das nossas empresas este ano está sendo maravilhoso; acho que esta é a palavra menos ousada que eu posso usar aqui, é extraordinário, excepcional. No mês de julho, por exemplo, o nosso tráfego cresceu 11,1%.

A AutoBAn, por exemplo, passou a ter uma receita líquida em julho de R$ 100 milhões, pela primeira vez na história, com essa adição de tráfego de 11% e com o reajuste de moeda que nós tivemos também de 11%.

Então a Empresa realmente está em uma situação de caixa muito favorável, nós estamos muito confortáveis com esse *payout*, e mantendo, mais uma vez, o compromisso que nós já tivemos com os investidores dessa distribuição.

Bernardo Carneiro:

OK. Obrigado.

Tatiana Feldman, Morgan Stanley:

Bom dia, Gildo. Duas perguntas. Se você pudesse comentar um pouco mais sobre crescimento de 11,1% em julho, porque eu não acredito que tenha havido nada de especial em 2007 que pudesse causar algum tipo de distorção. Então eu queria saber se houve alguma mudança no cenário desde o final do 2T, ou algo assim, que causaria essa aceleração significativa.

A outra pergunta, na verdade, é um esclarecimento. Eu vi que nesse trimestre já teve R$ 2,2 milhões em CAPEX para o Rodoanel. Então eu queria saber se houve algum outro impacto nos resultados do 2T que viria do Rodoanel.

Gildo Rodrigues:

Realmente, esse tráfego, eu não seria honesto senão falasse para você que também a nós surpreende um pouco esse nível de atividade econômica. A gente sempre dá como *guidance* para o mercado que o tráfego das nossas rodovias de alguma maneira captura, como o Arthur falou aqui no início, grande parte dessa atividade econômica, tanto formal quanto informal, enfim. Todo esse dinamismo da economia de alguma maneira acaba sendo capturado pelo nosso tráfico, dada a grande dependência que esse modal tem, quase 2/3 no transporte de carga e mais de 90% do lado dos passageiros.

Então, é assim: não existe nenhum *trend* específico que possa ser um vetor que esteja influenciando isso, mesmo porque nossas rodovias não têm uma dependência particular de algum bem ou produto, ou mesmo serviço, que possa representar mais que 2%, 2,5%, 3% do nosso total da receita consolidada.

Então, realmente é de alguma maneira o dinamismo da atividade econômica como um todo. Para isso nós fizemos esse panorama macroeconômico no início, que o Arthur citou, com relação principalmente à produção industrial, que vem muito forte, e vendas no varejo, que vem muito forte. E de alguma maneira, talvez, o 2S, como historicamente os dois últimos trimestres do ano também capturam um dinamismo maior da economia, que é bastante centrada e focada em vendas de fim de ano; nós sabemos que só o mês de dezembro, três semanas de dezembro são responsáveis por mais de 30% do faturamento do comércio varejista no Brasil.

Então, essas ordens de venda começam a ser justamente colocadas agora em agosto, setembro, outubro, para as entregas passarem pelas nossas estradas em outubro, novembro e em dezembro serem entregues. Talvez isso indique que o 2S08 ainda possa superar, oxalá, esse excelente desempenho.

Nós não temos nenhum *guidance* que possamos falar; é realmente a atividade econômica como um todo. A agricultura está indo muito bem, tem essa ampliação da safra em 8% no Brasil, produção industrial tem crescido, varejo tem crescido, vendas de automóveis têm vindo muito forte, acesso ao crédito também. Então, são todos estes fatores combinados que estão, de alguma maneira, sendo capturados. Mas realmente é um desempenho surpreendente; sendo honesto com você, até internamente na Companhia estamos muito satisfeitos em ver estes números que, talvez, sejam quase um recorde para esta época do ano.

Tatiana Feldman:

Então não tem nada específico no portfólio; essa aceleração foi bem equilibrada em todas as rodovias?

Gildo Rodrigues:

Nós temos no nosso release o *breakdown* por cada uma das concessionárias. Evidentemente as concessões que estão aqui no Estado de São Paulo estão capturando um grande dinamismo, AutoBAn, Via Oeste, a própria Nova Dutra. E também a RodoNorte, no Paraná; esta rodovia tem um *main trend*, um pouco mais forte em *agribusiness*. Então aí eu diria que é um pouco mais localizado.

Mas ela é uma das rodovias do nosso portfólio, a participação consolidada dela no nosso portfólio é algo em torno de 10% das receitas. No consolidado, ficamos mais ou menos com esse retrato que eu passei para você.

Não existe, Tatiana, efetivamente, nenhum *trend* que nós possamos identificar. RodoNorte representa 11% do nosso portfólio consolidado hoje. Este é o quadro; realmente as coisas estão indo bastante bem neste sentido.

A sua outra pergunta?

Tatiana Feldman:

Era só isso mesmo, eu só queria saber se houve algum outro impacto do Rodoanel além dos R$ 2,2 milhões de CAPEX no segundo trimestre.

Gildo Rodrigues:

Não, realmente acho que foi isso mesmo. Mesmo porque o Rodoanel, como não tem uma atividade operacional propriamente dita, nós não estamos nem despesando as coisas. Porque como nós não temos receita, contabilmente à apropriação aqui do BR GAAP, nós não podemos nem lançar despesas nele; temos que fazer todos esses diferimentos no nosso balanço, porque o que acontece é que não tem receita ainda, e não pode ter despesa. Esse que é o entendimento dos nossos contadores.

Mas nós temos, por exemplo, o pagamento da outorga do Rodoanel; pagamos no ato da assinatura – na verdade, dois dias antes – 10% da outorga. Este era o *downpayment* acordado com o poder concedente. E também, logo depois, mais R$ 69 milhões aproximadamente, já 1/24 do valor remanescente.

Isso foi, segundo as novas classificações contábeis que nós temos que seguir, de uma lei aqui no Brasil que foi aprovada em dezembro, a 11638. Isso, agora, não é mais investimento, agora tem que ir para o intangível no nosso balanço. Então, quando vocês forem analisar nosso balanço, no ativo, no fundo, na última linha, vai ter um intangível que vai ter crescido enormemente. Isso é bastante em função da adequação a essas novas práticas contábeis que a CVM também regulamentou através de uma instrução normativa em maio.

Tatiana Feldman:

Perfeito. Muito obrigada.

Marcos Macedo, JPMorgan:

Bom dia a todos. Voltando um pouco à questão dos leilões, considerando agora que a taxa de juros subiu, ainda que ela deva cair no futuro, é o que é esperado, vocês acham que o retorno exigido para esses novos lotes, para vocês, subiu ou ainda está em linha com o que foi exigido no Rodoanel? Basicamente, qual é o custo de capital que vocês estão trabalhando para esse leilão?

Flávia Godoy:

A CCR obviamente já entrou em um processo competitivo em relação ao programa estadual, como o Gildo e o Arthur mencionaram anteriormente, estamos aguardando a publicação dos editais. Nós não estamos comentando ou dando maiores aberturas sobre os novos lotes; o que podemos adiantar para vocês é que vai ser mantida nossa disciplina de capital. Então, nosso limite é o nosso custo de capital; na verdade, quem vai definir os retornos vai ser a competição, os novos *players* e a concorrência.

Marcos Macedo:

Mas você pode abrir qual é este custo de capital?

Flávia Godoy:

Nós estamos trabalhando com um custo de capital de aproximadamente 9%, de 9% a 9,5%.

Marcos Macedo:

OK. Obrigado.

Caio Dias, Santander:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Um *follow-up* de uma pergunta anterior, me desculpe se ela já foi respondida, é que eu perdi uma parte da resposta; mas este crescimento de 11% em julho tem algum impacto de você estar considerando Renovias agora, e não considerando Renovias lá atrás? Ou Renovias aparece nas duas pontas, pro forma? Você poderia me dar só esta explicação?

E a outra questão é: esses 9%, 9,5% é nominal ou real? Só mais um detalhamento também do custo de capital que vocês estão estimando para os próximos 10 anos.

Gildo Rodrigues:

Bom dia. Com relação à sua última pergunta, esse valor é um número real, é sem inflação este número. E também obviamente antes da alavancagem.

Com relação à sua primeira pergunta, este número que colocamos que aconteceu em julho, esses 11,1%, eu estou comparando apenas o portfólio da CCR de julho de 2008, sem Renovias, com o portfólio de julho de 2007. Na verdade, se colocarmos Renovias, este número vai para 19,1%, mas aí obviamente tem um efeito da comparação com uma base anterior, que era menor.

Então, 11,1% é efetivamente crescimento real, só CCR, só portfólio da CCR. Se colocarmos Renovias, que na verdade já temos 40%, e se colocarmos esses 40% da Renovias vai para 19%, algo parecido com isso.

Caio Dias:

OK. Excelente. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gildo Rodrigues, para as considerações finais.

Gildo Rodrigues:

Mais uma vez, juntamente com os demais executivos da CCR e o time de RI, a Flávia e o Danilo, nós gostaríamos de agradecer o tempo e o interesse na CCR, na Companhia. Não hesitem em nos contatar, qualquer um de nós, caso tenham dúvidas adicionais. Nossas informações de contato estão sempre disponíveis em nossos releases e também

em nosso *website*, que é www.grupoccr.com.br/ri. Lá você poderá encontrar informações adicionais sobre nossa Companhia. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência da Companhia de Concessões Rodoviárias está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."