

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 1T08. Estão presentes o Sr. Astor Milton Schmitt, Diretor Corporativo e de Relações com Investidores, e o Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e Divisão Holding.

Informamos que este evento será gravado, e que durante a apresentação da Empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço www.randon.com.br.

Gostaríamos de esclarecer, também, que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Randon, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas 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, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Randon e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Astor Milton Schmitt, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Astor, pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Bom dia a todas e todos que nos ouvem. Ao abrir esta nossa teleconferência sobre os resultados do 1T08, eu gostaria inicialmente de lhes dizer que à parte dos nomes declinados pela nossa organizadora, nós também contamos hoje com a presença especial do Vice-Presidente Executivo das Empresas Randon, o Sr. Alexandre Randon, que nos faz companhia nesta sessão de apresentação.

Também como informação inicial, gostaríamos de informar que, a partir de ontem, o site Randon conta com uma nova página atualizada de Relações com Investidores, certamente de consulta mais ágil, mais moderna e completa do que aquilo que até então era feito. Igualmente, no campo das novidades, nós introduzimos no 1T08 um novo formato de press release do 1T ou de relatório da administração, o qual, respeitando as regras de tais informações, atende também em muitos aspectos as expectativas e demandas dos agentes de mercado.

Comunicadas essas informações e novidades, se assim posso dizer, eu passaria a comentar o que ocorreu no 1T08; iniciaria com os destaques do período, que vocês que nos acompanham podem ver pela página quatro.

A receita bruta das Empresas Randon alcançou R\$1 bilhão no 1T, com um crescimento da ordem de 26,9% sobre igual trimestre de 2007. Creio que essa taxa de crescimento está bastante alinhada com a taxa de crescimento de toda a base

industrial e montadora de veículos comerciais, notadamente reboques, semi-reboques e caminhões.

A receita líquida correspondente somou R\$700 milhões; as exportações, US\$62,5 milhões. E se olharmos esses três números relativamente às nossas expectativas e estimativas para o ano todo de nosso conhecimento, nós vamos ver que estão bastante alinhadas com a expectativa anual.

No que diz respeito à qualidade dos resultados, o crescimento da margem bruta evoluiu de 26,5% no 1T07 para 26,8% no 1T08; de igual forma, a margem EBITDA evoluiu de 15,5% para 17,4%, alcançando R\$121,8 milhões nesse 1T.

O lucro líquido final alcançou R\$54 milhões, um expressivo crescimento de 50% em relação a igual trimestre do ano passado. Eu acho isso algo realmente relevante porque, na medida em que receitas cresceram ao ritmo de 26,9%, resultados líquidos finais cresceram ao nível de 50%, identificando, portanto, uma melhora substancial na qualidade dos resultados apresentados pela Corporação.

Os investimentos seguiram seu ritmo normal, alcançaram R\$42,4 milhões no trimestre, e todos aqueles que imaginávamos que deveriam progressivamente ocorrer ao longo de 2008 estão ocorrendo dentro daquilo que prevíamos.

Também, o volume médio diário negociado de ações Randon, código RAPT4, no 1T alcançou uma média diária de 4,8 milhões transacionados contra 4,6 milhões em 2007. Continuamos, portanto, melhorando nossos volumes transacionados e, conseqüentemente também, os nossos parâmetros de liquidez.

Como visão geral do mercado, que vocês podem ver na página cinco, eu diria que de certa forma, e levando em conta a história ou a tradição, esse início de ano foi um pouco atípico no bom sentido. Normalmente, como todos nós brasileiros sabemos, meses de janeiro e fevereiro são um tanto quanto desaquecidos, de baixa sazonalidade por razões de férias, festas de fim e início de ano, Carnaval etc. Este ano, no entanto, vivenciamos continuada economia em expansão, demanda aquecida, e ritmo de produção bastante acelerado em toda a cadeia automotiva.

A produção de caminhões, por exemplo, alcançou mais de 36.000 unidades, com 32,5% de crescimento em relação ao 1T07. Se olharmos o setor primário, que vinha e continua performando bem, a cada pouco vemos revisão para cima de perspectivas de safra, hoje estimadas na ordem de 140,7 milhões de toneladas, segundo a Conab, o que representaria, nesta estimativa do momento, um crescimento de 6,8% sobre a safra de 2006/2007, com destaque especial para a soja.

No que diz respeito a operações do dia a dia, sem dúvida nenhuma temos expectativa de pressão inflacionária, em parte já se manifestando, como conseqüência, certamente, muito natural do comportamento dos insumos básicos ou das commodities básicas.

Eu não preciso lembrá-los de que na área de commodities agrícolas, commodities minerais, minérios metálicos e não-metálicos, petróleo, energia, coque metalúrgico, e por aí vai, nós tivemos crescimento surpreendente de preços e valoração dessas commodities no mercado global, e isso certamente e progressivamente irá contaminar toda a cadeia e pressionar insumos da nossa indústria, sem sombra de dúvida.

Esta é uma expectativa de preocupação e oxalá nós tenhamos em nossa gestão condições de, de forma competente e eficiente, lidar com esses desafios e convivermos com eles de tal forma que possamos manter os nossos bons resultados registrados até aqui.

O que cabe comentar neste aspecto também, é que essa pressão inflacionária, diferentemente daquilo que nós brasileiros estávamos acostumados a vivenciar no passado, desta vez não é um fenômeno brasileiro isolado ou um fenômeno brasileiro e de alguns países desorganizados a mais; ela é um fenômeno global, atingindo indistintamente todo o globo. E isso, se é que pode ser visto como um certo conforto, fortalece a convicção de que sim, mesmo havendo essa pressão inflacionária, ela não nos tira competitividade relativa, já que atinge de igual forma e impacta globalmente.

Quanto aos resultados operacionais, iniciamos, na página seis, com um resumo das vendas físicas. Eu destacaria aí, em especial, os volumes de vendas de implementos rodoviários – reboques e semi-reboques –, que atingiram 5.200 unidades, um crescimento da ordem de 15% em relação a igual trimestre do ano passado.

Na área de produção de freios, também atingimos 191.200 unidades, crescimento de 24,9%. Materiais de fricção via Fras-le, 13.600 toneladas, crescimento de 1% no volume em relação ao trimestre do ano passado; quintas-rodas, principal produto da nossa coligada JOST, 13.000 unidades, crescimento de 41%. Suspensões, um dos mais completos produtos da coligada Suspensys, atingiram mais de 20.000 unidades e crescimento de 35%.

Então, essas faixas de crescimento estão bastante alinhadas na parte de autopeças com o crescimento da produção de veículos comerciais, sobretudo caminhões, reboques, semi-reboques e ônibus, e uma parte de implementos rodoviários com o comportamento desse mercado.

Também, na página sete, vocês podem ver que seguimos com os nossos negócios claramente focados (INAUDIVEL) ferroviários e veículos especiais, e autopeças e sistemas; portanto com um foco bem definido na cadeia automotiva e com uma distribuição absolutamente equilibrada e saudável entre os negócios, ou os resultados dos negócios, tanto de autopeças e sistemas, que nesse trimestre representaram 50% da receita, quanto implementos rodoviários, que representaram 48% da receita. Portanto, um saudável equilíbrio e que está em linha com os objetivos e o desejo da administração.

O processo de internacionalização segue firme, independente do comportamento de câmbio; nossas exportações e nossa penetração internacional seguem crescendo. No 1T08 somaram US\$62,5 milhões, portanto um crescimento de 33,4% em relação ao 1T07.

E o que é mais importante do que isso: se vocês olharem na página oito vão ver que nossas exportações, que são o melhor indicador do processo de internacionalização das Empresas Randon, seguem um ritmo bastante forte e acelerado de crescimento de 33% ao ano, constante, persistente nos últimos cinco anos; e no 1T08 a tendência segue mantida, portanto mostrando solidez de desempenho, a despeito de alguns mercados onde estamos vivenciando certo processo de redução de demanda, como é o caso do mercado norte-americano. Porém, o bom desempenho em outras áreas, sobretudo no mercado europeu, continente africano e latino-americano, compensa

plenamente, permitindo, portanto, uma seqüência normal na taxa de crescimento das nossas exportações.

Passando aos resultados financeiros, vemos o comportamento da receita bruta total no trimestre e também nos últimos cinco anos, mostrando que a taxa média de crescimento dos cinco anos, de 23,4% tende a ser mantida ou talvez até, de alguma forma, ampliada a se manter a taxa de crescimento do 1T08. Sem dúvida, a receita líquida consolidada, ao que mostra a página dez, segue exatamente a mesma balada, no mesmo ritmo, por si só se explica.

Na página 11 mostramos a vocês o comportamento do nosso lucro bruto, da nossa margem bruta. E vocês podem ver aí que nos últimos anos, e também nesse trimestre, estamos vivenciando a seqüência virtuosa de progressivamente crescer a nossa margem bruta. Acho que isso é um ponto muito importante, estamos mostrando um crescimento relativamente modesto, porém que é importante, firme e persistente.

Desde 2005 nossas margens crescem de forma constante e regular, evoluindo de 25,6% para os atuais 26,8%. Isso em um ambiente com um câmbio absolutamente desvalorizado, com pressões inflacionárias, de alta competitividade tanto no mercado interno como no mercado externo, certamente mostra o resultado da permanente gestão interna de custos de ganhos de eficiência por um lado, segundo a boa gestão de controle e ajustes de preço sempre e onde possível pelo outro, e também, não menos importante, no lado econômico-financeiro, uma boa gestão de alavancagem e usando os tradicionais e conhecidos mecanismos de hedge, proteção cambial e arbitragem; iniciativas essas, no seu conjunto, contribuindo por um ganho de eficiência (INAUDIVEL) permanente.

Se formos à página 12, a curva de EBITDA mostra exatamente a mesma tendência, onde atingimos a apreciada marca de 17,4% no 1T08, com um EBITDA de R\$121,8 milhões. Certamente recorde absoluto, se olharmos os valores dos últimos cinco anos; se analisarmos esse valor e compararmos com os últimos cinco anos, por exemplo.

Na página 13, mostramos o lucro líquido, e o que nos conforta é que ao encerrarmos o 1T08 atingimos R\$54 milhões, o que representou uma margem líquida de 7,7%, recorde absoluto nos últimos cinco anos, e certamente um nível de margem líquida, se não o melhor, um dos melhores da história das empresas.

Como conseqüência, evidentemente, desse lucro líquido, na página 14 vocês vêem comportamento do patrimônio líquido, sua evolução e o retorno sobre o patrimônio, (INAUDIVEL) em valores absolutos segue sua curva virtuosa de crescimento, evidentemente reproduzindo e agregando aquilo que o bom resultado das operações permite agregar.

Na página 15 mostramos a vocês o comportamento dos investimentos. No 1T08, (INAUDIVEL) um pouco abaixo dos R\$250 milhões de expectativa deste ano. Porém, eu tenho a dizer que os investimentos vêm se comportando de forma absolutamente normal, os grandes projetos e também aqueles não tão relevantes imaginados para 2008 estão ocorrendo de forma progressiva.

Eu poderia destacar que a implantação da Castertech, nossa unidade de fundição, segue no seu ritmo normal, devendo iniciar operações em algum momento no 1S09. Nosso campo de provas instalado está em implantação através da nossa controlada Fras-le S.A., segue seu ritmo de implantação, com conclusão prevista para o final de

2008 sem alteração; e um dos mais importantes investimentos na área, a inovação da atualização de processos e qualidades, que é o processo e a instalação de pintura E-Coat, junto à Randon Implementos, também segue o seu processo, o seu ritmo e imaginamos que ao final do 4T08 possamos iniciar a operação piloto desta unidade.

Portanto, com investimentos as coisas estão se desenvolvendo de forma absolutamente normal; nisso, a contabilização sofre, obviamente, alguns tropeços de cronograma que são absolutamente normais dentro deste tipo de atividade, e também levando em conta a relevância dos investimentos que estamos desenvolvendo.

Mesmo com este ritmo de investimentos e crescimento das atividades, a Empresa tem conseguido manter seu endividamento líquido em níveis extremamente conservadores, como vocês podem ver na página 16.

Evidentemente, houve um pequeno crescimento no 1T08 comparativamente com o 1T07, e que é absolutamente normal se olharmos a magnitude do volume de investimentos e de crescimento das operações. Porém, se olharmos em valor relativo e referido a múltiplos de EBITDA, vamos ver que temos 1/3 de EBITDA representando o nosso endividamento líquido, de novo, muito conservador.

Na área de mercado, vocês podem ver na página 17, tivemos nos últimos cinco anos uma trajetória que eu chamaria no mínimo de virtuosa, evoluindo em uma valoração de R\$2,8 do nosso papel no início de 2003, encerrando em 2007 com R\$17,25. No 1T08, ao final de março, o nosso papel estava cotado a R\$13,19, certamente refletindo a volatilidade das nossas bolsas em função de todas as turbulências geradas, sobretudo a partir da crise dos *subprimes* lá nos Estados Unidos, que vocês conhecem tão bem, ou muito melhor do que nós mesmos.

Também os volumes negociados, com computo crescente na comparação de trimestre a trimestre, recuaram um pouco se comparados com a média anual de 2007. Porém, mais recentemente, e levando em conta muito provavelmente também o impacto de o Brasil ser considerado *Investment Grade*, nós registramos, não só na bolsa, como também no comportamento dos nossos papéis, um processo de retomada, de valoração e de volumes negociados das últimas semanas bastante positivos, tanto que, se não estou equivocado, ontem chegamos novamente a alcançar a marca de R\$17.

Eu acho que dito isto, nós resumimos as informações relativas ao 1T08. No que diz respeito à visão para o futuro, continuamos com uma convicção muito forte de que, apesar dos fatos novos, positivos alguns, como é o caso do *Investment Grade*, outros um pouco preocupantes, que é a turbulência gerada a partir da crise no sistema financeiro norte-americano, nossa percepção é que de a economia brasileira segue firme; assim como muitos experts analistas, nós também somos daqueles que pensamos que imaginar o continuado crescimento do nosso PIB, talvez podendo alcançar 4,6%, em uma estimativa realista para 2008; somos aqueles que imaginam isto perfeitamente factível.

No que diz respeito ao nosso negócio, que está no contexto da cadeia automotiva, sem dúvida nenhuma, o contínuo bom desempenho do setor primário; e quando falamos no setor primário queremos dizer o agronegócio, o segmento mineral, o segmento energético, sobretudo de bioenergia, são segmentos que, continuamente, estão mostrando desempenho positivo, crescimento, retomada de investimentos. Sem dúvida, também poderia se agregar que o setor industrial segue firme, um processo

alimentado pelo crescimento do poder de compra da nossa gente, bem como pelo crescimento do crédito, sobretudo do crédito ao consumo.

E o setor de (INAUDIVEL) mostra também claros sinais de uma retomada positiva, sobretudo após o anúncio das medidas do PAC, que retomam investimentos no setor público. Sem dúvida nenhuma estão proporcionando uma expectativa de desempenho positivo.

Também vemos no cenário, progressivamente e certamente, alguma futura, e eu não diria tanto restrição, mas sobretudo seletividade, no processo de crédito; já vivenciamos algum aumento na taxa de juros, nossa Selic cresceu 0,5%. Vemos este cenário alguma preocupação, porque a nossa percepção como empresários industriais é de que talvez houve excesso de conservadorismo ao aumentarmos a nossa taxa básica de juros. Mas enfim, estamos aí em nome do controle de inflação.

Nossa contínua expansão na participação no mercado brasileiro e global, baseada em inovação, modernização, integração da cadeia de suprimentos, segue firme; refletimos isto na performance dos nossos investimentos, atuais e futuros. Também, certamente, é muito positiva a perspectiva de manutenção de crescimento da produção de caminhões, semi-reboques e veículos comerciais de modo geral no Brasil; inclusive, em alguns casos com alguma fila de espera por alguns modelos específicos. Mas, sem dúvida nenhuma, essa perspectiva positiva, tanto de curto como de médio e longo prazo, é um alimentador de expectativas extremamente importante, sobretudo da nossa divisão de autopeças e sistemas.

E acho que há também que se comentar que, sem dúvida nenhuma, no Brasil estamos vivenciando um momento de perspectiva positiva não só no curto prazo, mas também no longo prazo, quando falamos de cadeia automotiva. Vocês todos são sabedores de que a indústria, no seu âmbito geral, trabalha com um cenário de um novo salto progressivo na capacidade de produção de veículos no Brasil. Falamos insistentemente em alcançar uma capacidade de 4 milhões de unidades ao final de 2009 e, quem sabe, com mais dois ou três anos a frente, chegarmos aos 5 milhões de unidades de veículos produzidos.

Evidentemente, dentro do nicho de veículos comerciais – repetindo, semi-reboques, reboques, caminhões e ônibus –, este cenário de ampliação de capacidade também está se registrando, tanto por investimentos das montadoras como por investimentos na cadeia de suprimentos, na base de autopeças e sistemas. Portanto, o cenário também de longo prazo para o segmento mostra-se bastante favorável e positivo, e parece que, não só nós, mas certamente todos os nossos colegas na cadeia estão tendo, neste momento, uma visão positiva para frente. Esta é a perspectiva mais importante colocada em um horizonte de longo prazo.

Também, para finalizar, eu diria que aqueles indicadores de *guidance*, que as Empresas Randon já desde o início deste ano forneceram às autoridades relacionadas e às autoridades da regulamentação, imaginando realizar no ano de 2008 receitas da ordem de R\$4 bilhões, se olhada a receita bruta total; exportações da ordem de US\$250 milhões; investimentos da ordem de R\$250 milhões; são estimativas que não só estão sendo mantidas, como o desempenho do 1T, que nós acabamos de comentar com vocês; certamente robustece a percepção de que são realistas e, certamente, alcançáveis, a menos que haja algum fato relevante completamente fortuito e imprevisível, coisa com a qual nós não estamos neste momento contando.

Dito isto, acho que nós completamos os nossos comentários e as nossas informações de hoje com relação ao 1T08. E no tempo que nos resta, e seguindo aquilo que a nossa organização, nosso protocolo programou, nós agradecemos a vossa atenção e passamos aqui, coletivamente, a nos colocarmos a vossa disposição para eventuais perguntas e esclarecimentos. Muito obrigado.

Daniel Gewehr, Santander:

Bom dia a todos. Primeiramente, parabéns pelo resultado. Na realidade, eu tenho duas perguntas. A primeira seria referente à margem. A gente viu que a margem EBITDA do 1T foi de 17,4%. O que se espera para o ano como um todo? Se espera algo ao redor de 16% ou há uma continuidade mais forte da margem? Eu falo mais por causa de questão de aumento de aço, que a gente está vendo as empresas com expectativa de repasse ao redor de 20% a 25% de aço durante todo o ano. Essa seria a primeira pergunta; o comportamento de margem EBITDA e margem bruta para os próximos trimestres.

E a segunda questão seria: vocês têm alguma percepção de impacto das medidas do Governo de São Paulo de restringir o trânsito na região central da Capital? Isso pode afetar a demanda de caminhões, ou seria um impacto muito pequeno?

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia. Com relação à margem bruta, nós entendemos que este resultado do 1T foi afetado de forma bastante positiva pela (INAUDIVEL); basicamente isto, onde a Randon Implementos teve um papel preponderante.

E, sem dúvida, como já foi comentado no próprio release, os preços dos insumos da energia e outros que, porventura, venham a ter algum crescimento durante devem pressionar essa margem, mantendo-a dentro dessa curva de comportamento que nós temos tido nos últimos trimestres, sem grandes novidades. Este tem sido o nosso pensamento em relação à margem; sem grandes alterações.

Daniel Gewehr:

OK.

Geraldo Santa Catharina:

Quanto à outra pergunta, o Schmidt vai responder.

Astor Milton Schmidt:

Nós estamos acompanhando, obviamente com interesse, esta questão do trânsito lá em São Paulo e o impedimento para veículos comerciais entrando, se eu não estou equivocado, no princípio do rodízio. Eu acho a esta questão precisa ser melhor avaliada, mas ela impacta, muito mais do que a demanda no mercado, certamente a qualidade dos serviços dos operadores de transporte e logística. Nós não temos impacto direto deste fato.

Mas é evidente que, se os operadores de logística e transportadores tiverem dificuldades crescentes, nós em alguma dimensão poderíamos eventualmente sofrer algum respingo. Mas mesmo que isto ocorra, nós não entendemos que isto seja

relevante. Não é fator de alteração de alguma expectativa ou projeção, fundamentalmente. É um problema local.

Daniel Gewehr:

OK. Obrigado.

Vinicius Canheu, Credit Suisse:

Em primeiro lugar, bom dia a todos. Obrigado pela apresentação. Na apresentação, vocês comentaram que o cenário, tanto de curto prazo quanto de longo prazo, está bastante otimista para a Companhia, o que, obviamente, é uma coisa bastante boa. Mas o que eu queria entender é o seguinte: o plano de investimentos que vocês já têm anunciado deve ser concluído agora no final deste ano, no final de 2008, e a Companhia está chegando mais próxima da capacidade de produção em algumas linhas.

Eu queria saber como vocês estão endereçando isto para os próximos anos e se a gente pode ter alguma idéia, se deve ter um novo plano de investimentos ou não para ser anunciado este ano; o que vocês estão trabalhando e pensando, o que a gente pode esperar como uma possibilidade de um próximo plano de investimento para a Companhia?

Astor Milton Schmidt:

OK. Muito obrigado pela sua manifestação. Quanto à pergunta; sim, nós estamos em pleno curso daquele plano de investimentos que nós anunciamos lá atrás, no ano de 2005, cobrindo o período 2005-2009, e eventualmente 2010.

Este plano previa um processo de expansão da Empresa no período bastante ambicioso; e se nós usarmos um indicador da receita bruta total, a do ano base do plano plurianual foi 2004, o ano em que realizamos uma receita da ordem de R\$2,3 bilhões. Agora, em 2008, estamos chegando a R\$4 bilhões, e o plano previa para 2009, eventualmente 2010, um nível de R\$4,5 bilhões de receita. Pela balada que andamos, está bem claro que isto muito provavelmente deverá ser atingido. Evidentemente, a expansão da capacidade acompanhou este processo em paralelo.

Quanto aos números de investimento, dos R\$800 milhões naquela época anunciados, nós estamos com cerca de 65%, 70% já totalmente realizados, e até o final do período isso certamente se consumará.

Mas olhando para frente, e dentro deste cenário positivo da cadeia automotiva, certamente, em algum momento nós vamos rever e também projetar um período mais à frente, certamente de 2010 para a frente. Este processo ainda segue em curso, não temos absolutamente nada que possa ser anunciado. Porém, é obvio, nós temos sido uma empresa desenvolvimentista, de crescimento constante, consistente, e um plano certamente é seguido por outro, colocado no tempo.

Quanto à capacidade de produção, eu posso lhe afirmar que isto tem sido objeto de investimentos permanentes, não só nos últimos anos, mas certamente ao longo de toda a nossa história. E para o nosso tipo de atividade, nós permanentemente investimos em expansão de produção, em modernização de processos, em integração na cadeia de suprimentos etc., procurando desenvolver neste processo um ritmo e

uma passada sempre consistente e paralela às necessidades do mercado, ou às perspectivas de mercado, tanto internas quanto como externas.

Neste momento, por exemplo, no que diz respeito a reboques e semi-reboques, estamos operando uma capacidade de produção, um ritmo de produção, da ordem de 100 unidades a 105 unidades físicas por dia. E isto, se nós anualizássemos, representaria aproximadamente 26.000 por ano, e nosso plano de operação do ano contempla 22.000 unidades na prática.

Portanto, poderia lhe dizer que estamos neste momento operando a 85%, 90% da capacidade nominal de produção, o que é uma taxa de utilização bastante saudável, bastante segura, e que configura essa nossa política de permanentemente “calibrar” a capacidade de produção das nossas plantas e da cadeia de suprimentos às necessidades e às perspectivas do nosso mercado, visando manter nossa posição e visando atender as necessidades do mercado e, sem dúvida nenhuma, manter e ampliar nosso *market share*.

Vinicius Canheu:

OK. Obrigado.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia a todos. Primeiramente, eu gostaria de parabenizar pelo excelente resultado divulgado, pelo ganho de margem da Empresa. A minha pergunta, na verdade, o Schmidt acabou respondendo em parte com essa explicação, mas eu gostaria de ressaltar a possibilidade de ganho de capacidade com a conclusão das obras, como a pintura E-Coat, e também a reformulação na linha de produção. Em termos percentuais, quanto isso pode acrescentar de produção sobre essas 105 unidades que vem sendo produzidas atualmente?

Também gostaria de perguntar para vocês como devem se comportar as exportações, que tiveram um crescimento bem acentuado nos implementos em relação ao 1T07; e ressaltar se existe algum ganho de margem com a entrada em operação da Castertech. Obrigada.

Astor Milton Schmidt:

Muito obrigado pelo seu elogio. Sem dúvida nenhuma, a nossa capacidade de produção está hoje referida a esse número que nós falamos, entre 100 e 105 unidades por dia.

Estamos operando, como acabei de afirmar, em uma taxa de utilização da capacidade nominal na ordem de 85% a 90%; porém, eu lhe recordaria que ao fecharmos o plano plurianual do período 2005-2009, com reforma em 2010, um dos grandes indicadores daquele plano, e que foi a base para elevar a receita de US\$2,3 bilhões para US\$4,5 bilhões lá no final do período, contemplava, no caso específico de implementos rodoviários, atingir uma capacidade nominal de produção da ordem de 36.000 unidades por ano, o que, a um ritmo de 85% de taxa de utilização, representaria produção efetiva da ordem de 28.000 ou 29.000 unidades por ano.

Com os crescimentos que nós estamos registrando, com as obras que estão sendo implementadas, evidentemente isso caminha nessa direção e, portanto, dentro da mais absoluta normalidade.

Quanto às exportações, o ritmo do 1T08 está perfeitamente alinhado com a perspectiva do ano. Se você olhar US\$62,5 milhões no 1T, e verificar que anunciamos e estimamos a possibilidade de realizar US\$250 milhões no ano, isso está perfeitamente alinhado.

O que talvez caiba reenfatizar na área de exportação, é que os negócios no mercado norte-americano se retraíram um pouco em 2007, sobretudo na área de veículos comerciais; continuam retraídos em 2008, e isso certamente diminuiu um pouco a participação relativa do NAFTA em nosso gráfico de exportação. Mas, afortunadamente, o crescimento forte da demanda na América Latina e no continente africano, e isso é um crescimento registrado sobretudo junto à Randon Implementos, compensou plenamente as dificuldades e a pequena retração no mercado norte-americano.

E isso mostra, eu acho que sem dúvida nenhuma, a saúde do nosso modelo exportador, que combina perfis de produtos e de mercados diversificados de forma saudável, e que permite, quando uma região, por algum motivo, sofre um processo de desaquecimento, o bom desempenho das outras compensa plenamente.

Quanto à Castertech, ela está em implantação, e como afirmei a pouco, deverá entrar em operação piloto em algum momento no 1S09. Certamente, a produção plena da Castertech não se realizará antes de 2010, e lá no futuro, lá na frente, evidentemente a alteração da Castertech deverá refletir algum ganho de custo ou de eficiência na área de fundidos. Se assim não fosse, não teria nenhum sentido nós produzirmos um projeto de integração na cadeia de suprimentos.

A (INAUDIVEL) exata do impacto, nos custos de fundidos particularmente, certamente hoje, quando estamos em fase de implantação de um projeto industrial, não representaria nada mais que expectativa, ou estimativa, talvez até um pouco distante. Temos que deixar o projeto amadurecer um pouco mais e sentirmos suas primeiras pulsações para uma estimativa mais específica.

Porém, a resposta à sua pergunta é sim, temos expectativa de reduzir custos de fundidos, pelo menos em parte, quando a Castertech entrar em operação plena, o que deve ocorrer lá na frente, em 2009 ou 2010.

Cristiane Fensterseifer:

Obrigada pela respostas e, novamente, parabéns pelos resultados.

Alissa Prince, Mauá Investimentos:

Bom dia. Parabéns novamente pelos resultados, está todo mundo falando parabéns. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao seu ambiente competitivo. Saiu no jornal há dois dias que a Guerra, que é um dos seus concorrentes na parte de implementos, está com problemas financeiros. Eu queria saber quanto isso influencia no seu poder barganha, no ganho de *market share*, no repasse de preços; se é favorável. E também na parte de autopeças, principalmente reposição, se vocês têm

sentido que o crescimento do Brasil está diminuindo a informalidade, e se isso é bom para vocês ou não.

A segunda pergunta é referente ao estoque de vocês, e desculpem se eu estiver repetindo alguma coisa, porque eu fui desconectada na primeira pergunta, então eu não ouvi. Dá para perceber que, proporcionalmente, o estoque com relação aos ativos totais, ele diminuiu, tanto com relação ao 4T07 quanto com relação a 2007 como um todo. Eu queria saber se isso quer dizer que para frente vocês terão que repor esse estoque a um custo mais alto já, então a gente pode esperar uma volta em percentual do estoque como total de ativos, senão dias de estoque voltando para os níveis de 55, mais ou menos, que era o nível que vocês estavam no ano passado, a custos maiores, ou se é um nível mais baixo de estoque mesmo, porque o ciclo mudou. Obrigada.

Astor Milton Schmidt:

Eu vou tentar responder as duas primeiras perguntas, relativas ao ambiente competitivo e autopeças, e a terceira, sobre estoques e ativos, eu vou endereçar ao meu companheiro, Geraldo Santa Catharina.

No ambiente competitivo, eu acho que o que está sendo publicado a respeito do nosso congênere Guerra é uma questão interna desta empresa que, pelo que eu deduzi na imprensa, está buscando uma alternativa de diminuir sua alavancagem, melhorar sua capitalização e se preparar melhor para o seu mercado futuro.

Eu acho que isso é absolutamente normal. Certamente, isso que a Guerra está tentando fazer outras empresas também tentam fazer, melhorando portanto suas condições de atuação no mercado. Acho que não se altera fundamentalmente o ambiente competitivo. O nós sabemos do processo Guerra é isso que vocês também sabem, é o que está na imprensa; é um assunto interno desta empresa, e eu acho que não nos cabe tecer nenhum comentário específico, a não ser dizer que no ambiente competitivo isso é normal dentro do processo.

A questão de informalidade, eu acho que nosso mercado de autopeças tem que ser olhado por três ângulos. Primeiro, as exportações: elas seguem o seu curso normal, e evidentemente nas exportações nós não vemos nada que possa ser referido como competição desleal provocada por informalidade.

No que diz respeito ao segundo pé do tripé do autopeças, que é o mercado de montadoras, obviamente a informalidade não faz parte deste mercado, e ali também não identificamos nada a registrar com relação à informalidade.

No que diz respeito ao mercado de reposição, aí sim nós temos uma série muito grande de congêneres, de concorrentes de toda ordem, pequenos, médios, brasileiros, estrangeiros que aqui vêm vender os seus produtos; e o mercado de reposição evidentemente é um mercado bem particular, no qual frequentemente nós temos muito claros indicadores de práticas de concorrência desleal, se assim eu posso dizer, alimentados pelo processo da informalidade.

Mas essa é uma realidade desse mercado, e a gente precisa na vida se habituar a conviver com a realidade do jeito que ela é, e não frequentemente do jeito que a gente gostaria que ela fosse. Isso é uma característica, e nós temos que desenvolver maneiras e instrumentos de conviver com isso.

Acho que fazemos isso de forma permanente, e o mercado de reposição no todo dos negócios das Empresas Randon representa qualquer coisa da ordem de US\$150 milhões, ou R\$250 milhões por ano, algo como 10% das nossas receitas brutas, e essa participação vem sendo mantida.

Quanto a estoques e ativos, eu passaria para o Geraldo Santa Catharina.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia. Talvez eu não tenha ouvido toda a pergunta em função de uma dificuldade com a linha, mas em relação a níveis de estoque consolidados, o grande impacto que nós temos mês a mês e trimestralmente se refere à nossa velocidade em entregar os produtos, prontos ou não. Esse é o principal fator que acaba impactando em variações, às vezes significativas, de um período para outro.

No que tange a matérias-primas, é um trabalho permanente para que se reduza a necessidade de estoques de materiais, evidentemente, para não comprometer capital de giro.

Algumas peculiaridades ocorrem, como nesse último quadrimestre, onde fatores como a greve dos auditores fiscais nos impõe alguma dificuldade de importações e nos obriga a buscar fontes alternativas aqui no Brasil, de matérias-primas. Então há uma providência antecipada de alguns estoques específicos de matérias primas, mas o trabalho permanente é de redução da necessidade de matérias-primas (INAUDIVEL) só que em processo, esse é o nosso trabalho permanente.

E eu falei do impacto dos equipamentos prontos dado que normalmente temos aproximadamente um mês de produtos prontos, mais objetivamente, semi-reboques, esperando que o proprietário do caminhão, o distribuidor venha buscar o equipamento. Então, na medida em que nós temos velocidade para entregar esse equipamento, acaba dando uma baixa mais rápida ou mais demorada do balanço, inclusive aumentando estoque.

Não acredito sinceramente, acompanhando há mais de 10, 15 anos os nossos (INAUDIVEL) de capital de giro e de estoques, que haja mudanças significativas de um ano para outro; geralmente são ocasionais. Essa é a impressão que nós temos. Mas em momentos específicos, evidentemente ocorrem algumas variações. É mais ou menos esse o nosso entendimento do processo.

Alissa Prince:

Está ótimo. Obrigada.

Fábio Guimarães, Rio Bravo:

Bom dia. Ainda nesse ponto das margens, eu só queria entender: a margem hoje está crescendo bastante em função do aumento de volume. Você tem diluição de custo fixo etc. Eu queria saber se, além disso, existe uma postura mais ativa da Empresa na busca de eficiência, redução de custos, e se tem alguma coisa em andamento atualmente nesse sentido.

Geraldo Santa Catharina:

Perdão, você pode repetir a pergunta, por favor?

Fábio Guimarães:

Na parte de expansão de margens, as empresa tem mostrado números bem positivos. Você tem um efeito muito bom disso nesse período agora de crescimento, em que você tem diluição de custos fixos etc., e acaba dando esse incremento na margem. Eu queria saber se, além disso, tem uma postura ativa da Empresa na busca de eficiência, redução de custos, e se tem algum programa em andamento atualmente, alguma coisa em que a gente pode ver resultado no médio e curto prazo.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia. Nós nos referimos na pergunta anterior, sobre margens, existe um intervalo de margens que é considerado normal dentro do nosso tipo de atividade e do nosso portfólio de produtos o qual não está mudando. Ele permanece o mesmo, evidentemente com incremento de volume e de mercados.

O nosso trabalho é intenso, e é um objetivo permanente a busca de margens, não só via aumento de preços, que também é um comportamento normal, reposição de aumento de insumos. Mas os investimentos todos que nós realizamos nas plantas têm esse intuito, que é aumentar nossa competitividade, aumentar nossa eficiência de fábrica, e todos indicadores fabris estão mostrando que nós temos tido sucesso nos últimos anos.

Evidentemente, esse ano houve um salto, praticamente no último trimestre, na nossa capacidade na principal planta; a gente se referiu a 105 unidades físicas de capacidade. Ela, na metade do ano passado ficava por volta de 85 unidades, 90 unidades. Então, alguns investimentos estão propiciando que haja um salto um pouco mais rápido.

Evidentemente nós não crescemos os custos fixos na mesma proporção, isso pode ser observado em todos os custos fixos administrativos e comerciais, e também nos custos de *overhedge*, ligados à fábrica.

Então, eu acho que sim, a resposta é que esse é um programa intenso, ele está atrelado à eficiência fabril, atrelado a volume, que tem tido sido crescente, e sobretudo à manutenção dos investimentos que busquem essa eficiência e qualidade dos produtos. É um programa permanente.

Fábio Guimarães:

OK. Obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Astor para últimas considerações. Sr. Astor, prossiga com suas últimas considerações.

Astor Milton Schmidt:

Eu acho que tivemos uma excelente oportunidade de novo contato, como fazemos periodicamente. A oportunidade nos permitiu comentar detalhadamente o que ocorreu no 1T08. Nós estamos muito felizes com o público que ativamente participou desta teleconferência, o nosso *back up* informa que nós superamos a marca de 70 pessoas, eu acho que isso é realmente muito bom, estamos muito felizes.

E agradecemos o privilégio de vossa atenção e de vossa companhia. E até a próxima, quando certamente falaremos sobre o 2T08, se Deus quiser. Muito obrigado, e até a próxima.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T08 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."