

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon, para discussão dos resultados referentes ao 3T07.

Informamos a todos os participantes que esta teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela Internet através do site www.randon.com.br, na sessão de Relações com Investidores.

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa 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 essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Randon, 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.

As 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. Astor Milton Schmitt, Diretor Corporativo e de Relações com Investidores. Sr. Astor, pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Muito Obrigado. Antes de mais nada, meu cordial bom dia às senhoras e senhores que nos acompanham nesta teleconferência Randon de hoje, na qual estamos dividindo com vocês comentários e relatos sobre os nossos resultados do 3T07 e acumulados até o 3T07.

Eu lhes recomendaria que seguissemos o roteiro da apresentação porque eu vou fazer isto também de minha parte e adicionar os comentários que nós entendemos pertinentes e que complementam esta apresentação que vocês têm diante de si.

Iniciamos, portanto, pela página quatro, com os destaques do período. No período de janeiro a setembro de 2007 e também isoladamente no 3T07 tivemos uma receita bruta de R\$956 milhões, o que significou trimestre a trimestre um crescimento de 31,2%.

No acumulado dos nove meses essa receita somou R\$2,6 bilhões, portanto com crescimento de 21,8% comparativamente com igual período do ano passado. A receita líquida veio na mesma balada, somando cumulativamente R\$1,9 bilhões nos primeiros nove meses de 2007.

Nossas exportações estão dentro das expectativa. Realizamos US\$169,7 milhões nos primeiro nove meses de 2007, portanto com crescimento de 6,6%, dentro, em linhas

gerais, da expectativa. Merece registro especial o crescimento consistente e persistente da nossa margem bruta que nos nove meses de 2006 havia sido 26,3%, nos nove meses de 2007 estamos registrando 26,9%.

O EBITDA, R\$107 milhões no 3T07 e R\$295 milhões nos primeiros nove meses de 2007. Eu acho que esses números mostram um crescimento, repito, consistente, persistente e ascendente em termos de margem bruta.

O lucro líquido final foi R\$125,6 milhões, com expressivo crescimento de 39% sobre os primeiros nove meses de 2006. Os nossos investimentos seguiram seu curso normal dentro do que preconiza o nosso assim chamado Plano Plurianual e alcançaram os R\$68 milhões no 3T e R\$143,8 milhões nos nove primeiros meses de 2007.

Tivemos também alguns prêmios importantes no período. FRAS-LE e Jost foram ranqueadas entre as melhores empresas para se trabalhar no Brasil e também nossa ação RAPT-4 teve um processo de valorização de 85,8% de janeiro a setembro de 2007; com volume médio diário negociado de R\$5 milhões. Portanto, houve progresso sensível nos volumes negociados e por via de consequência a nossa liquidez.

O que diz respeito à visão geral do mercado, na página cinco, eu diria que esses números que acabamos que declinar têm tudo a ver com a perspectiva de uma safra recorde para 2007/2008 de 138,3 milhões de toneladas de grãos segundo o Conab, o que representaria um crescimento de 5,2% sobre 2006/2007.

Nós também temos que nos lembrar que temos uma frota circulante, segundo dados da ANTT, Agência Nacional de Transportes Terrestres e soma 320.000 reboques e semi-reboques, portanto, nós estamos, certamente, entre as seis ou sete maiores frotas de semi-reboques globalmente falando.

Nos nove meses de 2007, igualmente foram produzidos mais de 100.000 caminhões rodoviários, o que representou um crescimento de 26,2% sobre os primeiros nove meses de 2006. Certamente este crescimento expressivo na produção de caminhões foi fator importantíssimo no bom desempenho da nossa divisão de autopeças e sistemas.

Também vivenciamos, além de expansões no setor agrícola, expansão no crédito, o que contribuiu decisivamente para vendas para mais de 70.000 caminhões nos primeiros nove meses de 2007 no mercado interno, representando um crescimento de 27,8% sobre igual período de 2006. Portanto, as perspectivas para setor de transporte onde o modal rodoviário certamente predomina, são muito positivas e permanecem positivas.

Quanto aos resultados operacionais, vocês têm no quadro seis o desempenho das vendas físicas olhadas sobre o ponto de vista de novos pedidos, novos programas ou novos contratos, e vemos uma taxa de crescimento expressiva nas vendas de implementos rodoviários como tais reboques e semi-reboques que cresceram 36% comparativamente com igual período do ano passado nos nove primeiros meses desse ano.

Veículos especiais nominadamente retroescavadeiras e caminhões fora de estrada tiveram expressivo crescimento de 52%. Autopeças e sistemas cresceram um pouco mais, um pouco menos, do que o desempenho geral da indústria de veículos comerciais no Brasil. Então, realmente, a exceção do modal ferroviário que passou em branco neste período por uma redução drástica na demanda nacional por vagões

ferroviário, todos os demais setores tiveram um crescimento altamente expressivo nos números físicos de suas vendas.

Passando à página sete, vocês vêm que continuamos bastante bem equilibrados em nossas vendas quando olhadas sob o ponto de vista de sua segmentação. 47% nas nossas vendas nos nove meses de 2007, ou foram de equipamentos para o transporte, reboques, semi-reboques e veículos especiais, e 51% foram de autopeças e sistemas com desempenho, portanto, bastante equilibrado se olharmos os dois grandes segmentos foco das empresas Randon. É isso que nós desejamos e é isso que está acontecendo.

Quanto aos resultados operacionais seguimos com o desempenho das exportações que têm também, se vocês olharem a retrospectiva desde 2002, portanto nos últimos cinco anos, tem mostrado também um crescimento constante e consistente de 42% ao ano. Nos nove meses de 2007 a taxa de crescimento arrefeceu um pouco, é natural isso. Porém dentro das expectativas.

Não temos nenhuma surpresa, o mercado internacional segue bom, segue receptivo. Já registramos anteriormente quando comentamos o 1S07, algumas reprogramações por atrasos em documentações e por atraso em implementação de projetos de novos veículos, principalmente no mercado norte americano, mas nada que desautorize o desempenho esperado para 2007 por um lado e por outro nada que desautorize o bom momento do mercado internacional que segue firme e receptivo aos nossos produtos, quer da gama de veículos de transporte, rodoviária ou fora de estrada, quer da gama de autopeças e sistemas.

Quanto aos resultados financeiros, na página nove lhe mostramos o comportamento da nossa receita líquida consolidada e vemos uma taxa de crescimento também muito constante e persistente ao longo dos anos e este comportamento vem se mantendo ao longo de 2007 dentro da expectativa.

Olhada a lâmina dez, nossos resultados financeiros, vocês vão dizer que excetuado o ano de 2004 que foi, eu assim chamo de “o ano dourado da nossa existência”, dos nossos 58 anos de atividade, foi um ano de ponta. Em 2005 sentimos um pouco a ressaca com redução forte das margens naquela oportunidade.

Se vocês voltarem dois anos vocês vão se dar conta que tivemos algumas perturbações e ajustes na cadeia siderúrgica, de petroquímicos, retomada dos aumentos de preço de petróleo e seus derivados e assim por diante.

Porém, refeitos do susto de 2005, as margens brutas mostram crescimento moderado sim, porém constante e confiável. Nós imaginamos que deva seguir nessa trajetória nos períodos posteriores. Vamos comentar quando falarmos de perspectivas.

A margem EBITDA, a geração bruta de caixa segue seu diapasão histórico e até com uma forte recuperação no 3T07, quando cresceu 35,1% em relação ao 3T06. A taxa acumulada no período, bem como a anualizada dos períodos anteriores, mostram patamares próximos e o que é mais importante, com tendência crescente, e creio que isso é positivo.

O lucro líquido, mostrado na página 12, de novo excetuado o ano histórico de 2004, segue sua trajetória, chegando novamente a patamares bastante expressivos, e isso nos deixa realmente confiantes, e muito contentes com o momento presente. O lucro líquido dos primeiros nove anos deste ano somou R\$126 milhões; eu diria que até algo

acima das nossas expectativas para o período citada nas prospectivas como prisma do que projetamos no final de 2006, para o ano de 2007.

Os investimentos mostrados na página 13 seguem também seu ritmo normal e o que já ocorreu nos nove primeiros desse ano, que acumularam R\$144 milhões em investimentos, configura o que a gente já vinha apregoando e já lhes dissemos em oportunidades anteriores, de que em 2007, sobretudo pelo início da implantação da nossa nova função, a CASTERTECH, pelo início de implantação de um novo processo de pintura, o assim chamado *in coach* na RANDON IMPLEMENTOS, o nosso campo de provas junto à FRAS-LE S.A., bem como a implantação e o início de produção ainda em abril e maio passados da nossa linha de desbobinamento e corte de aços planos.

Estes fatores estão provocando em 2007 um ano de pico nos nossos investimentos e, sem dúvida nenhuma, de 2008 para frente muito provavelmente eles retomarão níveis de patamares históricos e, portanto, dentro do nosso planejamento.

Quanto ao endividamento líquido mostrado na página 14, ele teve um pequeno crescimento. Isso me parece absolutamente natural em um ano em que estamos também vivenciando um crescimento forte nos investimentos. Apesar desde crescimento da dívida líquida, ela está em níveis extremamente conservadores, representando 0,39 múltiplos de EBITDA, e creio que isto está dentro de patamares, repito, altamente conservadores, sobretudo focada, predominantemente no longo prazo.

Na página 15, lhes mostramos o desempenho do mercado de capitais, olhados do ponto de vista do processo de desempenho de valoração das nossas ações e dos volumes diários negociados. Vamos ver que saímos de uma cotação de 1,25 em 2002, fechando com 9,60 em 2006, portanto um crescimento altamente expressivo e chegando a 17,84 no final de setembro de 2007.

Eu acho que o desempenho do nosso papel está perfeitamente alinhado ao desempenho crescente, constante e persistente das empresas Randon e nos transmite a mensagem que também o mercado está entendendo claramente o momento virtuoso e o bom foco e gestão dos negócios das empresas Randon.

Quanto aos volumes negociados, nós vemos também uma expressiva melhora desde 2006 que não tem se interrompido e certamente isto teve e tem muito a ver com a oferta pública de primária e secundária de ações que realizamos no 1S06 e cujos efeitos positivos ainda hoje se fazem sentir.

Dito isto, creio que fizemos um repasse rápido sobre os principais indicadores de desempenho do 3T07, e também no acumulado de janeiro a setembro de 2007. Eu gostaria, portanto, de convidá-los a passarmos para a página 16 de nossa apresentação quando vamos falar um pouco sobre o que estamos vendo de perspectivas.

Acho que quando se fala em perspectivas, o primeiro indicador importante é o comportamento da nossa economia. Parece-me claro que o comportamento da economia brasileira ao longo de 2007, está sendo de alguma forma, surpreendentemente positivo e provavelmente bem acima do que analistas e economistas e mesmo agentes e autoridade de governo imaginavam para 2007, no final de 2006. Eu lembro que partilhávamos números de 3,5%, 4% para o crescimento do nosso PIB que certamente hoje e neste momento estamos em uma taxa de

crescimento bem melhor e isso contribui positivamente com este momento que eu lhes qualificaria de virtuoso. E nada indica que para 2008 este quadro se altere significativamente. Nós vemos o crescimento econômico brasileiro, neste patamar 4,5% a 5% como perfeitamente provável, factível, estamos também nesta linha.

Vemos também que o bom momento da economia mundial, talvez com exceção da norte americana, seguirá ostentando taxas de crescimento em torno de 5% e sem dúvida, puxado pela Ásia, China e Índia. Olhado por este prisma, nós confiamos que o próximo trimestre e certamente também em 2008, deverá ser um ano, assim esperamos, de crescimento positivo.

Analisando setorialmente, a expansão nos negócios do setor primário, e sendo assim temos que pensar na agricultura, no agronegócio, na pecuária, na mineração, na Bioenergia, cana-de-açúcar e álcool. Seguimos em uma trajetória ascendente. A impressão que temos é que nossas commodities minerais, sobretudo metálicas, sobretudo nosso álcool, etanol, nossos grãos mostram crescimentos de preços positivos, volumes de safra e de produção também crescentes.

Na área industrial, onde medimos as coisas através do comportamento do consumo de bens duráveis e não-duráveis, estamos vendo contínua expansão dos investimentos em um programa chamado Bolsa Família que é importante, que está impactando consumo em determinadas áreas do país. Nós vemos continuada expansão do crédito, que segundo analistas ainda é relativamente baixo no Brasil apesar de crescer números altamente positivos.

Eu também não vejo nenhuma interrupção na expansão mesmo mais moderada do poder aquisitivo e da capacidade de compra do salário e isso evidentemente impacta o consumo de bens duráveis e não-duráveis.

Se olharmos a área de serviços, temos sobretudo serviços relacionados com movimentação de bens de comércio exterior, bens de importação, bens de exportação, serviços públicos, construção, etc. Vemos acenos com novos investimentos conseqüentes provavelmente do PAC na área de infra-estrutura, energia, saneamento, habitação e assim por diante.

Os negócios no setor de serviços estão tendo trajetória positiva já em 2007, mas a gente tem a percepção de que este setor talvez possa se transformar, caso o país retome investimentos nas áreas básicas, na fita azul de 2008. Esta é uma expectativa, não é ainda uma convicção e Oxalá isso ocorra; mas os sinais merecem certa credibilidade sem dúvida nenhuma.

Este quadro setorial certamente influenciará o continuado crescimento das receitas consolidadas e o controle da nossa inflação, o bom comportamento da nossa inflação, e o processo de redução de juros que esperamos que em alguma dimensão continue, certamente também contribuirá com a recuperação das nossas margens. Com quanto neste processo o câmbio, se olhado em relação ao real, reme contra, nós também precisamos perceber que há um processo, se vocês me permitem o termo, de "derretimento do USD" em muitos países e regiões do mundo.

Se isto por um lado pressiona margens de exportação, isto pelo outro favorece iniciativas de importação, de substituição de insumos, estimula programas de ganhos de eficiência, de redução de custos e também é preciso dizer oportuniza processos de ajustes de preços em países nos quais, assim como no Brasil, as moedas locais estão se valorizando diante do USD. Então, em função de tudo isso, nós acreditamos que o

processo lento, gradual e constante de recuperação de margens deva prosseguir. Os nossos planos de expansão, modernização e de integração na cadeia de suprimentos seguem o seu ritmo.

Teremos, como eu já disse, em 2007, um pico de investimento em função de alguns projetos específicos já comentados. A partir de 2008, conquanto não temos nenhum número fechado ainda nós imaginamos até o momento que os números de investimento e planos de expansão deverão retomar as taxas históricas e seguirem o seu ritmo deste forma.

Quanto ao processo de progressiva internacionalização dos negócios das empresas Randon, a Direção tem a firme convicção que este programa independente das flutuações e da realidade cambial precisa ser mantido porque nós temos no nosso segmento de autopeças imensas oportunidades com a indústria montadora, principalmente européia e norte americana em relação a qual a partir do Brasil conquanto não sejamos mais uma base barata de produção de autopeças e sistemas.

Somos vistos e creio que reconhecidos como uma base de manutenção moderna, tecnológica e qualitativamente confiável e também conquanto, repito, não barata, porém competitiva. Isto está sendo obviamente confirmado pelo crescimento das vendas de autopeças e sistemas, principalmente em relação aos mercados da Comunidade Européia e da América do Norte, que sem dúvida nenhuma neste tipo de indústria são os mercados líderes ainda no cenário global.

No que diz respeito aos nossos reboques e semi-reboques o processo de inserção internacional segue sob a percepção de que sim, conquanto líderes de mercado no Brasil, conquanto entre os dez maiores fabricantes de reboque do globo nós ainda temos uma participação relativamente pequena no teatro mundial de material de transporte e portanto temos muito espaço a ser ocupado, sobretudo no mundo emergente.

Também, nós em função do momento virtuoso, da expansão, da demanda a níveis inclusive acima da expectativa que tínhamos no final de 2006, eu creio que é desnecessário dizer que estamos dedicando atenção muito especial focada e redobrada à cadeia de suprimentos porque quando se fala em expansão de capacidade, nós precisamos falar não somente das nossas instalações, nas nossas fábricas, nós precisamos também ter em mente toda a cadeia de suprimentos.

Até agora, sim, temos passado por alguns apertos, mas nada que prejudicasse os nossos compromissos com os nossos clientes, nada que prejudicasse o desempenho projetado e nada que prejudicasse o nosso *market share*.

Da mesma forma, questões de logística e adequação de capacidade estão merecendo a cada dia, atenção especial e redobrada para que este quadro de, mesmo apertado em termos de aquecimento de demanda, mantenhamos os nossos clientes e nossos mercados satisfeitos e os nossos objetivos cumpridos.

Bem, senhoras e senhores, dito isso eu acho que encerro nossa apresentação de hoje, e como vocês têm presentes todas as nossas informações, passaremos então à próxima etapa da nossa teleconferência de hoje. Muito obrigado pela vossa atenção e pelo prestígio que ela representa para as empresas Randon. Obrigado.

Eduardo Puzziello, Banco Fator:

Bom dia a todos. Na verdade são três perguntas, a primeira com relação às margens operacionais, principalmente margem bruta: a gente vem observando ao longo dos últimos dois ou três anos que a margem anual está estável, em torno de 27%, mas se a gente observar um pouco mais atrás, nos anos de 2002, 2003 e 2004, essa margem era um pouco mais alta. Existe a possibilidade de um aumento para chegar a um nível em torno de 30%? Como é que vocês estão trabalhando com essas margens?

A gente vem observando uma melhora muito grande, principalmente na parte de EBITDA, pela estratégia de redução de despesas gerenciáveis, mas eu queria mais saber de vocês na parte operacional mesmo, na parte da margem bruta. Como é que vocês estão trabalhando com essas margens?

Astor Milton Schmitt:

Eduardo, eu vou tomar a liberdade de passar a palavra ao Geraldo, e ele vai comentar esse tema com você.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia a todos. A questão da margem, efetivamente no princípio dos anos 2000, ela se situava em um patamar ao redor de 30% e teve seu ápice em 2004, e eu queria lembrar que nesse período a configuração dos negócios da Companhia era um pouco diferenciada em relação a hoje na composição entre autopeças e equipamentos prontos, e também naquele período de 2004 vários fatores influenciaram para que se atingisse este limite de 32%: o preço dos insumos siderúrgicos estavam pela metade do que é hoje e a questão cambial favorecia fortemente algumas das empresas do grupo, principalmente a FRAS-LE.

Isso foi em um curto espaço de tempo, em um período de 12 a 15 meses que ocorreu toda essa transformação e nós caímos para esse patamar de margem, na faixa de 25%. E como nós estamos dizendo ao mercado de forma permanente, o processo de recuperação é gradual, lento, mas é firme, e é o que nós estamos mostrando ao mercado.

Então é provável que esta tendência de 26,9% de hoje continue nessa velocidade. Não é uma promessa, nós estamos com 26,9%, mas ela é constante, e ela está altamente dependente hoje de algo que nós estamos fazendo muito bem, que é a economia de escala e todo esse processo de economia de custos, negociação de insumos e importações.

Mas nós não podemos efetivamente prometer que nesse tipo de indústria, nesse cenário, nós vamos atingir 30%. Isso nós não podemos fazer, o que nós temos são essas premissas e esse tipo de manejo de nossas operações. Continuar de forma cada vez mais forte.

Eduardo Puzziello:

OK. Minha segunda pergunta é com relação à Castertech: eu queria saber como é que estão as construções dessa unidade, e que vocês me relembassem: ela vai ser para uso interno ou também vai ter uma parte que vai ser para vendas? Como é que está sendo configurada a Castertech agora na Randon?

Astor Milton Schmitt:

Bom, Eduardo, a Castertech, eu gostaria de reafirmar, é um projeto típico de integração da cadeia de suprimentos. Portanto, ela vai, pelo menos na sua primeira fase, que está sendo implantada, servir unicamente ao consumo cativo das empresas Randon. A Castertech está sendo referida a uma capacidade de 30.000 toneladas por ano; começar sua operação em regime normal por volta de 2009, provavelmente, talvez inicie alguma produção piloto no final do 2008, mas certamente entra em ciclo de produção normal progressivamente ao longo de 2009, o que me permite dizer que talvez nós alcancemos 2010 com ela produzindo 30.000 toneladas em escala regular.

Naquela oportunidade – final de 2009, 2010 – nosso consumo de fundidos deverá estar na ordem de 100.000 toneladas por ano. Portanto, a Castertech responderá por 30% do nosso consumo cativo. É, portanto, em primeiro lugar, uma função de *backup*; em segundo lugar, cativa, não vai produzir para terceiros; e terceiro, a iniciativa dela tem todo sentido e a integração na cadeia de suprimentos, mesmo parcialmente, tem claro objetivo de redução de custos de fundidos em itens de alta economia de escala, ponto número um, porque será uma função extremamente automatizada; em itens para os quais nós geramos o insumo básico, que é a nossa própria geração de sucata; e a terceira razão de fazer isso é que, como você sabe, na atividade de fundição, energia é um fator importantíssimo, e as linhas de distribuição de alta-tensão, de 230.000 volts são na rua de frente ao nosso *site*.

Portanto, nós temos, por um lado, insumos básicos, gerados *on site*: sucata e energia; e temos o consumo de itens de alta escala cativos na outra ponta. Se nessas circunstâncias nós não reduzirmos significativamente o custo de produção daqueles itens que ela fabricará, nós estaremos passando para nós mesmos um atestado de incompetência, e nós não imaginamos que seja assim. Essa é a realidade da Castertech.

Eduardo Puzziello:

Então eu posso considerar, até pegando o gancho na minha primeira pergunta, que em 2009 ou 2010 possa haver até uma melhora na margem bruta por conta da entrada da Castertech no fornecimento?

Astor Milton Schmitt:

Eu gostaria de imaginar que sim. Esse é o grande objetivo, porque se não, esse investimento não terá *payback*.

Eduardo Puzziello:

OK. E você sabe, mais ou menos, quanto seria o impacto? Vocês têm um estudo ou alguma coisa que possa ser divulgada para o mercado?

Astor Milton Schmitt:

Nós temos algumas idéias, mas preferimos deixar o processo andar um pouco mais porque ele também tem muito a ver com economia fiscal.

Eduardo Puzziello:

Está bom. Muito obrigado.

Wagner Salaverry, Geração Futuro Corretora:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados, estamos muito satisfeitos como acionistas da Randon. Até gostaria de ressaltar que os resultados dos nove meses de 2007 foram melhores que os anos de 2004 e 2005, inclusive o ano de 2004 com todas aquelas margens excelentes.

Eu tenho algumas perguntas. Gostaria, em um primeiro momento, já projetando o ano de 2008, de ter uma idéia de quanto vocês vão ter de capacidade de produção de carretas, olhando a situação atual e também considerando já a carteira de pedidos atual que vocês têm agora no final de outubro, se possível.

O que vocês projetam de crescimento de volumes, tendo condições plenas de atender no mercado interno e no mercado externo? Vocês ressaltaram sobre como as exportações foram revistas para o ano que vem.

E eu queria ter uma idéia também na parte de autopeças, como é que está a questão de capacidade de produção nas diferentes operações, se vocês estão acreditando em um aumento contínuo da produção de caminhões, e isso vai ser plenamente possível de atender no ano que vem? Algum investimento mais forte em alguma das operações para atender essa demanda contínua de autos?

Astor Milton Schmitt:

Wagner, obrigado pela referência positiva sobre o nosso desempenho, isso deixa a gente muito feliz. Nós não temos nenhum número consolidado para 2008, muito menos para anunciar, mas analisando o cenário de forma ampla, tudo indica, conforme eu já falei, que o comportamento da economia brasileira em 2008 seguirá positivo. Fala-se muito em repetir um crescimento em torno de 4,5%, isso você deve conhecer melhor que a gente.

A economia no mercado internacional, como eu disse há pouco, exceção da economia dos Estados Unidos, que mostra sinais de um pouco de desaquecimento, o resto do mundo cresce bem.

No nosso segmento de negócios, a indústria automotiva, sobretudo de veículos comerciais, que é onde nós atuamos, tanto no nosso segmento de autopeças como de material de transporte, reboques de veículos especiais, ela trabalha com números de crescimento físico da produção entre 5% e 10%. Os mais conservadores estão na ponta do 5%, os mais otimistas na ponta dos 10%.

Seja onde for, isso é um indicador de que 2008 provavelmente deverá ser um ano com volumes e com atividade um pouco acima de 2007. Nós estamos trabalhando nossos planos e nossos orçamentos para o ano que vem presentemente; repito, não tenho números para declinar, mas a crença generalizada é que 2008 é um ano talvez não com um crescimento tão acelerado como foi 2007, mas, de qualquer forma, positivo.

Quanto à capacidade, sim, como conseqüência do aquecimento, da aceleração da demanda em 2007, estamos acumulando uma carteira de pedidos em nível muito confortável, sem precedentes na história recente. Isso nada mais é que um indicador; e eu gostaria de dizer que enquanto o crescimento surpreendentemente positivo da demanda por autopeças, - por conseqüência do crescimento acelerado da indústria montadora por um lado, e equipamentos de transporte pela realidade da atividade

econômica no setor primário industrial e de serviços pelo outro - mostra números surpreendentes, sobretudo em relação àqueles que nós imaginávamos no final de 2006, a gente tem conseguido se sair muito bem.

Preciso dizer que passamos por alguns apertos na cadeia de suprimento, alguns pontos de estrangulamento nas nossas fábricas, mas nada que não fosse administrável, e repito: isso é muito importante. Nada que comprometesse nossa responsabilidade, nosso trato positivo com nossos clientes, nossos mercados, nada que prejudicasse nossa participação no mercado interno e externo e nada que prejudicasse nossos objetivos, tanto de receita quanto de resultado, pois eles estão se realizando com folga.

Operamos na área de reboques e semi-reboques no ano de 2006 com uma produção média diária da ordem de 65 unidades físicas por dia nas nossas unidades de Caxias do Sul, São Paulo e Argentina somadas.

Em 2007, já sabemos o que vamos produzir em novembro corrente e em dezembro próximo com bastante precisão. Está apontando para uma média de 85 unidades por dia, portanto com um crescimento físico da ordem de 30%.

No planejamento de fábrica para, pelo menos, início de 2008, estamos nos aproximando e passando um pouco de 90 unidades por dia, e se o mercado mostrar firmeza há a forte possibilidade de a gente talvez chegar a algo como 95 unidades por dia mais para meados do ano de 2008. Portanto, acompanhando de forma muito paralela e muito consistente o próprio comportamento da demanda.

Nas empresas de autopeças e sistemas, que são, obviamente, conseqüência do ritmo das linhas de montagem de reboques e semi-reboques por um lado, e conseqüência do ritmo das linhas de montagem das montadoras de caminhões e chassis de ônibus no país, nós estamos permanentemente investindo em expansão e adequação de capacidade em todas as empresas, quer seja Suspensys, FRAS-LE, Master, Jost.

Enfim, procurando adequar a sua capacidade às necessidades e às demandas dos montadores, que, neste segmento, como o senhor bem sabe, nós operamos no regime de *just-in-time*, abastecendo as linhas de montagem nesse regime em uma operação ponto a ponto, e isso tem ocorrido de maneira satisfatória e imaginamos que deva continuar.

Wagner Salaverry:

OK. Fazendo os cálculos com a produção do 3T, que já esteve na ordem de 85 carretas por dia, mantendo o ritmo, pode superar um pouco a faixa de 20.500 carretas. Segundo essa projeção que você nos passou, em torno de 90, podendo até chegar a 95, existe a possibilidade de capacidade pelo menos 10% maior no ano que vem, podendo chegar a um pouco mais, é isso?

Astor Milton Schmitt:

Progressivamente. Vamos avançar passo a passo, na cadência do mercado. Se o número que a indústria declina, 5% a 10%, for confirmado, e se esse número se cristalizar, a produção vai andar mais ou menos nesse diapasão.

Wagner Salaverry:

OK. Minha outra pergunta Schmitt: na parte de autopeças a gente vê hoje bastante focada em exportações e mercado de montadoras. A FRAS-LE já tem certa exposição ao mercado de reposição, mas a gente ainda não tem isso nas demais unidades, não de uma forma muito significativa.

Eu pergunto do ponto de vista de expansão de faturamento dessa parte de autopeças, a gente pode passar a considerar alguma coisa nesse sentido, principalmente Suspensys, Master, alguma coisa mais de Jost, de forma que em uma projeção de receita a gente tenha que considerar elementos do mercado de reposição a partir dos próximos anos, é possível isso?

Astor Milton Schmitt:

Bom, o mercado de reposição impacta a FRAS-LE de forma diferenciada. A FRAS-LE, salvo melhor juízo, direciona algo como 40% da sua produção para o mercado de reposição, algo em torno disso. Claro que o produto da FRAS-LE é um produto de desgaste rápido, materiais de fricção, coisas como pneus, baterias, correias, etc. São itens de vida limitada e, portanto, altamente intensivos em reposição.

Claro que o mercado de reposição é um mercado altamente competitivo aqui no Brasil, seus padrões de tecnologia frequentemente não são muito levados a sério, é um segmento ainda baixamente monitorado, fiscalizado, regulamentado, e por via de consequência, a concorrência no campo, no dia a dia, é uma concorrência realmente complicada, difícil e de certa forma predatória.

A FRAS-LE tem conseguido manter seus números no mercado de reposição, eu qualifico isso como um desempenho excepcionalmente bom, e quanto às outras empresas, a Jost, a Master, a Suspensys e a própria Randon Implementos também, pela natureza de seus produtos, o mercado de reposição tem importância relativamente bem menor, porém não menos importante.

Nós estamos participando no mercado de reposição dos produtos dessas empresas dentro do que é mais ou menos convencional entre os fabricantes de equipamentos originais no país e fora dele, mas posso lhe assegurar que é um dos grandes objetivos gerenciais nessas empresas crescer de forma bem mais agressiva nossa participação no mercado de reposição. Esse é um dos mais belos desafios que temos pela frente.

Wagner Salaverry:

OK. Por último, em um sentido mais provocativo, se me permite a expressão, eu só queria ter uma idéia: olhando para frente hoje, vocês têm uma parceria, uma sociedade muito forte com a ArvinMeritor e também com a Jost-Werke. Eu pergunto se, olhando para frente, dentro desse contínuo crescimento das exportações do grupo, embora o foco agora esteja bastante forte no mercado interno, o que vocês estão olhando de aumento dos negócios no exterior, seja por exportação ou negócios mesmo em outros países, se vocês olham isso, se seriam negócios semelhantes aos aqui praticados, enfim, eu queria ter uma idéia de como vocês olham isso para fora e como é que estão pensando isso neste momento.

Astor Milton Schmitt:

Duas linhas muito claras e que a gente tem comentado frequentemente: sob a ótica da nossa divisão de autopeças e sistemas, nós temos firme convicção de que a nossa grande oportunidade está na expansão da indústria montadora no Brasil e no mundo ocidental, marcadamente: Mercosul, Comunidade Européia e NAFTA, regiões nas quais nós já temos uma história consolidada, uma tecnologia reconhecida, uma qualidade consagrada, e competitividade também aceitável.

Repito, como disse na apresentação, deixamos de ser base barata de produção, somos base competitiva de produção.

Então, em relação a autopeças e sistemas, nós entendemos claramente que produzindo a partir do Brasil e trabalhando prioritariamente com essas regiões, no ocidente, portanto, nós seguiremos a nossa trajetória.

Na área de autopeças e sistemas visando os mercados emergentes da Ásia e suas vizinhanças, digamos assim, também está muito claro para nós que não estamos fazendo parte desse jogo de forma relevante porque não somos competitivos daqui para lá. Muito provavelmente pelas mesmas razões que eles não são muito competitivos de lá para cá, seja por tecnologia, seja por qualidade, seja por custos no destino.

Então, se só amanhã ou depois desejarmos ser um *player* relevante com autopeças e sistemas na região mais distante geograficamente, vamos falar Ásia no sentido amplo, nós certamente teremos que pensar alguma coisa lá, e isso claramente não está ainda no nosso radar.

E quando eu digo que não está no nosso radar, não significa que nós estamos ignorando isso. Como talvez já seja do vosso conhecimento, nós temos escritórios de desenvolvimento de negócios em Dubai, em Bangalor, na Índia, em Xangai, na China, e isso evidentemente não está lá por nada.

Quanto a implementos em veículos especiais, nós percebemos claramente que o processo de crescimento no mercado internacional é mais centrado no mundo emergente, portanto: Mercosul, América Latina, continente africano, em certas dimensões, algumas regiões do Oriente Médio. Ali estamos atuando muito intensivamente, hoje fabricando a partir do Brasil, com exceção exclusivamente na unidade argentina, que também já fabrica com alto conteúdo local, e montadoras no continente africano.

Esse modelo continua sendo seguido, e para essas regiões nos parece que essa modelagem está atendendo perfeitamente aos nossos objetivos, até porque o setor de material de transporte não mostra – ao contrário de outros, que é o caso da siderurgia, por exemplo – nenhum sinal de consolidação. É evidente que no momento que algum sinal nessa direção apareça, nós muito provavelmente vamos tentar ser parte na cena, mas por enquanto seguimos como estamos.

Wagner Salaverry:

Está ótimo. Muito obrigado, e mais uma vez, parabéns.

Nilton Cabral, Bradesco Asset:

Bom dia. Duas coisas. Primeiro: em outubro, o desempenho de vendas de licenciamento de veículos pesados e semi-pesados ficou na casa de 35% a 40% sobre outubro do ano passado. A pergunta é se vocês também tiveram um desempenho parecido. E o segundo é uma idéia de investimento para o ano que vem, de CAPEX para o ano que vem. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

As nossas vendas em outubro vêm na balada dos últimos meses. Acho que setembro e outubro tiveram vendas novas, aproximadamente dentro do mesmo nível. Não houve nada de especial, sobretudo no mercado interno.

Quanto a investimentos, ao CAPEX de 2008, nós infelizmente ainda não temos nenhum número para declinar. O único comentário que eu faria é que, se você olhar os anos anteriores, nós viemos em uma faixa de R\$100 milhões a R\$150 milhões de investimento anual em expansão, modernização, integração de cadeias, reposição de ativos, etc., em todas nossas empresas.

Este ano, conforme eu já comentei na apresentação, nós deveremos registrar provavelmente um pico. Imaginamos que possa passar de R\$200 milhões, eventualmente R\$230 milhões. Se isso ocorrer efetivamente, é nossa expectativa que 2008 retorne aos patamares anteriores históricos.

Ainda é cedo para falar o número, porque pode ser que não aconteçam em 2007 totalmente estes R\$200 milhões ou R\$230 milhões, e nessas circunstâncias haverá um *carry over*, que poderá influenciar o número de 2008. Mas a intenção, em tese, é que volte a patamares históricos, não considerado o *carry over*, que eu ainda não sei quanto será e é cedo para falar. Não sei se o Geraldo Santa Catharina tem alguma coisa para acrescentar sobre esse tema.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia. A questão – que nós até conversamos particularmente – sobre volume de caminhões pesados, eu até quero deixar isso disponível para você e para todos que estão ouvindo, uma configuração nova que temos, de pesados e extra-pesados, em relação ao total de caminhões comerciais: houve uma reclassificação.

Então, nós temos um histórico de cinco ou seis anos de pesados e extra-pesados, que é a nova classificação que nós temos, a classe oito, e vamos disponibilizar isso para vocês para ver essa relação.

Ela permanece bem mais apropriada aos níveis históricos, que era de 1,3, 1,5, 1,7 semi-reboques por caminhão. Então eu pediria que a gente acessasse posteriormente à nossa reunião esses dados, para que se tenha uma afirmação bem mais precisa.

Wagner Salaverry:

Está legal. Obrigado.

Operadora:

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

Astor Milton Schmitt:

Eu agradeço a vossa participação, foi um prazer ter a oportunidade desse encontro com as senhoras e os senhores, e Oxalá daqui a 90 dias, quando tivermos um novo trimestre a ser anunciado, possamos novamente, como de hábito, termos o nosso contato e fazermos esta apresentação, que Oxalá continue positiva como até então. Muito obrigado, mais uma vez.

Operadora:

A teleconferência da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.
