

Operadora:

Bom dia, sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T10 e 1S10. Estão presentes os senhores Astor Schmitt, Diretor Corporativo e de Relações com Investidores, Sr. Erino Tonon Diretor Vice-Presidente de Operações, Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro Divisão Holding, e Sr. Hemerson Fernando de Souza, Executivo 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 conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e apresentação estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.randon.com.br/ri.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta conferência, 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 futuras.

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

Astor Schmitt:

Muito obrigado. Deixem-me inicialmente dizer 'bom dia' a todas e a todos, e dizer também da nossa alegria em retornar a esta teleconferência, como fazemos habitualmente a cada 90 dias, quando do encerramento e dos nossos relatórios trimestrais regulares.

Nossa pauta de hoje será aquela convencional, em que falaremos um pouco dos destaques do período, da visão geral do mercado, dos resultados operacionais e financeiros, um pouco do que está se passando no mercado de capitais, e também sobre perspectivas, onde o ponto principal será certamente o anúncio dos novos níveis de *guidance*, resultado da habitual revisão semestral que fazemos no nosso plano de operações anual.

Começando, portanto, com a lâmina dos destaques do período, nós resumiríamos aqui seis ou sete destaques, onde cabe comentar que a receita bruta total do semestre atingiu R\$2,51 bilhões, com crescimento da ordem de 48,7% comparativamente ao mesmo período de 2009. A receita líquida do 2T atingiu o nível de R\$918 milhões, também com crescimento de 48% se comparado com o trimestre imediatamente anterior.

As exportações atingiram US\$112 milhões, com salto de 54,5% na comparação de semestre a semestre. O aumento da margem bruta foi de 23,2% para 24,9% na

comparação trimestral, e também o EBITDA, de 12,7% para 15,2% na comparação trimestral, atingindo, neste período, R\$139,56 milhões.

O lucro líquido, R\$63 milhões no trimestre, cresceu 43% relativamente ao trimestre imediatamente anterior, e os investimentos somaram R\$60 milhões. As ações PN apresentaram valorização de 1% comparativamente com o semestre anterior, e o volume médio negociado da RAPT4 no 1S foi de R\$5 milhões ao dia.

Em sequência, como visão geral do mercado, podemos dizer que os negócios da Randon continuaram vivenciando um crescimento acelerado, e hoje as energias estão concentradas em como atender da melhor maneira possível essa demanda que se recompôs de forma surpreendente.

Um indicador importante, a produção de caminhões no 1S10 somou 89.500 unidades, crescendo portanto à elevada taxa de 66% na comparação de semestre a semestre. É lícito dizer que certamente a comparação é um tanto quanto cruel, porque no 1S10 estamos em um processo franco de retomada, bem mais acelerada do que poderíamos imaginar no final do ano passado, e o 1S09, como os senhores e as senhoras hão de recordar, foi marcado por atividade fraca, decrescente e preocupante. Isso torna, obviamente, a comparação um pouco diferenciada.

Quanto à ação do Governo, sem dúvida alguma os incentivos de estímulo a vendas, materializados principalmente na área fiscal, pela redução do IPI, e na área financeira por condições especiais de financiamento com o BNDES como o agente principal, tiveram e têm influência importante, foram prorrogados e têm validade no mínimo até o final deste ano.

A cadeia de suprimentos, como é de conhecimento geral, dada a forte retomada que vivenciamos, tem alguns problemas pontuais, mas nada que afete ou comprometa de forma importante os resultados do período.

Entrando agora um pouco nos resultados operacionais, que é a lâmina seguinte que os senhores têm no site, iniciamos fazendo um comentário com relação às vendas físicas. Na comparação de semestre a semestre, os senhores hão de concluir que tivemos um crescimento notável na área de veículos rebocados, reboques e semirreboques, atingindo 10.450 unidades e um crescimento de 29%.

Na área de veículos especiais, automotores voltados à construção, mineração e serviços públicos, contabilizamos 554 unidades, com crescimento expressivo de 178%, mostrando, certamente, a vitalidade que vivenciamos no processo de retomada de investimentos, quer no âmbito municipal, quer no estadual, quer no federal, e também no segmento de infraestrutura e energia notadamente. Sem dúvida alguma, esta priorização de investimentos públicos, privados ou ambos, certamente está sendo o gerador deste bom desempenho.

Também, no segmento ferroviário, a área de vagões registrou notável segmento em sua atividade na comparação semestre a semestre, da ordem de 70%, evoluindo de 230 unidades em 2009 para 390 em 2010, aí identificando claramente que as operadoras que fazemos no Brasil, são poucas, ALL, MRS e Vale, voltaram a investir pesado, certamente em função não só dos bons resultados do agronegócio, como também da recuperação notável do segmento, sobretudo, de mineração e minérios.

Na área de autopeças e sistemas, vocês veem aí também números expressivos de crescimento, entre 60% e 80% na comparação de semestre a semestre, e isso evidentemente está sintonizado com o crescimento da produção de caminhões, que já aludimos na lâmina anterior.

Serviços financeiros, que constituem atividade meio e não atividade fim vem mantendo o seu escopo, que é o de agregar valor à nossa cadeia comercial, e o que temos de novo é, em data próxima, o início de operações do Banco Randon S.A., prevista para 1º de setembro próximo.

Passando para nossa próxima lâmina, relativamente aos resultados operacionais, vemos as vendas por segmento, e aí estampamos, evidentemente, a divisão tradicional da importância dos dois grandes segmentos-foco de negócio da Companhia: veículos e implementos, por um lado, e autopeças e sistemas pelo outro, que seguem, da forma histórica, dividindo aproximadamente meio a meio da nossa atividade cada um desses setores.

Passando agora um pouco aos números, vamos passar para vocês o comportamento das exportações, que neste semestre somaram US\$112 milhões, com expressivo crescimento de 54% em relação ao semestre correspondente do ano anterior. Como vocês todos sabem, as exportações sofreram impacto negativo da crise na comunidade europeia, no NAFTA e na América do Sul, e nessas três regiões estamos notando uma recuperação bastante importante, a exemplo do que ocorre também no Brasil, na América do Sul, um pouco menos rápida, porém positiva, na América do Norte, e os negócios se mantêm um tanto quanto lentos na comunidade econômica europeia.

Então, em resumo, quem está puxando este processo de recuperação das exportações é o continente americano, fracas na Europa e continuamente positiva na África, como, aliás, já vinha acontecendo, não é nenhuma novidade.

Na lâmina seguinte vocês veem o comportamento da nossa receita bruta total, que no período atingiu R\$2,5 bilhões, um crescimento de 48% em relação ao semestre imediatamente anterior. Isto certamente ensejará a progressiva retomada de uma taxa de crescimento anualizada média histórica, que no ano passado foi um pouco prejudicada pela recessão do final de 2008 e início de 2009.

A receita líquida consolidada segue a mesma curva de tendência, portanto é auto-explicativa, atingindo R\$1,7 bilhão no 1S10.

Adentrando um pouco os indicadores de resultados, eu gostaria desde logo pontuar que todos são positivos e crescentes, retomando rapidamente os padrões históricos. E vocês são sabedores, temos afirmado que dá forma como estão estruturadas nossas operações industriais hoje em dia, as Empresas Randon têm entre seus limites mínimos e máximos de performance uma margem bruta da ordem de 23% a 26% historicamente, uma margem EBITDA que está entre os 13% e 17%, e uma margem líquida final que oscila entre 5,5% e 7,5%.

No semestre em análise, estas margens mostraram recuperação, retornando progressivamente a patamares melhores e consistentes com nossa história recente, e isso se deveu à conjugação de dois fatores básicos: uma boa gestão e uma boa compatibilização no comportamento de custos na cadeia de suprimentos, por um lado, e de preços na cadeia de mercado pelo outro, e sobretudo, principalmente pelos óbvio

ganhos de economia de escala com a retomada da atividade, que fisicamente cresceu 30% ou 35%, e isso ensejou, evidentemente, ganhos de eficiência.

A margem bruta foi de 24,6% no semestre, atingindo R\$417 milhões, enquanto o EBITDA atingiu 15%, gerando, portanto, R\$254 milhões, um expressivo crescimento de 76,2% em relação ao semestre anterior correspondente.

O lucro líquido final, que havia encerrado o ano passado em 5,6% das vendas líquidas, cresceu para 6,1%, voltando progressivamente a um patamar melhor, e representou no semestre o valor de R\$104 milhões.

Então, em resumo, de novo, estes indicadores de resultado mostram que, como consequência de todo este processo de retomada, a qualidade dos indicadores de resultados melhorou significativamente.

Quanto aos investimentos, eles somaram R\$59,6 milhões, praticamente R\$60 milhões no semestre, indicando quase que um processo de estabilidade com o 1S09. Imaginamos, pelo *guidances* já conhecidos das senhoras e dos senhores, que eles deverão se acelerar progressivamente ao longo do 2S10, e oxalá, também em 2011, respondendo a necessidades não só de expansão de capacidade, como também de modernização de processos, de pesquisa e desenvolvimento, de reposição de ativos depreciados, mantendo, portanto, a atualidade, a modernidade e a competitividade do nosso parque industrial como um todo.

O retorno sobre o patrimônio líquido, que mostramos na lâmina a seguir, foi da ordem de 20,5%, muito provavelmente acima da média da indústria natural, gerando e ensejando um patrimônio de R\$962 milhões no encerramento do 1S10.

Na lâmina seguinte os senhores encontraram os níveis de endividamento líquido, os quais, como tem sido quase que histórico ao longo dos últimos cinco ou seis anos, estão mantidos em níveis altamente conservadores. Em termos de múltiplos de EBITDA, estão representando no semestre 0,62 de EBITDA anual, portanto R\$256 milhões de endividamento líquido, o que representa certamente um nível de endividamento bastante conservador, como se recomenda a uma companhia que quer ser saudável em um mercado onde os custos de capital de terceiros, pelas altas taxas de juros praticadas, são relativamente muito elevados.

Também embutem certo grau de conservadorismo, que é parte, certamente, do nosso DNA, e por que não dizer, também uma “reserva” de eventual necessidade de capital de terceiros para propósitos específicos que neste momento não estão presentes, mas é sempre saudável manter cautela e ter alguma coisa, alguma alternativa se uma oportunidade eventualmente se apresentar.

Na lâmina seguinte, relacionado também com mercado de capitais, mostramos a oscilação de preço dos nossos papéis, que encerraram 2008 bastante depreciados, certamente refletindo mais do que tudo o humor do mercado naquela oportunidade, no fundo do poço, no auge da crise. Houve uma notável recomposição, sobretudo ao longo do final de 2009, e se estabilizaram ao longo de 2010. E aí, como acho que ocorre com a maior parte das companhias brasileiras cujos resultados nós acessamos, presentemente percebemos, talvez seja lícito dizer, certa ‘dessintonia’ no processo de valorização dos papéis e da realidade da performance das empresas.

Em sendo assim, certamente os papéis, não só da Randon, mas de empresas brasileiras, seguem sendo uma oportunidade muito importante de investimentos.

Dito isto, acho que fechamos a parte da avaliação sumária da performance do semestre, e lhes convido a irmos para nossa próxima lâmina, de número 18, onde vamos falar um pouco de perspectivas. E no quadro de perspectivas, acho que o ponto relevante é a revisão do nosso *guidance* para 2010. Sem dúvida, a performance do 1S tornou óbvia a necessidade de revisão dos nossos *guidances*, já que ela sugere números bem melhores que aqueles que percebemos e achamos que eram realistas no final de 2009, quando os planos de operação anuais foram montados. Com as informações e o cenário daquela época que emitimos o *guidance* anunciado no início do ano.

Agora o alteramos, onde prevemos a possibilidade concreta de atingir uma receita bruta total de R\$5 bilhões, o que corresponde a uma receita líquida consolidada de R\$3,4 bilhões. Portanto, indicando uma notável recuperação em termos anualizados, comparado com 2009. E eu diria que como já estamos praticamente no primeiro terço do mês de agosto, e dada a situação que se vive no dia a dia, certamente esta previsão tem excelentes probabilidades de ser atingida.

Os investimentos, estimados em R\$200 milhões, foram mantidos, e como já dissemos, foram R\$60 milhões no 1S, deveremos vivenciar no 2S, também como consequência do processo progressivo de retomada do ritmo de investimento, um pouco arrefecido em 2009 pelo cenário de então, deverão chegar aos R\$200 milhões.

As exportações, assim como o mercado interno, também estão constituindo uma surpresa positiva, com números que nos ensejaram a revisão do que imaginávamos no final de 2009. Estão estimadas em R\$220 milhões, ainda abaixo do nível de 2008, porém indicando uma direção correta, uma retomada bastante forte, apesar, isto é preciso frisar, do preocupante nível do nosso câmbio, o qual, para que não seja comprometida nossa competitividade, procuramos mitigar buscando oportunidades também na via oposta de redução de custos com exportações crescentes, que deverão evoluir dos US\$70 milhões originariamente estimados para US\$80 milhões.

Também, algumas operações financeiras estamos direcionando para moeda forte, visando nos beneficiarmos da valorização do Real. E sobretudo no que diz respeito ao financiamento de giro para produção voltada à exportação, estamos nos beneficiando de forma bastante positiva de operações com recursos de BNDES Exim, e com isso certamente conseguimos não só manter e crescer nossas exportações, como já declinamos, mas também termos um fator de mitigação para este problema importante de valorização, de certo modo exagerada, do Real em períodos recentes.

Sem dúvida alguma, essas perspectivas estão embasadas em uma previsão de crescimento da economia brasileira bastante acelerado; em 2010 estamos falando de 6% a 7% do crescimento do PIB, com safras agrícolas recorde, portanto caracterizando um continuado bom desempenho do setor do agronegócio, com também continuado bom desempenho na área de bioenergia, sobretudo na produção de cana-de-açúcar, álcool e etanol.

E vivenciando também no momento presente, como é público e notório, uma retomada crescente da atividade mineral, sobretudo puxada pela demanda asiática em relação ao nosso minério de ferro e outros minérios metálicos.

No que diz respeito ao setor de consumo, de bens duráveis e não duráveis, estamos vivenciando um desenvolvimento normal, consistente com o crescimento, e certamente tem muita importância no desempenho desse setor a manutenção do poder de compra dos salários, e a ampliação do poder de compra dos salários, que é sem dúvida alguma positiva; aumento do emprego, aumentos importantes na área de benefícios sociais, sobretudo os programas sociais do Governo, que estão mantendo o consumo de bens duráveis e não duráveis em certa medida.

E por último, mas não menos importante, a retomada de investimentos, que está configurando uma atividade muito positiva no setor de construção, nos serviços públicos, infraestrutura etc.

Então, sem dúvida alguma, esta avaliação sugere e torna legítima a previsão de números melhores que os imaginados no final de 2009.

Também é importante frisar que contribuem para os resultados a rápida retomada dos indicadores históricos de resultado, e como é normal em períodos de retração de mercado, de crise, incerteza, e respeitada a muito conhecida lei da oferta e procura, quando as coisas se retraem elas ficam mais difíceis, mais complicadas, e quando se expandem, exatamente pelos mesmos motivos, elas se tornam um pouco melhores. E isso estamos também vivenciando em nossos indicadores históricos de resultado.

No que diz respeito à área de serviços financeiros, nós estamos também testemunhando níveis de demanda mais acelerados na atividade de administração de consórcios, uma atividade já tradicional de serviços financeiros das Empresas Randon, e deveremos proximamente, no dia 1º de setembro, dar início oficial, ou formal, às atividades do Banco Randon, que, como os senhores sabem, teve sua constituição autorizada pelo Banco Central no início de agosto de 2009.

A constituição do Banco foi cumprida, passamos pela fase de implementação de todos os sistemas, links, procedimentos, práticas de operação desta atividade, que é nova junto às Empresas Randon, e esperamos agora, se Deus quiser, no próxima dia 1º de setembro das início às atividades oficiais.

Frequentemente o mercado tem nos questionado o que tem nos levado a esta iniciativa, e temos dito, e reafirmo, que o Banco Randon será tipicamente um banco cativo, um banco de montadora, como chamamos aqui no Brasil, e que visa em essência dois pontos e dois objetivos básicos, além de um adequado retorno do investimento, que são, em essência, termos nesta atividade, em adotando-a, um processo de racionalização fiscal em nossas atividades industriais e de operação de mercado; e também, certamente, com um processo de serviço exclusivo e direcionado aos nossos clientes e nossos fornecedores, podermos ter um serviço diferenciado a esses públicos e, portanto, agregar valor adicional à nossa cadeia comercial.

Eu acho que, dito isto, encerramos nossa apresentação de hoje, dentro do tempo previsto. Eu gostaria desde já de agradecer a vossa participação, vossa atenção, e certamente, na fase seguinte deveremos entrar no período de perguntas e respostas.

O nosso companheiro Hemerson Souza, nosso Executivo de Ri, está me alertando que estamos com um público que nos acompanha de 85 pessoas, e eu acho que isso fala por si só. Estamos muito felizes e contentes com vossa companhia. Muito obrigado, por enquanto.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu gostaria de perguntar como está a situação dos pneus, que estavam comprometendo parte das vendas pela falta.

E também, se vocês pudessem dar um parecer de como está a Castertech, como está o andamento das operações e o que podemos esperar para o 2S.

Astor Schmitt:

Muito obrigado, Cristiane. Vou pedir para que nosso companheiro Vice-Presidente de Operações, Erino Tonon, lhe responda sua pergunta a respeito da situação de insumos, especialmente pneus, e as operações de implementação da Castertech.

Erino Tonon:

Houve no início do período alguns problemas na rede de fornecedores. É normal que quando haja um aumento significativo de produção, como está se verificando este ano, esses problemas aconteçam.

Eu particularmente não sei por que está se dando tanto importância aos pneus. Esses problemas nós manobramos, administramos, e é isso que temos feito. Os problemas que tivemos na cadeia, particularmente pneus, não têm nenhuma representatividade no resultado.

Quanto à Castertech, nós enfrentamos problemas com a liberação ambiental, inicialmente, e depois, está demorando um pouco mais do que imaginávamos o *ramp up*, o começo da operação em nível de cruzeiro. Mas isso também é normal em empresas desta natureza.

Logicamente, não estamos muito felizes com esse atraso, mas não é nada excepcional, e há indicações de que até o final do ano entraremos nos eixos, com uma produção de cruzeiro, conforme o planejado.

Cristiane Fensterseifer:

Certo. Só para complementar, não sei se seria possível passar algumas expectativas em termos de resultado, se já veem alguma coisa positiva no 2S do Banco e da Castertech.

Erino Tonon:

Da Castertech, ela é uma empresa de produção cativa, e o primeiro objetivo é um *breakeven*. Nós esperamos estar em *breakeven* até o final do ano.

Quanto ao Banco, falam o Schmitt e o Geraldo.

Astor Schmitt:

As atividades do Banco, Cristiane, deverão iniciar em 1º de setembro. Evidentemente que, a exemplo da Castertech, muito provavelmente se olhado sob uma perspectiva de resultados, estamos em uma fase de implantação, e evidentemente o primeiro grande objetivo será chegarmos ao equilíbrio, que tem tudo a ver, também com a

escala das operações que, a exemplo da Castertech, no Banco também não é diferente, experimentam processo de *ramp up*, que deverá ao longo do tempo caminhar em direção ao equilíbrio.

Ele ocorrerá no futuro, seja em um ano, seja em dois, mas em algum momento, à medida que as operações vão crescendo. Até porque, na atividade financeira esse crescendo de operações é regulamentado e tem tetos de operação ditados por normas do Banco Central. E ali é atípica a situação, Cristiane, que você precisa estruturar toda a sua equipe, toda a sua estrutura de operação, de *compliance*, de links etc., todas as práticas bancárias precisam estar pré-instaladas e aprovadas, e a escala de atividades é crescente.

Então, é evidente que os resultados vão sendo buscados progressivamente. São negativos em um primeiro momento, estão em equilíbrio em um segundo e, oxalá, em um terceiro, positivos.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Obrigada.

Augusto Ensiki, Morgan Stanley:

Bom dia. Tenho duas perguntas, a primeira sobre o *backlog*, se vocês poderiam dizer o tamanho no momento. E a segunda sobre utilização de capacidade, se algum segmento está chegando ao limite, e talvez onde serão focados os investimentos.

Astor Schmitt:

Augusto, no que diz respeito ao *backlog*, temos que aí abrir a informação. Obviamente, na área de autopeças e sistemas não temos nenhum *backlog* formal porque, como você sabe, este negócio, que é um típico *business to business* é operado em um processo, por um lado, de *just in time*, e pelo outro baseado em programação de produção das montadoras.

Quanto à área de veículos e semirreboques, o *backlog* hoje está no entorno de quatro meses de produção. E claro, como estamos um processo de retomada, é o momento em que o *backlog* é relativamente mais confiável do que, evidentemente, em um tempo de retração.

Quanto à capacidade, investimentos em capacidade, convidarei meu companheiro, Erino Tonon, para que ele faça seu comentário, porque é a pessoa mais autorizada para falar.

Erino Tonon:

Eu me referi anteriormente, se fôssemos falar com um cliente, não diríamos que estamos com uma capacidade tão maior, mas realmente estamos trabalhando a 100%. A maior parte dos investimentos que estamos fazendo este ano e os já programados para o ano que vem são para aumentar esta capacidade.

E também, nós somos de uma cidade relativamente pequena, onde a Randon tem uma importância capital, temos um relacionamento muito bom com os nossos funcionários todos, então conseguimos suprir os gargalos; se eventualmente eles

acontecem por alguma deficiência, ou de fornecedores, ou de performance das máquinas, nós conseguimos resolvê-los com horas extra e até trabalhando nos finais de semana.

Então, é uma situação ideal nós conseguirmos trabalhar a 100%, mas ela tem certo risco, e momentaneamente nós resolvemos com hora extra, e a médio prazo os investimentos são principalmente para atender esta realidade.

Augusto Ensiki:

OK. Muito obrigado. Vou só fazer um *follow-up*: com referência ao preço médio, nós pegamos aqui só com volume e receita, tem jeito de uma campanha para aumentar preços indo para frente, ou pretendem se manter mais ou menos estáveis com esse trimestre?

Randon:

Aquela piada do escorpião, aumentar preço é da nossa natureza. Nós estamos tentando sempre. Nem sempre o cliente concorda com isso, então esse é um esforço diuturno. Nós temos trabalhado os dois últimos anos, 2008 e 2009, até com certa deflação dos nossos custos.

Então, os preços, nós passamos alguma coisa de aumento, sem sombra de dúvida, e pelas margens dá para ver que conseguimos passar um pouco mais de aumento do que recebemos dos nossos fornecedores. Tem uma parte de eficiência, sem sombra de dúvida, mas tem uma parte também de ganhos de margem.

Astor Schmitt:

Eu diria, Augusto, um comentário importante que me permito complementar, se você olhar uma retrospectiva histórica, temos conseguido manter as margens dentro de alguns patamares muito importantes. Se olharmos, por exemplo, margem bruta entre 23% e 26%.

E talvez a constatação mais importante seja que a gestão tem sido muito feliz no processo de compatibilização da realidade de custos e preços. Nós temos momentos em que os custos pressionam, e nós pressionamos com os preços, e tem momentos que os custos cedem, e os preços também tendem a ceder, por razões de retração em demanda, ou seja ela qual for; por concorrência etc.

Mas acho que o importante, Augusto, independente de focar somente preços ou somente custos, ou escala, é perceber que as margens permanecem em um patamar histórico, sim, e também discretamente crescentes. É o que nós todos almejamos.

Augusto Ensiki:

OK. Muito obrigado.

Matias Dieterich, Solidus:

Bom dia a todos. Eu tenho duas questões, primeiro com relação ao contrato que vocês assinaram com a MRC sobre os vagões. Vocês poderiam dar um *guidance* de mais ou

menos quando serão faturados esses vagões? Entra alguma coisa nesse 2S já? No ano que vem, mais no 1S ou mais no 2S? Esse é um ponto.

E outro é com relação ao SAP que vocês estão implementando, se está ocorrendo tudo bem, se ele pontualmente instala, ou pode, de repente, vir a gerar algum problema na produção? Como está essa questão. Muito obrigado.

Astor Schmitt:

Desculpe, Matias, eu não peguei bem a segunda pergunta.

Matias Dieterich:

É com relação à implementação do SAP. Como ela está acontecendo? Está gerando algum problema na produção ou está tudo sob controle?

Astor Schmitt:

Tanto sobre o contrato com a MRC e o valor correspondente, como o assunto SAP, pedirei que o Geraldo nos auxilie nessa resposta.

Geraldo Santa Catharina:

Quanto ao assunto da MRC, o que podia ser dito, por razão estratégica, foi dito no comunicado ao mercado. Lamentavelmente, não podemos expandir mais a informação.

Matias Dieterich:

OK.

Geraldo Santa Catharina:

Quanto ao SAP, as coisas estão correndo dentro do planejado. Está se encerrando a primeira fase, de mapeamento dos processos todos; nós temos um time de 140 pessoas trabalhando, entre consultores e pessoas especialistas da Companhia.

Temos um prazo que está sendo cumprido a rigor, uma reunião semanal sobre o acompanhamento dos projetos, e certamente não imaginamos que teremos problemas com produção. Todo o trabalho é contra isso. A virada da chave e o 'Boeing levantar voo' deverá ocorrer dentro da normalidade, todo o trabalho está sendo feito para isso. Então, nós nem imaginamos essa hipótese.

Analisamos todas as empresas que tiveram problemas antes de nós; nós temos a sorte – e talvez tivesse que usar outra palavra – de termos nossos sócios que utilizam o mesmo sistema, e eles também estão nos ajudando.

Tomamos todas as providências que se poderia tomar usando as experiências anteriores para não termos problema, e estamos imaginando que passaremos ilesos por esta fase.

Matias Dieterich:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Astor, para suas últimas considerações.

Astor Schmitt:

Eu gostaria, neste final de teleconferência, de mais uma vez agradecer a participação e atenção de todas as senhores e os senhores, e dizer muito obrigado. Estamos mais uma vez muito felizes com o público que nos acompanhou, isto é, seguro, um indicador do interesse que a Companhia desperta, e certamente aprofunda o nosso compromisso que, se Deus quiser, daqui a 90 dias estaremos em nova conferência, trazendo certamente os resultados correspondentes ao 3T10.

Muito obrigado, e até a próxima.

Operadora:

O *conference call* da Randon está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

"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."