



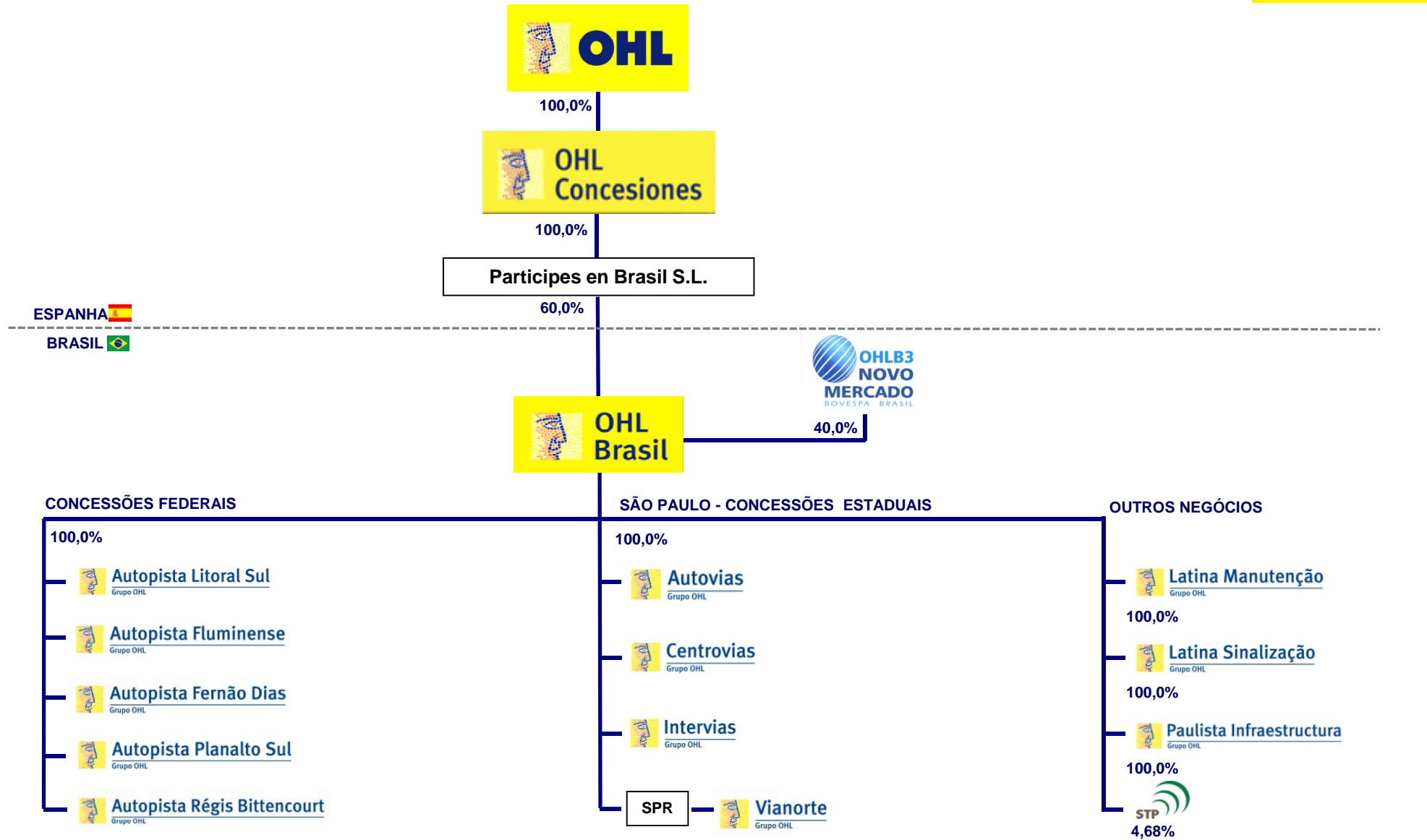
Encontro Nacional de
Relações com Investidores
e Mercado de Capitais

Case OHL Brasil

Painel 6 – Acesso ao Mercado de Dívida



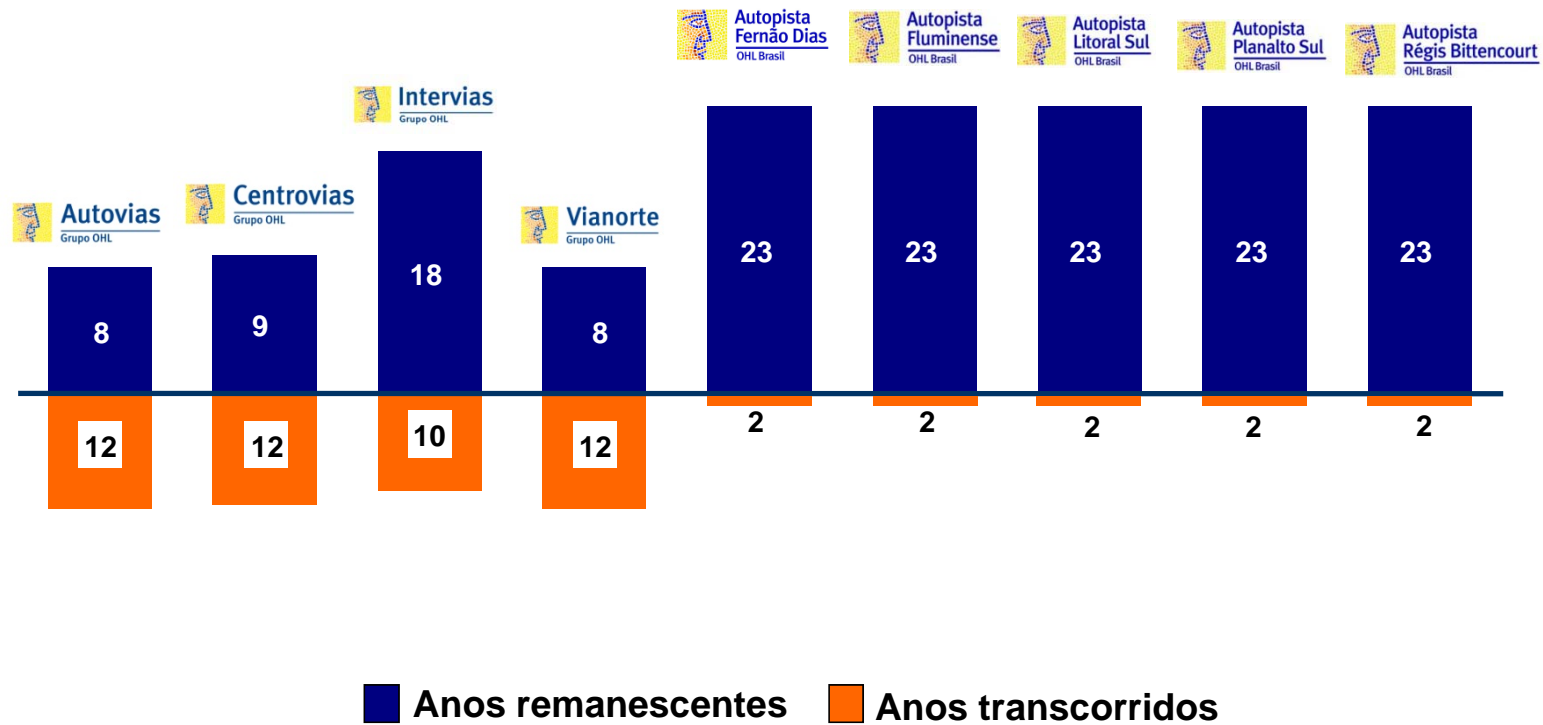
Julho, 2010



- **Maior companhia de concessões do Brasil em quilômetros administrados: 3.220 Km;**
- **Elevado Market-Share de 22% em quilômetros administrados (somente de rodovias concessionadas);**
- **OHL Brasil tem atuação no principal eixo econômico do país;**
- **Existem aproximadamente 35 milhões de pessoas vivendo próximas às nossas rodovias;**
- **Os estados em que estamos operando detêm mais de 2/3 de toda frota brasileira de veículos.**



- Prazo de Concessão. O período médio das concessões em nossa carteira é de 17,5 anos.



- **Elevado fluxo de investimentos para os próximos 5 anos decorrente da outorga de 5 novos projetos de concessão de rodovias – Leilão ANTT – Out/2007.**
 - Dívida: Financiamento de longo prazo através do BNDES
 - Equity: Recursos do acionista OHL Brasil
- **Forte geração de caixa operacional através de 4 concessionárias do Estado de São Paulo, com reduzido fluxo de investimentos em manutenção até o final do prazo de concessão.**
 - Concessionárias maduras com bastante espaço para alavancagem.
- **Endividamento bancário de curto prazo com necessidade de rolagem nas concessões estaduais**
 - 100% de endividamento através de instituições bancárias.

- **Solicitação de propostas aos bancos através de um “Term Sheet” desenvolvido pela Companhia.**

- **Nossos objetivos eram:**
 - Obter recursos para financiar os futuros investimentos a serem suportados pela Companhia;
 - Quitar os financiamentos de curto prazo nas Concessionárias Estaduais;
 - Obter financiamento com o maior prazo possível. Melhor: Prazo remanescente das Concessões Estaduais;
 - Melhorar a liquidez de curto prazo da companhia;
 - Diminuir exposição de endividamento com bancos;
 - Acessar o Mercado de dívida local.

- **Financiamento através da emissão de DEBÊNTURES no mercado local, em 2 tranches de longo prazo, nas Concessionárias Estaduais:**
 - uma tranche de 5 anos em CDI + 1,4% (Taxa Máxima “*bookbuilding*”)
 - uma tranche de 7 anos em IPC-A + 7,8% (Taxa Máxima “*bookbuilding*”)
- **Compromisso firme dos Bancos para R\$1,1 Bilhão;**
- **Necessidade de “*rating*” mínimo A+ em escala local, pela S&P, Fitch Ratings ou Moody’s. Quanto maior o “*rating*”, menor o custo;**
- **Estrutura de garantias baseada em “*Project Finance*”;**
- **Principais covenants financeiros independentes para cada concessionária:**
 - 3,5 x EBITDA;
 - ICSD de 1,2x;

- **Prós:**

- Decisão pelo Mercado Local: Casamento entre as despesas e receitas da Companhia, que estão, em sua maioria em R\$ e indexadas por IGP-M e IPC-A;
- Menores Custos de Captação;
- Acesso a um novo mundo de investidores para a Companhia;
- Liberação de limites de crédito junto a bancos;

- **Contras:**

- Aumento da estrutura organizacional para atendimento às exigências da CVM com a abertura de capital das Concessionárias Estaduais;
- Pulverização de Investidores, com aumento da complexidade caso seja necessária qualquer renegociação.

Demonstrativo do Custo de Distribuição das Debêntures (% sobre o total da Emissão)

Comissão de Bancos:	0,400%
Comissão de Sucesso e Garantia Firme:	0,178%
CVM e ANBIMA:	0,071%
Assessores Legais e Auditores:	0,140%
Agencia de Rating:	0,011%
Registros, Laudos e Publicidade Legal:	0,178%
Outros:	0,022%
Total:	1,000%

- **Contratação da Moody's para obtenção dos “ratings” das 4 concessionárias paulistas. OHL Espanha já tinha “rating” emitido pela Moody's e Fitch Ratings.**
- **Definição da área de RI como principal canal da Companhia para atender a agência de “rating”. Por que?**
 - Conhecimento sobre os interesses dos analistas derivado do relacionamento com o mercado.
 - Orientação dos analistas para compreenderem os “drivers” do negócio.
 - Modelagem Financeira do Negócio.
- **No Longo Prazo: Manutenção de relacionamento de alto nível com os analistas de “rating”, realizando reuniões e apresentações periódicas, atendendo as suas necessidades com presteza e sempre mantendo-os previamente informados sobre possíveis alterações significativas dos negócios.**

Emprestimos e Financiamentos (R\$ mil)	mar/10					abr/10				
	Curto Prazo	Longo Prazo	Total	Caixa e Equivalentes	Dívida Líquida	Curto Prazo	Longo Prazo	Total	Caixa e Equivalentes	Dívida Líquida
Concessionárias Estaduais	973.307	17.719	991.026	177.670	813.356	281.628	1.315.708	1.597.336	786.155	811.181
Concessionárias Federais	809.161	15.070	824.231	250.891	573.340	820.484	14.392	834.876	239.429	595.447
Outros	1.759	4.497	6.256	38.492	(32.236)	1.779	4.383	6.162	38.492	(32.330)
Total	1.784.227	37.286	1.821.513	467.053	1.354.460	1.103.891	1.334.483	2.438.374	1.064.076	1.374.298

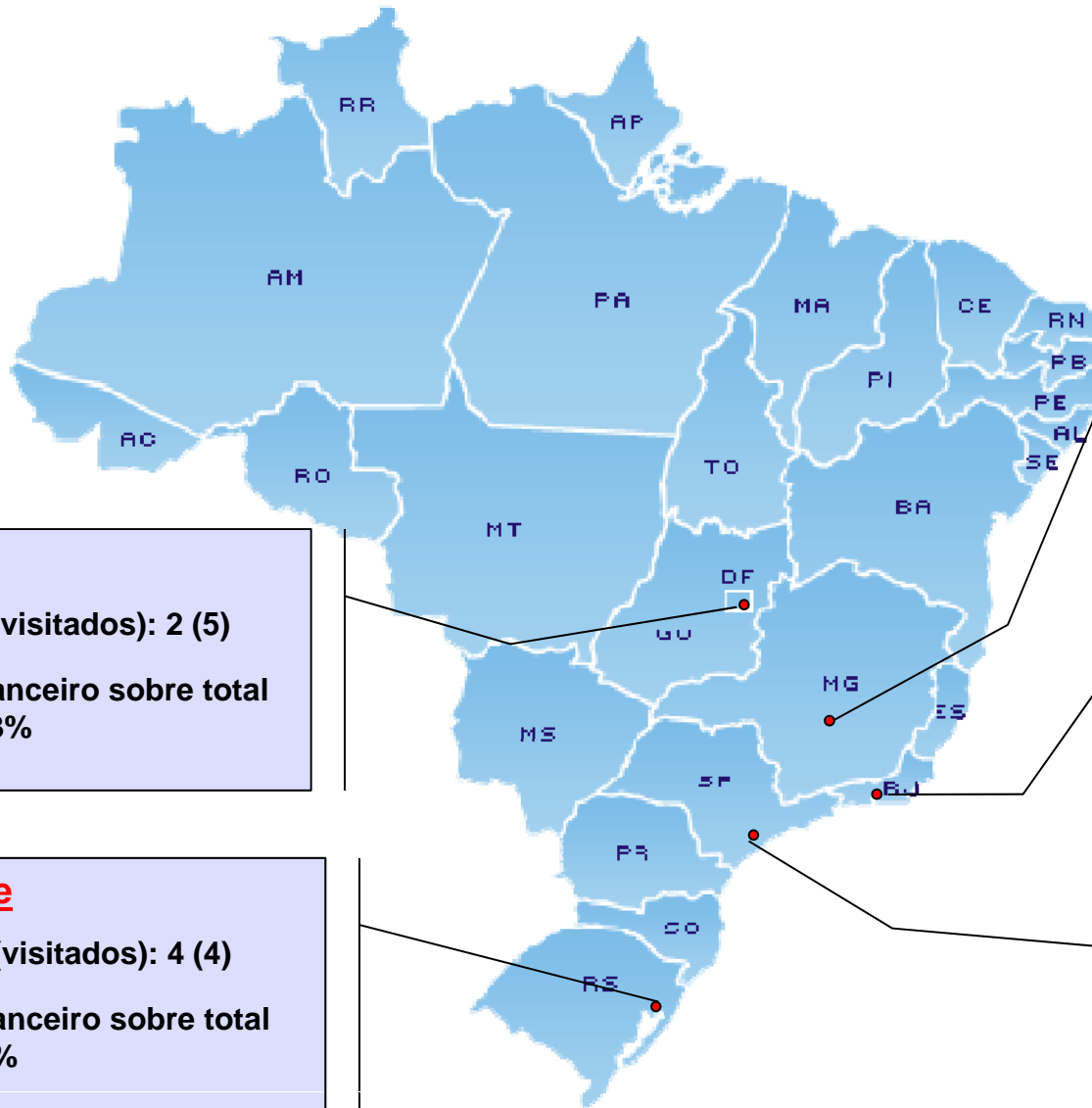
- Quitação das **Notas Promissórias** emitidas em novembro de 2009 no valor agregado de **R\$700 milhões** vincendas em abril de 2010 nas concessionárias Autovias, Centrovias e Intervias;
- Quitação das **Notas Promissórias** de 180 dias emitidas em fevereiro de 2010 utilizadas para o pagamento antecipado do endividamento junto ao **BNDES** no valor aproximado de **R\$50 milhões** na Vianorte; e
- **Recursos adicionais de R\$622,8 milhões** destinados a futuros investimentos e pagamento de dividendos nestas concessionárias

- **Estratégia no atendimento aos analistas de dívidas vs. analistas de equity. Exemplo:**
 - Equity: Focados em crescimento do negócio. Dividendos.
 - Dívida: Focados na previsibilidade do fluxo de caixa e capacidade operacional de repagamento. Olham muito o “*Rating*”.

- **Preocupações dos analistas de dívida relacionadas a necessidade de recursos do controlador espanhol (Crise na Europa e Espanha).**
 - Fundamental presença do Management da Espanha.

- **Atratividade da Debênture: Remuneração da OHL Brasil vs. Outros Títulos no Mercado.**
 - Necessidade de elevar o “spread” da operação: +0,2% (200 BP) cada tranche.

Road Show - Distribuição Geográfica



Brasil
Nº de Invest. (visitados): 33 (54)
Volume (R\$ milhões): 1.373

Brasília
Nº de Invest. (visitados): 2 (5)
% Volume financeiro sobre total da oferta: 11,3%

Porto Alegre
Nº de Invest. (visitados): 4 (4)
% Volume financeiro sobre total da oferta: 5,2%

Belo Horizonte
Nº de Invest. (visitados): 3 (11)
% Volume financeiro sobre total da oferta: 0,9%

Rio de Janeiro
Nº de Invest. (visitados): 7 (12)
% Volume financeiro sobre total da oferta: 43,9%

São Paulo
Nº de Invest. (visitados): 17 (22)
% Volume financeiro sobre total da oferta: 38,7%

Captação de Longo Prazo Concessões Estaduais – Quadro Resumo



Emissores	Autovias	Centrovias	Vianorte	Intervias
Volume Tranche CDI	R\$285 Milhões CDI + 1,6% Prazo: 5 anos Duration: 2,3 anos	R\$286.1 Milhões CDI + 1,7% Prazo: 5 anos Duration: 2,3 anos	R\$153,8 Milhões CDI + 1,7% Prazo: 5 anos Duration: 2,3 anos	R\$307,9 Milhões CDI + 1,5% Prazo: 5 anos Duration: 2,3 anos
Volume Total CDI: R\$ 1.032,8 Milhões				
Volume Tranche IPCA	R\$120 Milhões IPCA + 8% Prazo: 7 anos Duration: 5 anos	R\$120 Milhões IPCA + 8% Prazo: 7 anos Duration: 5 anos	R\$100 Milhões IPCA + 8% Prazo: 7 anos Duration: 5 anos	
Volume Total IPCA: R\$ 340 Milhões				
Volume Total	Volume Total – Títulos Locais: R\$ 1.372,8 Milhões			
Data da Emissão	15 de Março de 2010			
Rating Moody's (Equivalente)	Aa2.Br (AA)	Aa3.Br (AA-)	Aa3.Br (AA-)	Aa1.Br (AA+)
Covenants Financeiros	<ul style="list-style-type: none"> • Dívida Líquida/ (EBITDA – Pagamento do Ônus Fixo) ≤ 3,50 • DSCR = (Disponibilidades + FCAO) / Dívida de Curto Prazo ≥ 1,2 			
Cordenadores	Itaú BBA, BTG Pactual e Santander (Co-Manager)			
Bookbuilding	9 de Abril de 2010			
Data de Encerramento	30 de Abril de 2010			