

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T08. Está presente o Sr. Astor Milton Schmitt, Diretor Corporativo e de Relações com Investidores.

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 teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

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

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:

Muito obrigado. Bom dia, senhoras e senhores. Eu gostaria de dizer que aqui estamos novamente nesta nossa teleconferência de hoje, com o objetivo de tecer algumas considerações sobre o 2T08 e cumulativamente, também, os números correspondentes ao fechamento do 1S08.

Permitam-me, antes de entrar no assunto propriamente dito, dizer que, de nossa parte, estamos também acompanhados pelo Hemerson Fernando de Souza, nosso Executivo de Relações Industriais, que talvez por um pequeno lapso de comunicação nosso protocolo inicial não registrou. O Hemerson nos acompanha e certamente terá parte ativa nesta nossa apresentação.

Indo direto ao tema, eu diria que fechamos esse 1S08 de uma forma altamente satisfatória em nossa avaliação, resultado certamente deste momento virtuoso por que passa o nosso País, que passa a cadeia automotiva, especialmente nos negócios relacionados com veículos comerciais e de transporte; como também, e por conseqüência, a performance das empresas Randon no semestre.

Como destaques desse semestre, conforme vocês podem ver na lâmina quatro, nós tivemos uma receita bruta total da ordem de R\$2,2 bilhões, com um crescimento, portanto, de 25% no 1S08 comparativamente ao 1S07. A receita líquida, a seu turno, alcançou R\$1,45 bilhão, um crescimento da ordem de 22%, portanto bastante alinhado.

As exportações somaram R\$138 milhões, crescimento de 37% em relação ao 1S07, e conquanto já no 1S08 temos sentido crescente pressão inflacionária na cadeia de suprimentos, parece claro que a Empresa conseguiu lidar de forma bastante positiva e satisfatória que, mesmo sob esta pressão, se verificou fortemente na área de energia, na área petroquímica, de mão-de-obra etc., nós conseguimos não só manter como melhorar sensivelmente nossas margens bruta e EBITDA. Em vias de conseqüência, o lucro líquido do semestre alcançou R\$121 milhões, crescimento de 42,6% e 45,8% em relação ao trimestre anterior e ao semestre anterior.

Os investimentos seguem seu curso, registraram R\$98,5 milhões no 1S, portanto dentro do cronograma e da expectativa da Empresa e, quando mais tarde falarmos em investimentos, vou detalhar mais um pouco. E também, apesar da volatilidade do mercado no 1S08, nós registramos também um crescente volume diário negociado de papéis Randon, indo portanto em linha com esse processo, que eu chamaria de melhora contínua da nossa liquidez.

O mercado, se olhado assim de forma muito ampla – isso mostramos na lâmina cinco –, nós certamente temos que nos dar conta, e eu chamo atenção que nossa economia se mantém crescendo, se mantém crescente. O ritmo de produção na cadeia automotiva segue aquecido e mês após mês vem batendo recordes, representando portanto um bom momento. Particularmente, segundo dados da Anfavea, a produção de caminhões alcançou quase 80.000 unidades no 1S, um expressivo crescimento de 27% em relação ao 1S07.

Evidentemente, este comportamento da cadeia afeta e interage diretamente com o segmento de reboques e semi-reboques, como também com o segmento de autopeças e sistemas automotivos. Também, de parte dos órgãos especializados, no que diz respeito a agronegócio, fala-se em novo recorde de safra, chegando a 142 milhões de toneladas para a safra 2007/2008, um crescimento físico, portanto, de 8,1%, o que é muito importante.

Sem dúvida nenhuma, também, como sempre na vida, ao lado das oportunidades também se alinham alguns desafios, e certamente este processo de crescente pressão inflacionária, conseqüente dos ajustes de preços para cima, das commodities, que estamos vivenciando no último ano ou dois, estamos vendo preços crescentes de petróleo, preços crescentes de energia, preços crescentes de insumos siderúrgicos, como por exemplo minérios, coque metalúrgico, preços crescentes na área de commodities agrícolas e por aí vai.

É óbvio que esses preços crescentes progressivamente canalizarão e andarão ao longo de todas essas cadeias produtivas, e nós já estamos, desde o final de 2007, sentindo progressivamente forte pressão por ajuste de custos e preços na cadeia de suprimentos. Já houve aumentos significativos em alguns insumos, como por exemplo mão-de-obra por acordo coletivo; produtos siderúrgicos, aços planos, aços longos, fundidos, forjados; produtos da cadeia petroquímica, como por exemplo fibras de vidro, resinas, borrachas, e por aí vai. Então, este processo de crescente pressão inflacionária também é importante na visão do mercado o seu registro.

Na lâmina seis nós mostramos para vocês alguns números físicos de vendas, no 2T08 como também no acumulado do 1S. E aí vemos que houve crescimento bastante interessante nas vendas de implementos, cresceram 19,6% no semestre. Também o crescimento dos negócios na Argentina, bastante importante, refletindo o processo de

crescimento acelerado daquela economia, a despeito de todos os problemas com ruralistas e coisas do gênero.

A grande verdade é que a economia argentina segue crescendo a uma taxa mais elevada do que a brasileira mesmo, e nossos negócios refletem esse crescimento.

A área de veículos especiais, sobretudo caminhões fora de estrada, retroescavadeiras e máquinas florestais, mostrou um impressionante crescimento de 34%. E aí certamente também está refletido um pouco dos efeitos da retomada de investimentos priorizados pelo nosso assim chamado PAC – Programa de Aceleração de Crescimento.

Em seqüência, vocês podem ver também que na área de autopeças e sistemas, a produção de freios, de aparelhos de levantamento, quintas rodas, extremidades de eixos, cubos e tambores, suspensões, todos na balada da cadeia sem grades dessincronias.

Na lâmina sete, vocês podem ver também que os dois grandes segmentos de negócios das empresas Randon, veículos de transporte representados por reboque, semi-reboques e veículos especiais do tipo fora de estrada, bem como vagões ferroviários, representam 48% das nossas operações; a parte de autopeças e sistemas, 49%. Portanto, em termos práticos, podemos dizer, como vínhamos dizendo há longa data, que nossos dois grandes segmentos foco de negócio representam, cada um, cerca da metade da nossa atividade.

Quanto aos resultados operacionais, nas lâminas que se seguem, a começar pela oito, nós mostramos alguns números e também o desempenho. As exportações, como já havíamos dito, seguem positivamente crescentes e, no 1S08, cresceram 37% em relação ao 1S07, o que mostra que há continuidade no processo de aceleração de crescimento da nossa inserção internacional.

Isto está em linha com os objetivos da Companhia, que tem afirmado e reafirmado sua disposição de crescer no mundo, independente da conjuntura momentânea do câmbio ou coisa que o valha.

O que há que se registrar no desempenho de exportações é que mudamos um pouco a sua distribuição geográfica em função, evidentemente, do momento conjuntural vivido nas diferentes regiões. Assim, por exemplo, os negócios na América do Norte sofreram um forte recuo em função, sobretudo, do desaquecimento da economia norte-americana; os negócios no continente europeu se mostram rigorosamente estáveis. Em compensação, os negócios no continente sul-americano e no continente africano mostram invejável vitalidade e crescimento de tal forma que, a despeito, repito, das dificuldades, sobretudo na América do Norte, os negócios na África e na América Latina seguem muito ativos e compensando com folga as dificuldades pontuais conjunturais na América do Norte.

A previsão para o ano é que esta balada continue, e nossas exportações deverão certamente atingir a nossa estimativa de alcançar algo como US\$270 milhões em exportações em 2008.

Quanto à receita bruta total e a receita líquida consolidada, refletida nas páginas nove e dez, estamos aí detalhando um pouco os números e seu histórico. Mas o que é

importante salientar é que a taxa de crescimento de 22%, 23% ao ano está sendo mantida, e muito provavelmente assim deverá continuar em um futuro visível.

Nas lâminas 11, 12 e 13, nós temos aí a performance histórica e atual das nossas margens, quer sejam margens brutas, de EBITDA, quer sejam margens líquidas. Eu acho que estas três lâminas mostram um crescimento físico de 23% na margem bruta comparado semestre a semestre, e também um crescimento interessante na qualidade das nossas margens brutas.

Encerramos 2007 com 26,5% de margem bruta consolidada e estamos encerrando o 1S08 com 27,2%, número que achamos bastante relevante se considerarmos que ele se realizou em um ambiente de forte retomada da pressão inflacionária na cadeia de suprimentos. E mostra, também, que as empresas Randon, respondendo à nossa expectativa de forma positiva, através da sua boa e focada gestão conseguiram ampliar nossas margens em um ambiente de crescente pressão inflacionária. Eu acho que isso é absolutamente relevante.

O mesmo comentário se aplica para a margem EBITDA, que cresceu de 15,4% para 16,7%, se comparados o ano de 2007 ao 1S08, melhorando, portanto, sua qualidade.

E no lucro líquido consolidado, demonstrado na lâmina 13, nós chegamos a um expressivo resultado de R\$121 milhões, representando 8,4% das vendas líquidas contra 6,9% no ano passado. Sem dúvida isto é resultado da boa gestão, de custos crescentes que foram neutralizados por ganhos crescentes de eficiência, por crescente substituição de insumos nacionais por importados, visando redução de custos, por ganhos de economia de escala, produzindo mais com os mesmos meios, e também com alguns processos de reajuste de preço e hedge financeiro, sobretudo na área de comércio exterior.

No seu conjunto, estas medidas permitiram não só manter crescentes nossas margens líquidas em valor absoluto, como também ampliá-las qualitativamente.

Retorno sobre patrimônio, mostrado na página 14, mostra um retorno em 2007 de 33%, portanto em níveis continuamente bastante aceitáveis. Os investimentos, cujos números estão refletidos na lâmina 15, como eu já disse, seguem seu ritmo, seguem ocorrendo normalmente; e, na balada que vamos, eu imagino que a estimativa de R\$250 milhões para o ano de 2008 é perfeitamente factível. E dentre os vários investimentos de expansão, de modernização, de reposição de ativos e integração na cadeia de suprimentos, eu gostaria de lhes dizer que aqueles mais relevantes estão tendo curso normal e absolutamente dentro do cronograma quanto à sua implantação.

E queria registrar que, dentro desta perspectiva, certamente nossa unidade montadora de implementos rodoviários, reboques, semi-reboques, vagões ferroviários, deverá seguramente chegar ao final deste ano com uma capacidade instalada de 120 unidades por dia. Nossa instalação, pintura e (inaudível), certamente uma das instalações mais completas, abrangentes e modernas, globalmente falando; em termos de processo de pintura, deverá estar também concluída no final deste ano, no 1T09 o mais tardar.

O projeto da Castertech, nossa nova fundição, também segue seu curso. Possivelmente, a sua primeira fusão ainda possa ocorrer no final de 2008, início de 2009. Pela Fras Le, nossa principal coligada e controlada, a implantação do seu

campo de provas também segue seu curso normal, e muito provavelmente em meados de 2009 já estaremos executando todos os tipos de testes, avaliações e homologações de cunho tecnológico, de engenharia de aplicação e de inovação, plenamente implantados. Então, o que queremos dizer é que sim, os investimentos seguem seu curso, sem absolutamente nenhuma alteração.

Na lâmina 16 mostramos nossos resultados financeiros, onde vemos um endividamento líquido continuamente em níveis altamente conservadores, como convém a uma empresa saudável e conservadora em um ambiente de custos de capital de terceiros bastante elevado pelas crescentes taxas de juros que praticamos em nosso país.

Na lâmina 17, mostramos um pouco da performance dos nossos papéis na Bovespa, a cotação histórica da RAPT4 e também um pouco da liquidez diária. E certamente aí temos um fato bastante relevante, onde mesmo em um mercado um tanto quanto volátil nos últimos seis ou oito meses, registramos números crescentes de volumes negociados diariamente, portanto, crescente qualidade na liquidez dos papéis Randon, que é certamente um dos grandes objetivos da Companhia.

Para finalizar, no que diz respeito às perspectivas de curto prazo, nós vemos a economia brasileira continuamente crescente ao longo de 2008. Talvez em 2009 ou 2010 vivenciemos uma pequena reacomodação, mas nada que preocupe. Eu acho que a Companhia tem a convicção de que conquanto a taxa de crescimento brasileira possa arrefecer um pouco seu ritmo, ela segue em um futuro visível bastante positivo. Contribui para isso certamente o bom continuado desempenho do setor primário, aí contemplando o agronegócio, o setor mineral, o setor madeireiro e de celulose, o setor de bioenergia, sobretudo cana-de-açúcar e álcool, e por aí vai.

Também vemos crescente atividade no setor de serviços, sobretudo pela ativação de investimentos fundamentais representados pelo PAC. A área de consumo e de movimentação de bens manufaturados certamente poderá apresentar algum processo de reacomodação como resultado desta clara estratégia de progressivo aperto monetário que o nosso Banco Central está induzindo. Já vemos aí taxas de juros crescentes, já vemos alguma restrição adicional de ser atividade no crédito. A FINAME, por exemplo, recentemente reduziu sua participação no financiamento de bens de capital, de 100% para 80%.

São sinais bem claros de que estamos caminhando na direção de algum aperto monetário visando evidentemente, por um lado, conter um pouco o consumo e, por via de consequência também, controlar essa progressiva pressão inflacionária.

Mas, repito, conquanto isto seja real, como Empresa, confiamos que nossa competência gestão continue reunindo meios para bem lidar com isto no futuro, assim como já o fez de forma sobejamente evidente no 1S08, e também o Brasil deve continuar crescendo.

Sem dúvida nenhuma também, vemos contínua expansão da participação no mercado brasileiro e, sobretudo, global, baseado evidentemente em permanentes investimentos que devotamos aos temas da inovação, da modernização, da integração da cadeia de suprimentos, buscando sempre maior competitividade.

No sentido mais amplo a perspectiva de desempenho e crescimento do mercado brasileiro de veículos comerciais, tais como ônibus, caminhões e semi-reboques,

vemos isso em um sentido muito positivo, já que no curto prazo acumulamos carteira de pedidos muito interessante, em número bastante expressivo por um lado, e por outro, em um horizonte de médio prazo estamos assistindo renovadas informações relativas a planos que levarão o Brasil, em um horizonte nos próximos cinco anos, a um novo patamar de capacidade e de escala na cadeia automotiva. Porque como todos vocês sabem, ou certamente já ouviram, fala-se muito em irmos da capacidade atual de 3,5 milhões de veículos por ano para algo como 5 milhões de unidades por volta de 2013.

Sem dúvida nenhuma, esse processo de expansão de capacidade e esses investimentos que toda cadeia automotiva progressivamente realiza são uma perspectiva extremadamente importante na visão de futuro mais longo dos nossos negócios.

Então, com tudo isso, nós queremos, para finalizar, dizer às senhoras e aos senhores que sim, o momento é virtuoso, também que sim, o momento exige bastante atenção, sobretudo na gestão deste processo de pressão inflacionária, mas, que também sim, a atividade de mercado brasileiro e nos principais mercados com os quais nós temos relações de negócios, sobretudo no mundo emergente, representado pelos países do continente latino americano e africano, as coisas estão se desenvolvendo bastante bem e com perspectivas bastante animadoras.

Então, neste momento nós encerramos com uma mensagem de sensação de metas atingidas, de objetivos cumpridos, e Oxalá, permita Deus que a gente continue assim fazendo e, portanto, entregando, para satisfação de todos os nossos *stakeholders*, atividades e resultados altamente compensadores para o bem comum.

Eu agradeço vossa atenção até este momento, e evidentemente, juntamente com o nosso companheiro Hemerson, vamos nos colocar a disposição para eventuais perguntas e esclarecimentos. Muito obrigado mais uma vez.

Vinicius Canheu, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado a todos, pela apresentação e pelo *conference call*. Na verdade, tenho duas perguntas. A primeira é em relação à utilização de capacidade. Eu queria ter uma idéia, não só para a parte de implementos, mas para o negócio de autopeças também, de a que nível de utilização de capacidade a Empresa está operando hoje.

E a minha segunda pergunta é em relação ao plano de investimentos da Companhia. Como a Empresa já está chegando ao final do seu plano de investimentos do último ciclo, eu queria saber o que a gente pode esperar para os próximos anos, ter uma idéia de o que pode ser o investimento já para 2009 e saber se a Empresa pretende fazer mais alguma coisa no sentido dessa aquisição que a Frax Le fez nos Estados Unidos, comprar algum ativo no exterior, buscar uma internacionalização um pouco maior. Eu queria saber se isso está nos planos da Randon. Obrigado.

Astor Milton Schmidt:

Obrigado pelas perguntas. A conexão não estava muito boa. Se eu entendi bem, a sua primeira pergunta foi sobre a capacidade na área de implementos e de autopeças, confere?

Vinicius Canheu:

Confere.

Astor Milton Schmidt:

A segunda foi sobre a continuidade dos planos de investimento ao longo de 2009?

Vinicius Canheu:

Exatamente.

Astor Milton Schmidt:

OK. Desculpe, porque eu realmente não peguei muito bem, a conexão não estava boa. Quanto à capacidade, eu acho que capacidade industrial, no caso do nosso negócio, nós temos tido o cuidado ao longo dos anos, isso já é histórico, de ter sempre um processo de expansão e manutenção da capacidade dentro das exigências do mercado. E este processo tem dois grandes vetores: a nossa capacidade interna, a capacidade das empresas Randon, seja nas suas unidades de autopeças e sistemas, seja nas suas unidades de montagem. Esse é um processo que é do nosso controle direto, e nós procuramos de forma homogênea, constante e persistente adequar às necessidades de mercado.

Presentemente, por exemplo, nos operamos na área de reboques e semi-reboques com um nível de produção da ordem de 100 a 105 unidades por dia, e temos como expectativa chegar até o final de 2008 com uma capacidade instalada da ordem de 120 unidades por dia, o que é bastante saudável para o nível atual de demanda. Isso proporcionalmente se aplica também para as unidades de autopeças.

O segundo grande vetor na questão da capacidade é harmonizar também toda a cadeia de suprimentos, porque precisamos nos dar conta de que toda a cadeia precisa estar alinhada com capacidade. Se eu, por exemplo, tenho um irrelevante fabricante de rebites ou parafusos, que não tem capacidade para atender a minha demanda, eu não vou realizar a minha produção, mesmo tendo 200 unidades por dia de capacidade instalada.

Então, o segundo vetor, e esse é um desafio permanente, é harmonizarmos a nossa capacidade de produção com uma capacidade da cadeia. Felizmente, isso tem ocorrido de forma bastante feliz até aqui, e nós não prevemos nada, nenhum ponto de estrangulamento importante ou relevante no futuro visível. Portanto, as coisas seguem seu curso.

Quanto a planos de investimento, nós temos, como eu já frisei, números anunciados para 2008. Evidentemente, não temos ainda o nosso plano de negócios de 2009 montado. O que eu posso lhes dizer é que, certamente, aquele plano plurianual de investimentos, que nós anunciamos lá atrás, em 2005, no qual nós prevíamos, naquela época, uma expansão de capacidade que, se medida por números de receita, faria nossa receita evoluir no período 2005-2009 de um nível de R\$2,3 bilhões de receita bruta total anual para R\$4,5 bilhões em 2009.

Isso está se realizando com absoluta normalidade, já que esperamos neste ano de 2008 chegar a uma receita bruta total de R\$4,2 bilhões, portanto, rigorosamente dentro do plano, até um pouco à frente.

Os investimentos correspondentes àquela época estimados, de R\$800 milhões no quinquênio também estão sendo realizados progressivamente e deverão ser completados em 2009.

Evidente que as coisas não deverão se deter por aí, e neste momento a Companhia trabalha ativamente em um processo de planejamento para o quinquênio subsequente, muito provavelmente 2010 a 2014, e este plano, certamente em algum momento, lá por 2009, será consolidado. No momento, não temos absolutamente nada para declinar a respeito dele, como números ou coisa que o valha, ou como projetos, mas o que se pode dizer é que sim, estamos trabalhando nessa direção e isso é uma prática absolutamente normal e rotineira em nossa metodologia de planejamento estratégico de curto, médio e longo prazo.

Vinicius Canheu:

Obrigado. Só mais uma coisa. O que eu comentei também foi sobre a Fras Le, que fez essa aquisição no exterior agora; não sei se você pode comentar se para os próximos anos podemos esperar a Randon seguindo um caminho maior de internacionalização do que ela fez nos últimos anos, ou não, ela vai continuar bastante focada mais em mercado brasileiro, mercado doméstico do que em mercado internacional?

Astor Milton Schmidt:

Eu acho que se nós olharmos a retrospectiva e a história da Randon, precisamos convir que somos e continuaremos sendo, por um futuro visível, uma empresa predominantemente devotada ao mercado interno. O mercado interno representa hoje 80% ou mais da nossa atividade, e o mercado externo representa algo como 20% aproximadamente.

Somente esta evidência mostra claramente que nós somos e seremos, sim, em um futuro visível uma empresa predominantemente devotada ao mercado interno, mas que, porém, cresce de forma veloz a sua participação no mercado externo e nos negócios internacionais.

Se transformamos isso em história recente e projetarmos para o futuro, eu posso lhes dizer que a Empresa, nos últimos cinco anos, por exemplo, cresceu e cresce à taxa de 23% ao ano, enquanto os negócios no exterior, exportações são o melhor indicador, crescem ao ritmo de 33% ao ano, portanto, de forma bem mais veloz.

Essa tendência certamente deverá continuar nos próximos períodos e anos, e em continuando, certamente o futuro visível permite vislumbrar que, conquanto até agora os investimentos mais relevantes tenham sido feitos na expansão, na modernização das bases de produção no Brasil, eu não tenho nenhuma dúvida de que há uma clara evidência de que investimentos futuros deverão, sim, continuar contemplando a nossa expansão dentro do Brasil e partir do Brasil, mas contemplarão também, certamente, processos de investimento direto em algumas regiões estratégicas no exterior.

A recente aquisição dos ativos da Haldex Friction pela Fras Le, lá em Prattville, no Alabama, nos Estados Unidos, bem como a recente iniciativa da Fras Le, de instalar

uma unidade de materiais de fricção em Pinghu, na China, são evidências concretas deste novo tempo.

Vinicius Canheu:

OK. Obrigado.

Daniel Gewehr, Santander:

Bom dia a todos. Na realidade, eu teria duas perguntas. A primeira seria em relação ao *guidance*. Vocês revisaram o *guidance* de receita líquida em julho para cima, para o ano de 2008, de R\$2,8 bilhões para R\$3 bilhões. Eu queria saber se isso é reflexo do aumento do custo do aço, desse repasse de aumento de custo do aço, ou isso também é aumento de volume, por exemplo, de implementos? Se tiver como dar um número de implemento que vocês esperam ver este ano, e também comentar qual é o número de *backlog*, de carteira de pedidos de implementos que vocês têm.

A segunda pergunta seria em relação à margem: a margem bruta do 2T cresceu em relação à do 1T, mas a margem EBITDA caiu. Eu queria saber se isso é algum reflexo dessas outras despesas operacionais, e se essas outras despesas operacionais têm algo de não-recorrente no número.

Astor Milton Schmidt:

Daniel, eu vou tentar responder a primeira parte da sua pergunta e vou passar para o Hemerson a segunda.

Primeiro, o *guidance* de 2008 realmente aponta uma revisão na receita bruta total e na receita líquida consolidada, de R\$4 bilhões para R\$4,2 bilhões e de R\$2,1 bilhões para R\$3 bilhões. Aí sim, Daniel, tem algum discreto conteúdo de ajuste de alguns preços, mas, repito, de forma extremamente discreta, e que acoplada aos ganhos de economia de escala, à substituição de alguns insumos nacionais por importados, estimulados pela própria situação cambial, permitirão – essa é a nossa expectativa – no mínimo a manutenção das nossas margens bruta, EBITDA e líquida históricas.

Tem também um vetor de aumento de vendas. Eu recordaria que, quando apontávamos o primeiro *guidance*, no final de 2007, início de 2008, no que diz respeito a reboques e semi-reboques, apontávamos uma perspectiva de 22.000 a 23.000 unidades no ano de 2008, e isso foi revisado para cima, hoje esperamos algo como 25.000 unidades. Portanto, sim, tem também algo relacionado com o aumento de produção física.

Quanto à carteira de pedidos, ao *backlog*, se olharmos os seus números, eles estão bastante interessantes, representando de quatro a cinco meses de produção. É um indicador, sem dúvida nenhuma, muito importante, Daniel, mas ele precisa ser tomado em sua adequada dimensão, porque eu sempre costumo dizer que o contrato de venda, que nós comumente chamamos de pedido, é o contrato mais unilateral que existe; ele só funciona para um lado.

Então, a gente tem que ter um pouco de cuidado ao avaliar isso. A carteira de pedidos é um indicador bom, importante, é um indicador de humor do mercado, mas não pode ser um indicador tomado lato sensu em seu valor total e absoluto, porque sempre corre-se o risco de alguma dissidência.

Dito isso, eu passo algum comentário de margem bruta e líquida para o Hemerson.

Hemerson Fernando de Souza:

Olá Daniel, bom dia, bom dia a todos. Falando um pouco, Daniel, sobre as margens do trimestre e também sobre as margens acumuladas do semestre, (inaudível), nós tivemos um ganho de margem na parte de margem bruta, e isso reflete nossa capacidade de conseguir repassar os custos, e também trabalhar bastante ativos nessa questão de pressão inflacionária.

Quando nós falamos em margem EBITDA, ela ficou muito próxima ao que foi no 1S08, e aí nós temos uma explicação: efetivamente, no 2T08 pagamos participação de resultados aos funcionários, o que é parte da nossa política de remuneração, e isso obviamente impactou um pouco o crescimento da margem EBITDA e dos valores também.

Também pagamos alguns honorários. Você pode ver que tivemos receitas operacionais e alguns ganhos de causas, e evidentemente também temos que pagar os honorários para quem nos auxiliou nesses processos.

Mas a maior parte dessa conta é relativa à participação de resultados com os funcionários.

Daniel Gewehr:

OK. Obrigado.

Cristiane Fenstersei, Geração Futuro:

Bom dia a todos, parabéns pelos excelentes resultados. Parte das minhas perguntas já foi respondida, mas eu queria voltar mais para o ano de 2009. Primeiramente, a gente pode ver uma demanda um pouco mais moderada, já que o crescimento foi muito elevado este ano, porém, vários fatores apontam para um crescimento ainda grande, como a safra revisada para cima, outros fatores, como construção civil, TJLP mantida. Então, eu queria saber a opinião de vocês, se a gente pode esperar 2009 também muito forte, com crescimento acima do inicialmente previsto, como aconteceu com 2008.

E também, se vocês puderem dar algum *guidance* do banco, que foi aprovado; e a gente pode esperar qual efeito nos resultados dos próximos trimestres, quais os volumes de repasse que vocês estão esperando, como vai funcionar?

Astor Milton Schmidt:

Obrigado pela sua pergunta, Cristiane. Quanto ao crescimento de 2009, repito, nós não temos ainda o nosso plano de negócios para 2009 elaborado. É cedo, isso só vai ocorrer no final deste ano.

Mas, colocando a nossa percepção na mesa, 2009, há uma unanimidade entre analistas e editorialistas de economia que, certamente como consequência da contenção deste processo de pressão inflacionária, a economia não crescerá em 2009 ao mesmo ritmo de 2008, porém continuará crescendo de forma bastante satisfatória.

Nós também acreditamos nisso. Trazendo isso para dentro dos nossos negócios, nossa percepção indica que, muito provavelmente, em 2009 nós vamos vivenciar alguns fatos um pouco diferentes daqueles de 2008, como consequência desse processo.

Em primeiro lugar, sob a perspectiva do mercado interno brasileiro, que leva 80% de tudo aquilo que nós fazemos, vemos um continuado crescimento, agressivo, ativo no setor primário. O setor primário, a menos que alguma condição climática hoje imprevisível influencie a expectativa de produção, sobretudo no lado do agronegócio, deverá continuar indo bem.

O setor mineral segue contando com demanda aquecida; o setor de bioenergia também; no setor madeireiro e de celulose, investimentos altamente expressivos são mantidos; no agronegócio parece que tudo vai bem também, e repito, a menos que haja alguma contingência climática, o setor primário para 2009 mostra continuado crescimento ativo.

O setor de serviços, que contempla a corrente da comércio internacional e a movimentação de bens de comércio internacional, importação e exportação, bem como negócios na área da construção e dos serviços públicos, mostra, independente do comportamento da economia em 2009, perspectivas de crescimento bastante boas, sobretudo impulsionadas pelas medidas do PAC, cujos efeitos a gente progressivamente sente, sobretudo no setor da construção pesada.

Quanto ao setor industrial e de manufaturados, que representa cerca de 20% dos 80% dos nossos negócios, aí sim estamos vendo, pelas taxas de juros crescentes, pela maior seletividade no crédito, certamente um pequeno amortecimento de demanda, mas que imaginamos que seja compensado pelos outros setores.

No front externo, que leva cerca de 20% da nossa produção, nós vemos o mercado norte-americano continuamente estável. Acho que esse desaquecimento que já se verificou no mercado norte-americano não se agravará além do limite que já foi, mas também não tem nada para pensar que melhore significativamente. As coisas lá estão e continuarão meio devagar, falando um português claro.

O mercado da comunidade européia mostra alguns sinais de que está estável este ano, e eu acho que em 2009 desaquece um pouco, porque as notícias que vem de Espanha, Itália, França, Alemanha e Inglaterra não são nem um pouco animadoras.

Porém, em contrapartida, o mundo emergente, e sobretudo o continente latino americano e o continente africano continuam ostentando perspectivas altamente brilhantes e de forte expansão.

Então, certamente, em se mantendo esse cenário, eu imagino que as exportações em 2009 também sigam a tendência registrada nos últimos anos. Então, Cristiane, é mais ou menos por aí que enxergamos o cenário, e certamente, quando chegar a época de montar o plano de negócios 2009, isso vai ocorrer mais para o final do ano, essas variáveis terão que ser levadas em conta de forma muito focada e seriamente.

Quanto ao Banco Randon, tivemos na semana passada – ou no princípio desta, não lembro bem – um fato novo, que foi um despacho favorável do Conselho Monetário Nacional no sentido de recomendar decreto presidencial em nome dos interesses

nacionais, para que instituições como o futuro Banco Randon e outras tenham possibilidade de participação estrangeira no seu capital, até o limite de 49%.

Este é um fato que está no curso de um processo de autorização de instalação de um banco multiplicativo, que já havia sido anunciado no final de 2007; e no curso dos acontecimentos, nós imaginamos que nos próximos meses possamos ter eventualmente a autorização competente do Banco Central para instalação dessa instituição financeira.

E se isto ocorrer, dentro de uma expectativa normal, nós imaginamos que essa instituição financeira possa entrar em funcionamento em algum momento no 1S09. Está é, Nacional, e a por enquanto, uma mera expectativa, já que o processo tramita, como eu disse, lá em Brasília, por um lado no Executivo, visando um decreto presidencial por consequência da proposta do Conselho Monetário competente autorização do Banco Central pelo outro, que está sendo aguardada.

Cristiane Fenstersei:

Está certo. Muito obrigada pelas respostas.

Antônio Bezerra, Ativa Corretora:

Bom dia. Parabéns pelos resultados, vieram bons. Hemerson, eu queria entender um pouco mais esse aumento das despesas operacionais. Porque eu estava vendo o seguinte: se vocês pegar *quarter on quarter* em 2007, no 2T07 essas despesas caíram em relação à ROL, a receita operacional líquida. E a gente não vê acontecendo isso neste ano, e você falou que é porque normalmente no 2T se paga a participação.

Mas então, no 2T07 não era também para ter aumentado? Eu queria entender um pouco melhor o que causou esse aumento.

Hemerson Fernando de Souza:

Antônio, o pagamento de participação de resultados está relacionado diretamente ao lucro líquido da Empresa. Obviamente, se nós tivermos um lucro maior nesse trimestre e nesse semestre com relação ao mesmo período de 2007, nós vamos aumentar essa conta. Ela é relativamente ligada ao lucro da Companhia.

Antônio Bezerra:

OK. Obrigado.

Márcia Dutra, Solidus Corretora:

Bom dia a todos. A minha questão é em relação à inflação de custos. Eu queria saber como está a percepção da Randon para o repasse desse aumento de custos do aço, do petróleo para o preço final dos produtos para os próximos trimestres.

E queria saber também a participação do aço, dos derivados de petróleo e de outros insumos que sejam relevantes, a participação em termos percentuais no CPV. Obrigada.

Astor Milton Schmidt:

Márcia, eu vou responder a primeira parte da sua pergunta e depois passo para o Hemerson a participação de aço e outros insumos na composição de custos.

A nossa expectativa, é muito difícil dizer como vocês vão passar ou não para preços ou para quem quer que seja essa questão da pressão de custos. O que eu posso responder é o seguinte: nós temos claro que, como consequência dos aumentos de preço das commodities e dos insumos básicos, já está acontecendo e deverá continuar acontecendo uma pressão crescente por ajustes de preços na cadeia de suprimento. Portanto, pressão de aumento de custos.

A Empresa evidentemente precisa encarar essa realidade e contrapor a este processo de pressão de custos um bem focado e competente processo de ganhos de eficiência permanentes e ganhos de economia de escala, de processos de substituição de insumos, frequentemente substituindo insumos nacionais por insumos importados, de qualidade comparável e de custo menor, sobretudo (inaudível) no câmbio; e também, em alguma dimensão, onde e quando possível, (inaudível) nos preços.

Essas coisas, no seu conjunto, são refletidas pela qualidade das margens brutas e margens líquidas. E como nós já dissemos claramente, no 1S08, apesar de todas essas coisas, nós conseguimos não só manter, como crescer as nossas margens. E também, obviamente contamos que isso deverá ocorrer, se Deus quiser, ao longo do 2S08. Confiamos para isso plenamente na competência e na capacidade da nossa gestão.

Quanto à participação dos insumos principais, eu passo para o Hemerson responder.

Márcia Dutra:

OK. Obrigada.

Hemerson Fernando de Souza:

Na nossa composição do CPV, 20% dele está relacionado diretamente com aços planos e não-planos. Mas se nós enxergarmos a cadeia siderúrgica como um todo, e aí envolve componentes fundidos, forjados, enfim, elementos que têm relação direta com preço de minério, nós esticaremos essa conta para 50% do nosso custo.

A parte de químicos, e aí envolve tintas, componentes que são usados para manufatura das pastilhas e lonas da Fras-Le, material de fricção, em torno de 8% a 9%; nossa mão-de-obra está em 11% do CPV. E aí nós temos uma outra grande conta, que é em torno de 15% dele, que são os componentes. Nesses componentes, a gente pode ver claramente, o que consome a maior parte é a parte de pneus. Nós somos um fabricante de semi-reboques, e a conta de pneus é bastante extensa.

Em linhas gerais é isso. A gente pode depois detalhar mais, se você tiver interesse; estamos em contato também pelo nosso e-mail e pelo nosso site, ou por telefone, e podemos detalhar isso melhor para você.

Márcia Dutra:

OK. Muito obrigada.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Astor para últimas considerações. Sr. Astor, prossiga com suas últimas considerações.

Astor Milton Schmidt:

Eu acho que tivemos uma oportunidade de interação e comunicação mais uma vez muito importante, oportuna e preciosa. Portanto, só me resta agradecer o privilégio da nossa participação, a distinção das vossas perguntas e a vossa simpática atenção.

Muito obrigado, e até a próxima teleconferência.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T08 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

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