

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon para discussão dos resultados referentes a 2007.

Informamos a todos os participantes que esta teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela Internet através do site www.randon.com.br, na seção 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 esta 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. Por favor, Sr. Astor, pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado. Bom dia, senhoras e senhores. Sem dúvida nenhuma é um prazer voltar a contatar vocês, que estão conosco para comentarmos os nossos resultados relativos ao 4T07, e como no nosso caso o ano-calendário coincide com o ano fiscal, nós estamos por via de consequência comentando mais especificamente os resultados do ano de 2007 como um todo.

Gostaria também ao cumprimentá-los de dizer que sinto muito, tivemos cerca de 25 minutos de atraso no início desta teleconferência, ao que tudo indica por motivos de caráter técnico e fora totalmente do nosso controle e da nossa operadora. Eu peço, portanto, em nosso nome, escusas.

Antes de entrarmos diretamente nos resultados e seus destaques, eu gostaria de dizer a vocês que sem dúvida nenhuma o ano de 2007 configurou e configura um exercício absolutamente excepcional, certamente o melhor, ou um dos melhores dos nossos mais de 58 anos de história, de negócios. Eu acho que este cenário tem tudo a ver com o momento positivo de crescimento da economia brasileira como um todo sim, mas também acho que algumas coisas são importantes de se destacar.

Primeiro, como fabricantes de material de transportes e componentes relacionados, vocês todos sabem que nós fabricamos veículos rebocados para transporte rodoviário de carga, reboques e semi-reboques, veículos ferroviários para transporte em ferrovias e veículos especiais para transporte fora de estrada, bem como os seus componentes relacionados.

E este segmento de produção evidentemente tem ligação direta com todos os segmentos da economia e, portanto, havendo o bom desempenho no setor primário, como tal entendido o segmento mineral, o agronegócio, da madeira e da celulose, da bioenergia, etc., nós vamos bem. Na área de transporte do setor industrial, que também é importante para material de transportes, a circulação de bens manufaturados cresceu de forma muito positiva no ano, evidentemente em consequência da expansão do consumo de bens duráveis e não-duráveis alavancada pelo crescimento do poder aquisitivo da população e crédito ao consumo, sem dúvida nenhuma.

Também o setor de serviços, ali nós catalogamos tudo que é relacionado com movimentação de bens de comércio exterior, importações e exportações. O fluxo cresceu de forma notável também no segmento de construção e serviços públicos, que à consequência dos anúncios das medidas do PAC e outras medidas também já no final de 2007 começou a mostrar alguns sinais de revitalização bastante notáveis.

Esse seria o primeiro grande ponto em uma avaliação qualitativa de 2007. O segundo, e isso afeta nosso setor de autopeças e sistemas, é o bom momento das montadoras brasileiras de veículos comerciais.

Todos vocês sabem que o mercado de caminhões, o mercado de semi-reboques, o mercado de ônibus se expandiu notavelmente e a produção também, no caso particular de caminhões cresceu em torno de 30% no ano de 2007. Evidentemente isso foi o segundo grande fator de impulsão dos negócios de autopeças e sistemas na Randon.

Terceiro, sem dúvida nenhuma o continuado bom momento no mercado internacional, sobretudo no bloco ocidental, que leva cerca de 94% daquilo que fazemos de negócios no exterior, ou aquilo que exportamos, também representou uma grande oportunidade de expansão de negócios.

Levadas em conta essas variáveis, sem dúvida nenhuma, e traduzidas em números ou em aspectos importantes a destacar, nós queremos desde logo dizer que o ambiente em nossas casas é de absoluta satisfação com aquilo que foi realizado em 2007.

Passando aos destaques do período, eu diria a vocês que a receita bruta total atingiu R\$3,6 bilhões em 2007, representando portanto um crescimento de 24% sobre 2006, e isso vocês podem ver na página quatro da nossa apresentação. Correspondeu a uma receita líquida de R\$2,5 bilhões, crescimento de 25%, e exportações aí incluídas de US\$235 milhões contra US\$207 milhões em 2006.

Creio que este resultado é levando em conta a realidade cambial brasileira e como ela nos afeta por um lado, e por outro o forte desaquecimento no mercado de montadoras norte-americanas, onde encolheu de forma muito significativa a produção de caminhões no ano de 2007. Dentro desse contexto, acho que o resultado foi excepcionalmente positivo e mostra que o nosso *network* de negócios em todo o mundo ocidental como tal entendido - América do Norte, América do Sul, América Latina, continente africano e continente europeu - tem sido extremamente saudável e conseguiu em regiões alternativas compensar eventuais retrações de negócios do mercado norte-americano.

Também em termos de margem nosso resultado segue sendo crescente. Alguém poderá dizer discretamente crescente, porém positivo e persistentemente positivo nos

últimos anos, sendo que no último, de 2006 para 2007, crescemos a nossa margem bruta de 26,1% para 26,5%.

Certamente isso teve tudo a ver com ações muito objetivas de gestão da cadeia de suprimentos, buscando reduzir custos, buscando negociar melhor, buscando substituir insumos e por aí vai, e pelo outro lado, na gestão dos negócios, procurando também constante melhora de eficiência, de produtividade, como também algum ajuste no processo de preços e, óbvio, ganhos de escala. Estas variáveis combinadas, apesar dos desafios que se apresentaram, oportunizaram ganhos progressivos de margem, e isso estava na nossa perspectiva.

O lucro líquido somou R\$173 milhões e os investimentos seguiram seu curso normal, alcançando R\$196,6 milhões. Algo menos, na verdade, do que havíamos anunciado no início de 2007, quando imaginávamos que poderíamos chegar a R\$250 milhões, mas isso nada mais foi que alguns *carryovers*, alguns atrasos de cronograma, tanto em obras civis como na aquisição e entrega de equipamentos. Portanto, o que não foi contabilizado em 2007 o será seguramente agora no início de 2008. Não há nenhuma alteração na seqüência de investimentos, o que surgiu foram algumas alterações de cronograma.

Também tivemos vários destaques, e certamente o Prêmio Nacional de Qualidade concedido e conquistado pela nossa controlada Fras-le foi um dos mais relevantes do ano.

Nossos papéis valorizaram em aproximadamente 80%, com um volume negociado de R\$5,2 milhões, que nós também reputamos como um avanço significativo na liquidez dos nossos papéis, o que aliás era um objetivo da oferta pública realizada em meados de 2006, oportunidade em que por um lado tivemos a captação bem sucedida de recursos para investimento e, por outro, também uma melhor pulverização em nosso portfólio de acionistas, e isso certamente contribuiu para este ganho de liquidez.

Randon Implementos, nossa principal empresa, teve como vocês podem ver na página cinco um volume de carteira de pedidos recorde, o qual cresceu 43% comparativamente com o ano de 2006.

Randon Argentina, nossa fábrica em Santa Fé, na República Argentina, teve crescimento notável de 35%, também refletindo o crescimento bastante positivo da economia argentina e do segmento de transportes argentino, e lá também o setor primário, igual ao Brasil, teve influência fundamental neste desempenho, o agronegócio argentino e também a área primária de mineração na argentina teve e tem notável desempenho, bem como o setor de serviços, sobretudo a movimentação de bens de comércio exterior.

A Randon Veículos teve venda de 434 veículos especiais, aí incluídos caminhões fora de estrada e retroescavadeiras, e sem dúvida nenhuma a demanda intensa por minérios e a retomada de obras públicas atingindo o setor da construção civil foram essenciais para esse desempenho.

Fras-le cresceu sua produção de materiais de fricção em 9,5%, atingindo 55 milhões de toneladas.

Master teve crescimento de 19% em suas vendas físicas de freio, resultado do bom momento do mercado doméstico, conquanto ela tenha tido no mercado norte-

americano uma forte retração de negócios provocada pela queda na produção de montadoras norte-americanas. Afortunadamente, o mercado interno compensou isso com folga.

A Jost, igual à Master, avançou nos negócios com montadoras e se beneficiou positivamente do crescimento absolutamente espetacular da produção de caminhões, em torno de 30% no ano de 2007.

Suspensys, igual à Master e Jost, também se beneficiou, já que suas vendas físicas de suspensões cresceram 53%, resultado absolutamente excepcional e que, repito, teve tudo a ver com a produção histórica de caminhões e implementos rodoviários.

A Randon Consórcios teve 24.000 cotas comercializadas ao final de 2007, e com menção especial à retomada no segmento agrícola, tratores e máquinas agrícolas, e no de implementos rodoviários produtivos.

Passando para a página seis, e adentrando um pouco o tema da visão geral do mercado, nós estamos vivenciando uma revisão da perspectiva de safra para 2007/2008 atingindo 136 milhões de toneladas, o que representou um crescimento positivo de 3,5% sobre a safra anterior, segundo dados da CONAB.

Também a frota circulante de reboques e semi-reboques cresceu para 334.000 unidades registradas segundo dados da ANTT, Agência Nacional de Transportes Terrestres.

De acordo com a ANFAVEA foram produzidos 133.000 caminhões no país em 2007, um excepcional crescimento de 29% sobre 2006. Esse tipo de índice de crescimento evidentemente é o triplo do crescimento chinês, por exemplo, o que por si só configura um momento muito excepcional.

A expansão do crédito, a safra recorde e as mais recentemente anunciadas medidas do PAC, que começam progressivamente a tomar forma, configuram evidentemente um cenário altamente favorável à elevação das vendas de materiais, equipamentos e caminhões.

De igual forma a economia mundial, apesar das dificuldades da economia norte-americana, se mantém crescendo positivamente e a expectativa é que assim continue fazendo. Talvez um crescimento um pouco mais amortecido que no ano anterior, porém ainda altamente forte.

Na página sete mostramos a vocês nossos resultados operacionais, e aí temos o registro de algumas vendas físicas. Vocês podem ver que as vendas físicas de semi-reboques cresceram 33%, veículos especiais 74%, freios 18%, materiais de fricção aproximadamente 10%, quintas-rodas 34%, aparelhos levantamento 32%, cubo/tambor 40%, suspensões 53,6%. Enfim, esse crescimento físico da produção e conseqüentemente das unidades vendidas é que oportunizou consolidadamente o crescimento que anunciamos no início, da ordem de R\$ 3,6 bilhões em vendas brutas totais.

Também, conforme mostra a página oito, seguimos muito bem equilibrados, e registro que é o nosso desejo estratégico termos entre as nossas duas grandes divisões-foco de negócios veículos de transporte por um lado - reboques e semi-reboques, veículos especiais e vagões ferroviários -, autopeças e sistemas pelo outro em nosso foco

básico e tendo uma divisão mais ou menos eqüitativa. E com pequenas oscilações, acho que podemos dizer que as operações das empresas Randon estão divididas meio a meio entre implementos rodoviários, ferroviários e veículos especiais por um lado, e autopeças e sistemas pelo outro.

Na página nove mostramos o desempenho das nossas exportações. Creio que se olharmos os últimos cinco anos, e o crescimento médio de 33% ao ano dispensa comentários e configura que o plano progressivo à inserção internacional das empresas Randon segue seu curso, segue mostrando consistência, resultados positivos dentro da expectativa, como também configura, e conquanto isso não seja mensurável em números, a nossa forte convicção de que dentro do mundo ocidental – e quando falamos ocidental eu quero dizer sobretudo o continente africano, europeu, norte-americano e sul-americano – seguimos competitivos a partir do Brasil, já que nessas regiões, conforme mostramos na página dez, escoamos cerca de 94% daquilo que fazemos.

Os 6% remanescentes são representados por Oriente Médio, Ásia, Oceania, etc., em que ainda fazemos negócios, mas são bem menos representativos e não estão tanto no radar quanto o bloco ocidental.

Na página 11 adentramos os resultados financeiros, mostramos o crescimento da receita bruta total nos últimos cinco anos, de forma extremamente persistente e consistente, ao ritmo de 23,4% ao ano, chegando a R\$3,6 bilhões em 2007.

Na página 12 a receita líquida consolidada mostra exatamente o mesmo nível de pendência e praticamente a mesma curva de crescimento, registrando uma taxa média de 22% ao ano.

Na página 13 mostramos para vocês o comportamento do nosso lucro bruto e da correspondente margem bruta, e ali vocês vão ver que tirado o pico representado pelo ano dourado de 2004, em termos de valor nós estamos em uma crescente e de novo com uma cadência persistentemente positiva, sem solavancos, mostrando coerência, mostrando regularidade de crescimento, não só no volume físico das operações, como sobretudo também, e isso é importante, na qualidade das margens e dos resultados.

Na página 14 as margens EBITDA seguem evidentemente a mesma tendência da margem bruta, com taxas de crescimento também constantes e persistentes, atingindo 15,4% em 2007, representando R\$388 milhões.

E para fechamento de todos esses números de resultado nós vamos verificar que o nosso lucro líquido final nos últimos cinco anos tem oscilado entre um mínimo de 6,1% e um máximo de 7,6%, e também representando desde 2005 um crescimento bastante consistente, de 6,1% para 6,6% e presentemente 6,9%, o que foi o resultado de 2007, com seu número final de R\$173 milhões.

Na página 16 mostramos a vocês os investimentos. Eles vêm crescendo pouco mais aceleradamente que as vendas, e me parece que isso é absolutamente inerente a uma empresa desenvolvimentista, em que nós temos que avançar, sobretudo com investimentos em expansão e modernização, de integração da cadeia de suprimentos e de reposição de ativos, e os resultados evidentemente vêm posteriormente. Temos uma taxa de investimentos um pouco mais elevada que o crescimento das vendas sob esse ponto de vista.

Na página 17 mostramos a vocês os nossos números de endividamento líquido, e se olharmos esses números em múltiplos de EBITDA vocês verão que as empresas Randon trabalham, como tem sido norma nos últimos anos, em níveis de endividamento absolutamente conservadores, que no ano de 2007 representaram 0,33x de EBITDA, com um valor de R\$128 milhões, absolutamente conservador, deixando desta forma espaços, se posso assim chamar, para eventuais oportunidades de negócios não hoje previsíveis, e isso é uma reserva sempre importante.

Na página 18 mostramos a vocês como se comportou o valor adicionado das nossas empresas, e aí verão que temos 34% daquilo que nós fazemos representado por remuneração dos nossos empregados, 29,5% são tributos, 11,5% dos nossos financiadores, 5,6% de juros sobre o capital próprio e dividendos, 7,4% para os minoritários, sobretudo nossos sócios nas *joint ventures*, como vocês sabem temos três *joint ventures* no Grupo, com ArvinMeritor e Jost Werke, respectivamente dos Estados Unidos e da Alemanha, e 11,9% foram lucros retidos, como bem manda a política de destinação de resultados.

No mercado de capitais, que é retratado na lâmina 19, mostramos o comportamento dos volumes diários negociados dos nossos papéis, alcançando para a Randon a excepcional cifra média de R\$5,2 milhões negociados diariamente em 2007, e também uma curva de valorização dos papéis que reputamos altamente positiva, para não dizer excepcional, e que nos posiciona muito bem em termos de percepção de valor pelo mercado.

Na página 20 nós vamos comentar algumas perspectivas, e nós temos convicção de que em um horizonte, sobretudo de 2008, se manterá a tendência de crescimento da economia brasileira. Também temos convicção da continuidade e do bom desempenho dos fatores e dos setores principais da nossa economia, setor primário, sobretudo agronegócio e bioenergia. À conseqüência disso, prevemos continuado crescimento das receitas consolidadas como também contínua expansão da participação no mercado brasileiro e global baseado naquilo que achamos que são exatamente os nossos instrumentos desta caminhada, que é constante inovação, modernização e integração da cadeia de suprimentos.

O nosso setor de autopeças e sistemas vê claramente processos de crescimento dos investimentos das montadoras instaladas no Brasil e que hoje falam e projetam números altamente positivos no sentido de irmos para um novo patamar de capacidade instalada no Brasil, e isso sem dúvida nenhuma oferece uma perspectiva positiva.

No lado daquelas coisas nas quais nós temos que dispensar atenção especial certamente também não podemos deixar de perceber que há uma clara tendência de maior seletividade ao crédito, e também particularmente no que diz respeito à frota brasileira de reboques e semi-reboques, em algum momento, certamente não ainda em 2008, porque não está se percebendo nada nessa direção, mas em algum momento, em uma visão de longo prazo, nós talvez experimentemos algum enfraquecimento, ou amortecimento no processo ou na velocidade da modernização da frota de reboques e semi-reboques no Brasil, já que nos últimos anos houve, em função de mudanças na legislação, como por exemplo a regulamentação do conjunto biarticulado, que chamamos de bi trains, bem como ajuste nos limites de peso e múltiplo total e combinados no Brasil, mais a disponibilidade farta de crédito definindo juros e com o declínio dos juros, se processou um notável processo de renovação de

frota no Brasil, caindo para 10,3 anos segundo a ANTT a idade média da frota brasileira.

Isto evidentemente acena com uma perspectiva de em algum momento amortecer esse processo, e ele evidentemente tem o seu contraponto no crescimento acelerado dos segmentos econômicos, como por exemplo, o primário e outros, ou o de serviços, e também sugere atenção, um foco estratégico especial na progressiva maior presença fora do Brasil.

Isso nós estamos fazendo de forma muito satisfatória, já que nossos negócios externos crescem ao ritmo, como vocês já viram, de 33% ao ano, certamente sendo uma resposta a todas essas questões.

Finalizando a questão das perspectivas, eu diria que muito possivelmente, se materializando isso que hoje se percebe, assim como em 2007 a estrela de aceleração do processo de crescimento e configuração desse momento virtuoso foi a revitalização notável do agronegócio, sobretudo na área de bioenergia, nós percebemos que em 2008, conquanto esses setores continuem desempenhando bem, muito provavelmente o segmento de serviços, e aí sobretudo o da construção pesada e dos serviços públicos, tende a ser, me permitam o termo, a estrela, em função sobretudo da retomada de investimentos em energia, em infra-estrutura, etc., na medida em que o PAC brasileiro vá progressivamente tomando forma.

Dito isso, eu acho que só cabe dizer a vocês que no nosso processo de *guidance* nós, dentro dessas perspectivas, anunciamos números ao mercado, e eu vou repeti-los aqui, e para o ano corrente de 2008 nós projetamos de forma muito realista uma possibilidade de receita bruta da ordem da R\$4 bilhões, o que configura uma tendência de receita líquida no nível de R\$2,8 bilhões; em exportações estamos projetando R\$250 milhões, portanto um novo passo a frente nesse processo; importações atingindo R\$85 milhões contra R\$65 milhões no ano passado, dentro da nossa realidade cambial isso é um contraponto extremamente importante na cadeia de suprimentos; e investimentos que poderão alcançar R\$250 milhões, dentro dos quais em torno de R\$50 milhões representam um *carryover*, como eu já afirmei no início do apresentação, do ano de 2007.

Dito isso eu acho que nós completamos os nossos comentários relativos aos resultados de 2007 que tínhamos previsto para nossa teleconferência, e passamos a nos colocar inteiramente à disposição às suas perguntas ou questionamentos. Muito obrigado.

Eduardo Puzziello, Banco Fator:

Bom dia a todos. Eu tenho quatro perguntas. Vocês preferem que eu faça tudo de uma vez ou por partes?

Astor Milton Schmitt:

Talvez você defina as perguntas e nós vamos tentar responder.

Eduardo Puzziello:

OK. A minha primeira pergunta é com relação à *guidance* de CAPEX para 2008. Com essa redução no CAPEX de 2007, qual seria o *guidance* oficial de vocês para o ano de 2008?

Astor Milton Schmitt:

Desculpe, qual seria o quê?

Eduardo Puzziello:

O *guidance* de investimento de CAPEX.

Astor Milton Schmitt:

OK.

Eduardo Puzziello:

Minha segunda pergunta é mais com relação à perspectiva para 1T08. Já estamos quase no final de fevereiro, como vocês estão sentindo o mercado como um todo, não só implementos, mas autopeças também neste 1T?

A minha terceira pergunta é com relação especificamente ao 4T07. A margem EBITDA foi, me corrija se eu estiver errado, em torno de 14%. Obviamente isso é uma coisa sazonal, verificando na minha planilha, todos os quartos trimestres apresentam uma redução de margem. Essa redução foi também pontual, houve algum elemento que vocês não esperavam ou realmente o efeito sazonal foi o que comandou essa redução em relação aos trimestres anteriores?

E por último, com relação a esse aumento do preço do minério, eu queria saber como vocês estão projetando, principalmente na sua matriz de custos, esse potencial aumento de aço dentro do seu CPV. Quanto que o aço corresponde, mais ou menos, no CPV total da Companhia, no consolidado?

Astor Milton Schmitt:

OK. Muito obrigado pelas suas perguntas, bem objetivas. A primeira, sobre CAPEX 2008. Nós estamos projetando e estimando R\$250 milhões. A qualidade destes investimentos é a mesma de 2007, processos de expansão, de modernização, reposição de ativos e integração na cadeia. O exercício que eu tenho é que o número originalmente imaginado para 2008 estava na ordem de R\$200 milhões, mas temos um *carryover* de R\$50 milhões que veio de 2007, nós tivemos alguns pequenos atrasos nas obras civis da Castertech, por exemplo, importação de alguns equipamentos, instalação de equipamentos, mas enfim, nada que comprometa o plano em sua visão ampla. Então o número para 2008 é de R\$250 milhões, estimativamente.

O 1T08 segue a balada a 2007. Muito provavelmente, se compararmos a atividade do 1T08 com a atividade do 1T07, nós vamos ter um forte processo de crescimento comparado, porque nós iniciamos 2007 bem mais lentos do que terminamos. E por consequência, agora a tendência é que o 1T08 vá bem mais acelerado do que foi aquele de 2007, mas nada que não esteja dentro da realidade atual.

EBITDA. Você deu a resposta. Absolutamente sazonal, pontual, isso tem a ver com *mix* de entrega no período. Possivelmente, e eu estou palpitando aqui, nós tenhamos tido em algum momento no 4T07, por exemplo, entregas mais pesadas de exportação, cujas margens diretas são um pouco menores pelo câmbio, ou alguma mudança de *mix* de produtos, de mais para menos sofisticados. Mas são coisas pontuais e sazonais, que no outro trimestre reverte totalmente. Não tem nenhum fato excepcional que mereça menção ou que desmereça as nossas projeções básicas.

Quanto ao quarto ponto, gostei da pergunta, isso não fez parte da apresentação, a questão de minérios e etc., que está na fotografia. Eu tenho dito, quando apresentamos os resultados de 2007, que 2008 olhado sob o ponto de vista de demanda, de volume de negócios, de economia de escala, tanto no mercado interno quanto no externo, apesar do problema nos Estados Unidos, vai seguir acelerado. Essa é uma convicção forte que nós temos. Se não fosse assim nós não projetaríamos um crescimento da receita, como eu disse há pouco, para R\$4 bilhões.

Não temos nenhuma dúvida disso, não tem nenhum indicador que desmereça essa percepção. O que tem de fato novo, é que muito provavelmente, na cadeia de suprimentos nós vamos ter que novamente lidar com pressões inflacionárias.

Eu não tenho nenhuma dúvida que da forma como estão crescendo os preços e os custos das *commodities* básicas, por exemplo: minérios metálicos; produtos agrícolas, que não nos afetam diretamente, mas indiretamente; custos de energia, houve até alguém na mídia que disse que o apagão brasileiro não é de suprimento de energia, mas sim de custo de energia; petróleo chegando ao número mágico de US\$100 o barril. Então sim, nós vamos ter que lidar este ano com o desafio da pressão inflacionária.

Sem dúvida nenhuma, pressões inflacionárias, aumentos de custos têm que ter seu contraponto em um contorno mais focado destes custos, poder de negociação, poder de barganha na cadeia de fornecedores por um lado, e por outro, buscar ganhos de eficiência, de produtividade, ganhos de economia de escala e alguns ajustes de preço.

E particularmente em ajustes de preços eu acho que a perspectiva se abre já, que este problema da pressão inflacionária não é um problema brasileiro, este é um ponto importantíssimo a comentar. Na medida em que as *commodities* básicas venham para a ponta da cadeia, isso não será um fenômeno brasileiro. O chinês vai ter que aumentar o preço dele, o alemão vai ter que aumentar seu preço, o argentino, o norte-americano, e por aí vai.

Muito provavelmente isso que estou chamando de possível pressão inflacionária será um fenômeno global. Como o mundo vai lidar com isso eu não tenho a resposta, mas eu confio muito na competência brasileira, porque se há um povo no mundo que sabe lidar com inflação, certamente somos nós, porque não faz muito tempo que nós administrávamos 40% a 80% ao mês.

Eduardo Puzziello:

OK. E só para fazer um gancho nesta última pergunta, se não me engano foi em 2005 que teve aquele aumento de 75% no preço do minério. Como foi naquela época a tentativa de repasse do aumento do preço do aço para o produto final?

Astor Milton Schmitt:

Eu acho que 2005 é uma bela comparação. Nós temos um diferencial importante: em 2005 isso sucedeu no âmbito da cadeia siderúrgica com mais exclusividade, não tivemos o mesmo movimento com petróleo nem com energia, por exemplo, naquela época...

Eduardo Puzziello:

E nem com agronegócios, não é?

Astor Milton Schmitt:

E nem com agronegócio, e foi uma coisa que veio de surpresa e nos pegou naquela oportunidade, como eu costumo dizer, um pouco de calça curta. Em 2008 nós estamos tendo um movimento um pouco ampliado desta pressão, estão entrando os energéticos, etc., porém com mais previsibilidade. Quando você tem mais previsibilidade você consegue lidar com o fenômeno com mais facilidade, ou com mais conforto. Nós não imaginamos, apesar da pressão inflacionária, que as nossas margens sofram desgaste. Pelo contrário, nós estamos continuando e contando com um crescimento de margem bruta, como ocorreu nos últimos três anos.

Eduardo Puzziello:

OK. E só para finalizar, já que você falou duas vezes em energia, como é que vocês tem contrato de energia? 100% é contratados, alguma coisa vocês compram no mercado *spot*?

Astor Milton Schmitt:

Nossa energia é totalmente contratada em longo prazo, e no âmbito das empresas Randon o impacto certamente é pequeno, para não dizer nulo, quase. O problema é a cadeia de suprimentos.

O insumo energia para nós diretamente é irrelevante de certa forma, mas na cadeia siderúrgica do aço, na cadeia siderúrgica do alumínio, na cadeia petroquímica a energia pesa bastante, então obviamente a pressão virá pela cadeia de suprimentos.

Eduardo Puzziello:

Indiretamente vocês sentem também?

Astor Milton Schmitt:

Evidente.

Eduardo Puzziello:

OK. Muito obrigado. Bom dia.

Daniel Gewehr, Banco Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas questões. A primeira: eu queria um pouco o panorama da capacidade instalada, qual é a capacidade instalada que vocês têm atualmente para a área de implementos e quando vai chegar a essa capacidade dos 36.000, que poderá entrar em operação; e também em relação à capacidade instalada do segmento de autopeças.

A segunda pergunta seria em relação ao mercado de vagões, se vocês vão se focar um pouco no mercado de vagões ou se isso é só aproveitar uma oportunidade pontual para este ano, a recuperação?

Astor Milton Schmitt:

Obrigado pelas perguntas. A questão de capacidade instalada, nós estamos crescendo progressiva e constantemente a nossa capacidade e isto justifica os nossos investimentos em expansão.

Nós operamos, por exemplo, no ano de 2006 ao ritmo da ordem de 65 unidades por ano em implementos rodoviários; em 2007 chegamos a 85 unidades por dia. Agora no 1S08, em alguns meses de pico nós estamos falando em torno de 100 unidades por dia. Eu estou citando estes números para que você entenda que nós crescemos historicamente a nossa capacidade alinhada, de certa maneira, com a demanda do mercado interno e externo.

E dentro deste processo, no nosso plano plurianual de investimento, nós imaginamos chegar a 2009, 2010 com uma capacidade instalada da ordem de 36.000 unidades, nominal, e isso representa nominalmente 150 unidades por dia, e como na cadeia, e nós não fugimos desta realidade, a taxa de utilização da capacidade varia de 75% a 100%. Nós temos toda a flexibilidade para absorver o crescimento da demanda perspectiva.

Na área de autopeças, evidentemente esse processo é harmônico e simultâneo. Nós crescemos paralelamente também as nossas capacidades, seja em material de fricção, seja em freio, seja em eixos e suspensões, seja em quintas-rodas e por aí vai. Você tem que fazer este processo de expansão de uma forma harmônica, de tal forma que se minimizem pontos de estrangulamento. É esse comentário que eu tenho para a capacidade.

Quanto a vagões, este mercado ainda é um nicho de mercado aqui no Brasil altissimamente concentrado, temos quatro ou cinco grandes compradores e os movimentos deste mercado e da indústria são ditados pelos planos destas quatro ou cinco operadoras, como é o caso de ALL, MRS, Companhia Vale do Rio Doce e se esgota por aí.

Estas empresas ao longo da primeira metade desta década ensejaram um processo de reposição e renovação de frota altamente agressivo, que teve seu pico em 2005, quando a indústria produziu 7.000 unidades, caiu para 4.200 em 2006, algo em torno de 1.000, não tenho os números finais de 2007. Randon em 2007 passou em branco, não fabricamos vagões ferroviários dada a violenta retração do mercado e à excelente demanda na área de semi-reboque e veículos especiais, então repusemos uma coisa por outra.

Agora em 2008, o número mais comum no âmbito da indústria é uma perspectiva de em torno de 3.000 vagões ferroviários, levando em conta o que acenam estes poucos clientes. O grupo ALL com suas coligadas, Novoeste, Ferronorte, etc., mais a MRS e a Vale do Rio Doce. Talvez vocês no Banco Santander tenham mais informações do que nós mesmos, mas eles acenam com algo como 3.000 unidades no ano, o que deverá ser o ritmo de fabricação.

Nós particularmente na Randon em janeiro reativamos a nossa linha de vagões ferroviários, estamos entregando neste 1T um lote de vagões-tanque bitola larga pela primeira vez para uma das controladas da ALL e temos vários contratos em discussão, em vias de finalização. Sem dúvida nenhuma, 2008 vai marcar uma retomada da produção de vagões ferroviários.

Daniel Gewehr:

OK. Muito obrigado.

Wagner Salaverry, Geração Futuro:

Parabéns pelos resultados. Eu queria tirar um pouco o foco destas questões todas envolvendo aspectos de curto prazo e ter uma idéia um pouco mais ampla a partir daquele comentário que você fez de riscos, de que a frota poderia diminuir o ritmo de renovação, enfim, alguns problemas, ou pelo menos um cenário mais restritivo de crédito.

E queria pontuar, a partir também do plano plurianual, que imagino que vocês devem anunciar um plano plurianual novo ainda em 2008 provavelmente. Eu queria que vocês fizessem uma análise a partir de um cenário de juros mais baixos, inflação controlada, PIB crescendo de forma consistente, volume de investimentos muito fortes, *commodities* em alta, todos trazem um cenário de mais crescimento, de mais consistência no Brasil, e um cenário que particularmente a gente não via há muito tempo.

Eu queria ter uma idéia a partir deste cenário de mercado interno, que se mostra hoje mais consistente, mais sólido e com perspectivas positivas, a partir desta sinalização de 36.000 unidades que vocês colocam para o futuro, de que forma vocês vêem isso como risco de não atingir estes 36.000 e se no plano que vocês devem estar construindo, ou iniciando a construção, isso pode ser revisto ou não. Enfim, eu queria ter uma idéia, uma percepção mais clara de vocês de como vai estar um Brasil que continue crescendo ou até que acelere um pouco mais, que os investimentos continuem acontecendo e que o que hoje é visto como um gargalo melhora, eu queria ter uma idéia de vocês de quanto realmente isso é um risco, ou se a gente pode ter uma frota mais jovem, investimentos melhores e maiores ainda em logística.

Astor Milton Schmitt:

Eu vou começar, se você me permite, pelo terceiro comentário, pela questão da valorização de *commodities*, PIB e mercado interno. Eu acho que está muito claro que o mercado interno brasileiro está mostrando a parte de um processo de crescimento positivo, uma taxa de crescimento bem mais revitalizada do que estávamos habituados. Eu vejo isso como uma perspectiva estável.

Não creio que em um horizonte visível haja fundamentais mudanças disto, não vejo crescimento do nosso PIB se interromper, não tem nenhum macrofator que sugira isso, pelo menos no nosso horizonte de visão para os próximos dois ou três anos. Na política econômica também não vejo nenhuma guinada, para lado nenhum. Portanto juros, dívida, câmbio, etc., deverão performar de forma bastante estável.

Quanto à questão de preços de *commodities*, poderá haver alguma variação, para mais e para menos, mas isso são coisas que ocorrem e ocorreram ao longo de toda a nossa história. Mas o que me parece lícito afirmar é que como tendência mundial os últimos três ou cinco anos mostram que em função evidentemente do crescimento do consumo, sobretudo no mundo emergente, e quando falamos de emergente não podemos esquecer os asiáticos, sobretudo China e Índia, o crescimento de consumo nessas regiões e no resto do mundo emergente, as pessoas estão comendo mais, vestindo mais, está acessando bens de forma mais agressiva, então eu acho que isto manterá este processo.

Sem dúvida nenhuma, estes fatores e esta percepção foi o que ensejou lá atrás, em 2004, quando a gente montou aquele plano plurianual 2005/2009 e eventualmente 2010, nós percebíamos isso claramente e apostamos nisso, conquanto não tenhamos uma bola de cristal. E tudo indica que estamos acertando. A nossa idéia, tomando implementos como indicar, e agora eu passo para a parte de frota e etc., é ter uma capacidade instalada nominal da ordem de 36.000 unidades de reboques e semi-reboques.

Como na cadeia automotiva se utiliza normalmente em qualquer lugar do mundo algo como 75%, nunca 100%, até no máximo 95% da capacidade nominal instalada, e a razão disso é óbvia, porque você nunca tem perfeição na cadeia, tanto de suprimentos como de mercado, e também nos fatores de produção, mão-de-obra, etc., se nós imaginarmos uma capacidade nominal, vou fazer uma conta com você agora, de 36.000 unidades operando a 80% da capacidade de 2010, nós teríamos uma produção efetiva da ordem de 28.000 unidades. Nós estamos imaginando 22.000 ou mais para 2008, portanto está nesta direção, talvez possa haver um desvio de alguns meses no atingimento disso, mas caminha com muita segurança na direção correta.

Quanto ao processo de renovação de frota e crédito, uma das coisas com as quais nós temos que lidar em 2008 sem dúvida, é muito provavelmente uma maior seletividade no crédito. Certamente o que está ocorrendo, sobretudo nos Estados Unidos, está colocando o sistema financeiro um pouco mais em alerta, e a partir daí eu não diria que vamos ter restrição de crédito, o que vai ocorrer é um processo de seletividade um pouco maior.

Não imaginamos que isso possa nos atingir muito fortemente, mas nós já tivemos períodos em que na parte de seletividade nós tínhamos escassez ou condições proibitivas, e isso era muito pior do que o cenário que temos hoje. Portanto, claro, sugere alerta, mas nada que não seja gerenciável.

Quanto ao processo de renovação de frota, isto é outra realidade importante. Nos últimos três, talvez cinco anos, como eu afirmei na apresentação, houve um processo acelerado de renovação que trouxe a idade média, segundo dados da ANTT, para 10,3 anos. Isso sem dúvida nenhuma sugere em algum momento um processo de amortecimento na velocidade de reposição pelo simples fato de que a frota estará mais nova do que estava uma vez.

Como é que se contrapõem isso? Com um crescimento positivo na expansão do mercado, e aí é importante a expansão no setor primário, no setor manufatureiro e no setor de serviços aqui no país, e se torna também igualmente importante aquilo que nós viemos fazendo há décadas, procurando um espaço maior no mercado internacional para que este processo de eventual amortecimento na demanda por reposição de frota seja neutralizado da forma como eu me coloquei. Acho que é isso.

Wagner Salaverry:

Schmitt, uma outra questão: dentro desse contexto todo, e também considerando que vocês já vem, na última vez em 2005 se eu não estou enganado, com o lançamento da Suspensys, uma outra *joint venture*, e depois mais recentemente esses negócios na África envolvendo fabricantes locais, o Grupo como você falou tem uma característica de crescimento e a mais recente talvez tenham sido a Castertech.

Eu tenho certeza que vocês estão trabalhando na busca de novos negócios no exterior ou até na formação de novas parcerias. Eu queria ter uma idéia de se vocês estão na velocidade que vocês desejavam nessa busca, captura e construção de novos negócios, se tem algum ponto, se é câmbio que faz vocês recuarem um pouco, se é a situação de outros parceiros, se são outros mercados que vocês ainda querem conhecer um pouco melhor, queria um comentário um pouco disso, sobre como está a percepção de vocês de busca de novos negócios, aqui no Brasil e lá fora, o que atrapalha, o que beneficia, como está isso.

Astor Milton Schmitt:

A busca de novos negócios, de novas oportunidades, quer sob o ponto de vista de novos mercados, quer sob o ponto de vista de novos produtos, essa é uma prática constante, nunca parou e não é agora que vai parar. Essa é a resposta que eu tenho para você, sem sombra de dúvida.

Quanto à velocidade de avanço que estamos sentindo, eu tenho a percepção muito clara de que dado o ano excepcional que tivemos em 2007 e também o comportamento dos anos anteriores, o processo de expansão e crescimento que nós projetamos lá atrás, em 2004 e 2005, está absolutamente sob controle e alguns indicadores até estão se antecipando um pouco e, portanto, representando uma realidade melhor que aquela que imaginamos.

Eu lembraria que quando anunciamos o nosso plano plurianual de investimentos em 2005 nós imaginávamos chegar a 2009 ou 2010 com receita bruta total da ordem de R\$4,5 bilhões, tendo cerca de 9.300 empregados e investimentos da ordem de R\$800 milhões.

Nós estamos no início de 2008, projetamos para este ano receita da ordem de R\$4 bilhões; os investimentos, dos R\$800 milhões entre os quais R\$600 milhões eram ativos, estão cerca de 70% realizados, portanto dentro da expectativa, até um pouco a frente; funcionários, que imaginávamos chegar ao final de 2009, 2010 com 9.300 empregados, fechamos o ano de 2007 e neste momento estamos nos aproximando de 9.000 pessoas, talvez falem dez ou 12. Então os indicadores estão absolutamente dentro ou até um pouco melhor que a expectativa, este é o registro que nós temos no momento.

Wagner Salaverry:

OK. Muito obrigado. Mais uma vez, parabéns pelos resultados.

Astor Milton Schmitt:

Meu companheiro Geraldo Santa Catharina me diz que pelo tempo nós teríamos espaço para mais uma pergunta, porque teríamos que passar para a parte internacional desta teleconferência. Mas de qualquer forma, estamos sempre à vossa disposição. Por favor, a próxima pergunta.

Eloisa Cruz, JP Morgan:

Bom dia a todos. A minha dúvida é em relação ao segmento de veículos especiais e suspensões. Quanto eles representam do faturamento total da Companhia e se as perspectivas para os próximos anos são de manter esse crescimento em cerca de 50% ao ano, mais ou menos.

Astor Milton Schmitt:

O setor de veículos especiais é um setor de nicho. O meu companheiro Geraldo está pesquisando o seu valor relativo, mas eu tenho para lhe dizer que sim, cresceu 54%, mas como eu disse é uma atuação de nicho e sua representatividade como tal é relativamente limitada.

No ano passado, da nossa receita de R\$2,5 bilhões, em torno de R\$96 milhões foi o nicho de veículos especiais. Claro destaque é que com as medidas do PAC, com a ativação da área de serviços públicos, construção pesada, tanto urbana como na área energética e de infra-estrutura, este nicho está neste momento bastante ativo, com perspectivas muito boas.

Claro que uma taxa de crescimento de 50% eu acho que ocorre quando a base de comparação anterior é muito baixa, ela no futuro tende a amortecer, até porque a base de comparação anterior muda. Eu imagino que se bem sucedidas as operações previstas para este ano poderia se imaginar taxas de crescimento neste nicho bem acima do crescimento geral da empresa, mas, mesmo assim, talvez em torno de 25%, ou algo desta ordem.

Eloisa Cruz:

E em suspensões a mesma coisa?

Astor Milton Schmitt:

Suspensões não. Suspensões já está linkado ao segmento de autopeças e sistemas, porque as nossas suspensões se destinam fundamentalmente aos nossos próprios semi-reboques, aos semi-reboques dos nossos congêneres, que são os montadores, e à indústria de caminhões. Esta indústria de implementos para o transporte de caminhões trabalha este ano com uma perspectiva média de crescimento da ordem de 10%.

Eloisa Cruz:

Está bom. Muito obrigada a todos, e parabéns pelo resultado.

Operadora:

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

Astor Milton Schmitt:

Senhores e senhoras, acho que chegamos ao final desta teleconferência de hoje. Eu gostaria de agradecer a todos aqueles que estiveram conosco, tanto via telefone como via web, e desejar um até logo, porque certamente não demorará muito para que nós estejamos conversando novamente, quando comentaremos em um futuro próximo, e oxalá, sejam tão bem sucedidos ou melhores que os de hoje, os resultados do 1T08, que se encerrará no final de março. Muito obrigado e até a próxima.

Operadora:

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