

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T08 e do ano de 2008. Estão presentes os senhores Astor Milton Schmitt, Diretor Corporativo e de Relações com Investidores, e Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro 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 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.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possa 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 futuras.

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, Tatiana. Senhoras e senhores, muito bom dia. Juntamente com Geraldo Santa Catharina, temos a satisfação de novamente voltar à vossa presença, com o objetivo de tecermos comentários sobre os resultados do 4T08, bem como os resultados acumulados do ano fiscal de 2008 de Randon S.A. Implementos e Participações.

Eu gostaria, também, de dizer, ao entrar em nossa apresentação, que conquanto não declinado pelo nosso protocolo, nos prestigia com sua presença nesta teleconferência de hoje o Sr. David Abramo Randon, Vice-Presidente do Conselho de Administração. Isso, sem dúvida nenhuma, é motivo de alegria.

Entrando nos destaques do período, nós poderíamos iniciar dizendo que o ano de 2008 foi efetivamente o melhor ano da história da Companhia, com recordes em todos os sentidos, de renda, produção, faturamento, resultados etc.

A receita bruta do 4T somou R\$1,1 bilhão, ainda com crescimento altamente positivo em relação ao 4T07, 14%, e fechou o ano com R\$4,6 bilhões, representando crescimento de 26,6% comparativamente com o ano de 2007. A receita líquida consolidada teve performance comparável, atingindo R\$729,9 milhões no 4T e R\$3,1 bilhões no ano de 2008.

O EBITDA, que somou R\$115 milhões no 4T, atingiu R\$520 milhões no ano de 2008, portanto com o crescimento notável de 34%, crescimento este que pode ser creditado, certamente, a ganhos de economia de escala, recuperação consistente e persistente de margens, sem dúvida nenhuma. As exportações atingiram, no 4T, US\$66,4 milhões e, no acumulado do ano, atingiram US\$287 milhões, portanto com crescimento de 22,1% comparativamente com o ano anterior.

O lucro líquido do 4T somou R\$48,7 milhões, crescimento de 2,1% comparativamente com o 4T07, e, no ano, a cifra recorde de R\$231 milhões, portanto com crescimento de 33% comparativamente com igual período anterior.

Quando se fala, conforme está na lâmina cinco, de uma visão geral do mercado no ano de 2008, eu acho que, independentemente do que ali está posto, poderíamos dizer, em linha muito gerais, que o ano de 2008 viveu duas realidades absolutamente opostas. Os primeiros nove meses do ano foram representados por meses de demanda continuamente crescente, de mercado aquecido, portanto nestas circunstâncias é preciso reconhecer se facilitou e se possibilitou também algum processo de ajuste em preços.

No que diz respeito à cadeia de suprimentos, verificamos também na primeira parte, nos primeiros 9M08, um comportamento de preços elevados nas commodities básicas, minerais, petróleo, agrícolas etc., e isto representou também, em boa parte do ano, alta pressão no sentido de correção de preços de insumos, onde a siderurgia certamente se destacou.

No câmbio, os primeiros 9M08 sustentaram o processo de valorização do Real. E, por fim, também encerramos os primeiros 9M08 com uma carteira de pedidos relativamente elevada.

No 4T, que foi exatamente a segunda característica deste ano fiscal, nós vivenciamos um quadro progressivamente caminhando na direção oposta. Como consequência da crise financeira internacional, o mercado iniciou um processo de desaceleração externo e interno, de modo geral. Evidentemente, isso colocou, e coloca, efetivamente pressão de redução nos preços e coloca pressão de cancelamento ou protelamento de pedidos.

No que diz respeito à cadeia de suprimentos, houve forte queda nos preços das commodities e com isso se criou, em contrapartida, um ambiente favorável para a redução de custos de insumos, o que já, em parte, começou a acontecer e segue acontecendo.

A realidade de câmbio mudou radicalmente, saímos de um cenário de valorização do Real para um cenário de valorização acelerada do USD; vivenciamos, por via de consequência disso tudo, também uma redução em nossa carteira de pedidos.

Estas foram, portanto, as duas grandes realidades opostas do ano de 2008, mas que, é importante que se frise, permitiram ainda que o ano como um todo oferecesse resultados absolutamente excepcionais e inéditos na nossa história.

O cenário econômico atual segue preocupante, mas acho que alguns sinais, certamente, agora em março ou abril apontam em direção oposta, não tanto pela visão de amortecimento da crise financeira ou coisa que o valha, mas principalmente

porque, e no que diz respeito a material e transportes, nos meses de março e abril se inicia a movimentação da safra de grãos, que, conquanto sofra presumivelmente uma pequena redução em relação a 2007, ainda segue em um patamar muito bom e certamente ensejará novos negócios.

Também a partir de maio/junho entra no auge o pico da safra de cana de açúcar e moagem de cana para produção de álcool, etanol e açúcar propriamente dito, e são períodos, sem dúvida alguma, de histórica alta sazonalidade, que acreditamos são razões muito plausíveis para que se acredite em uma progressiva retomada de um novo ritmo.

Sem dúvida, a economia nacional sente os efeitos da crise mundial. Vivenciamos uma alta volatilidade no mercado de capitais, alta do USD, consoante já comentado, alguma queda e ajuste na produção e conseqüente aumento da taxa de desemprego.

Segundo a Anfavea, a produção de caminhões alcançou níveis recordes historicamente em 2008, com 167.000 unidades, como também os implementos rodoviários fecharam o ano em 61.000 unidades, portanto números recordes.

Na lâmina seis vocês podem ver os resultados operacionais, por si só explicativos. Eu destacaria o excelente comportamento da área de implementos, com crescimento físico de 27,6% no ano, e também, quase que como uma consequência direta, o crescimento do mercado de suspensões e eixos da ordem também de aproximadamente 27%.

Na lâmina sete, mostramos a vocês que nossas vendas por segmento básico de negócios seguem perfeitamente equilibradas, como é, aliás, o nosso desejo e como vem ocorrendo ao longo dos últimos períodos. É uma divisão bastante saudável basicamente de meio a meio entre as vendas de implementos rodoviários, ferroviários e veículos especiais, como também autopeças e sistemas, que são os nossos negócios-foco.

Obviamente, a participação de serviços, representada por área de consórcio e algumas outras atividades, são menos representativas, até porque não são atividades fins, são atividades meios.

Nas lâminas subseqüentes, nós mostramos a vocês o desempenho das exportações, onde podem ver que crescem a uma taxa média de 24,6% ao ano, portanto uma taxa média de crescimento bem superior àquela das receitas consolidadas e brutas como um todo, indicando o processo bastante positivo de inserção progressiva das empresas Randon no mercado global.

Na página nove, comentamos com vocês o comportamento da receita bruta total, que cresce nos últimos anos a um ritmo médio de 17,8%, e se vocês olharem a comparação do 4T07 com o 4T08, vocês verão um amortecimento na taxa de crescimento, mas, mesmo assim, ainda altamente positivo, alcançando 14,2% na comparação de trimestre a trimestre.

Eu concluiria meus comentários sobre receita bruta total dizendo que sim, como vocês certamente estão vendo, nos últimos cinco anos, e isso se aplica também em uma visão mais larga, se voltarmos seis, sete ou oito anos, nossas receitas crescem a um ritmo certamente bem superior ao ritmo de crescimento chinês, que é, sem dúvida

alguma, *benchmarking* global em termos de taxa de crescimento. A receita líquida consolidada segue, grosso modo, a mesma tendência, sem comentários adicionais.

Na lâmina 11, mostramos a vocês o comportamento do lucro bruto ou da margem bruta, um é complemento do outro, e vocês podem ver que, independentemente do positivo crescimento em números absolutos, alcançando R\$833 milhões ao final de 2008, estamos, nos últimos quatro exercícios, progressiva e consistentemente crescendo as nossas margens brutas, certamente resultado de economia de escala, ganhos de eficiência e custos no processo industrial de forma persistente, permanente e progressiva, o que eu acho que dá um indicador muito importante de saúde gerencial e de busca constante de ganhos de eficiência e de eficácia no processo industrial como um todo.

Na lâmina 12, mostramos a vocês o comportamento do nosso EBITDA, que alcançou R\$520 milhões no ano e R\$115 milhões no 4T08, e mostra um crescimento médio anual da ordem de 13,9% e, particularmente no ano de 2008, um crescimento excepcional de 34% comparativamente com o ano de 2007. Certamente, este resultado tem muito a ver, repito, com os ganhos de eficiência e eficácia, e sobretudo com ganhos de economia fiscal, já que, na maior parte de 2008, operamos muito próximo à capacidade limite das nossas instalações industriais, portanto usufruindo também da economia de escala em seu limite, da mesma forma.

No lucro líquido consolidado registramos, no acumulado do ano, R\$231 milhões; sem dúvida alguma um número inédito na história da nossa Companhia e certamente, entre tudo que aqui declinamos, esta é a estrela mais brilhante da constelação, e base, sem dúvida alguma, importante no processo de retorno dos nossos investimentos, remuneração dos nossos investidores, bônus para a nossa gente etc. O lucro líquido de ano a ano cresceu 33%, o que realmente é uma taxa bastante expressiva e positiva.

Na lâmina 14 lhes mostramos a evolução do patrimônio líquido consistente, em consequência do crescimento de resultados, do crescimento de lucros, que vão agregando valor positivo ano a ano ao nosso patrimônio líquido. E o retorno em 2008 chegou ao nível de 37%, bastante satisfatório, como é óbvio por si próprio.

No que tange a investimentos, mostramos, na página 15, alcançaram um valor certamente também sem precedentes nos últimos anos, e isto foi influenciado pela implementação que segue seu curso via investimentos normais em expansão de capacidade, reposição de ativo, mobilização etc., porém também com a implementação de três investimentos de cunho excepcional na vida das Empresas Randon, que foram o processo de instalação da nossa fundição cativa, a Castertech, cuja operação deverá se iniciar agora, nas próximas semanas ou nos próximos um ou dois meses, e certamente daqui a um ano esperamos vê-la em operação plena ou próxima da plena.

Também, nos primeiros dias deste ano iniciamos a operação da nossa nova instalação de pintura E-coat, que conferiu aos nossos reboques, semi-reboques e veículos especiais um diferencial de qualidade excepcional, em função do novo processo de pintura. E também segue o seu curso de implantação, prevendo conclusão ainda antes do final do 1S09, a nossa pista de provas, que é um ato de fé nos investimentos de pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica, que estamos implementando

através de nossa principal coligada, Fras-le S.A., e que segue seu curso e, como eu disse, deverá ser concluída certamente antes do final do 1S09.

Estes três fatos relevantes sem dúvida alguma contribuíram decisivamente na performance de investimentos de 2008.

No que diz respeito ao endividamento líquido, mostrado na lâmina 16, conquanto tenha sofrido em números absolutos uma elevação bastante considerável, evoluindo de R\$128 milhões em 2007 para R\$333 milhões em 2008, nós aí temos a destacar que dois fatores contribuíram absolutamente de forma decisiva: um, o ritmo sobre-aquecido e pontual de investimentos em 2008, que acabamos de comentar, que é o fator mais óbvio, e secundariamente, vocês sabem bem que uma boa parte, em torno de 40% ou algo assim, da nossa alavancagem é expressa em moeda estrangeira, e a valorização cambial do USD no último trimestre impactou de forma importante.

Porém, mesmo assim, é importante que se registre que isto, o endividamento líquido, representa 0,64x a nossa geração de EBITDA, portanto 2/3 do nosso EBITDA anual. E isso, sem dúvida, acho que é óbvio para todos que nos ouvem, é um nível extremadamente conservador de endividamento para a Empresa.

No que diz respeito ao nosso mercado de capitais, mostramos na página 17, na lâmina 17, vocês podem ver que nossa ação também sofreu com toda a realidade que viveu, e vive, nos últimos seis ou mais meses o mercado de capitais e o próprio comportamento da Bovespa.

Conquanto aqui não reportado claramente e apesar, repito, do processo de desvalorização que segue a tendência do mercado como um todo, os volumes diários ou anuais negociados de papéis mostram números crescentes, e isso também é importante, porque torna o nosso papel um dos mais líquidos e que ostenta liquidez crescente mesmo em épocas de crescimento negativo e valorização de papéis no mercado.

Na página 18 reportamos a vocês alguma coisa com perspectivas, e eu lhes recordaria que, formalmente, e seguindo boas práticas de governança, no final do ano passado e início deste ano tornamos público nosso *guidance* para 2009, e ali dizíamos que nossa expectativa de receita bruta total para o ano estimamos que chegue a R\$4 bilhões, correspondendo a uma receita líquida de R\$2,8 bilhões, exportações em torno de US\$240 bilhões e investimentos um pouco mais retraídos se comparados com 2008, estimados em R\$130 milhões.

Estes números mostram nossa convicção de que, conquanto as estimativas para 2009 signifiquem um retrocesso em relação aos números excepcionais, que são de certa forma um ponto fora da curva de 2008, nós ainda performaremos de forma mais relevante do que havia sido em 2007, ano em que chegamos a R\$3,6 bilhões. E se assim conseguirmos realizar, sem dúvida alguma será ainda muito bom e deveremos registrar números altamente positivos, já que, como talvez vocês recordem, há 12 meses nós celebrávamos, nesta mesma teleconferência, os números de 2007 como, naquela época, os melhores da história.

Então, retornar ou fazer um pouco melhor do que aquilo que 12 meses atrás havia sido o melhor da história não é nada mal e demonstra nossa confiança no fato de que a economia brasileira, sobretudo o mercado interno brasileiro, conquanto afetados por

essa crise financeira global, o serão certamente menos, como é convicção geral, e também consistente com as perspectivas de países emergentes, certamente tem todas as condições para sair mais rápido e continuar crescendo, mesmo que mais moderadamente.

Nós, como mostra a lâmina 18, estamos trabalhando com a perspectiva de crescimento do PIB de 1,5% contra algo como 5% registrado em 2008. É menos brilhante, mas segue positivo.

Também mostramos aqui a estimativa para a safra de grãos, segundo números oficiais, que está estimada em 134 milhões de toneladas, e, conquanto represente uma pequena redução de 6,5% sobre 2008, ainda ostenta um nível altamente brilhante.

No que diz respeito aos investimentos, os R\$130 milhões que declinei contemplem, obviamente, a conclusão daqueles investimentos relevantes que já estavam ou estão em vias de implantação final, e também, como é permanente nas Empresas Randon, contemplem alguns investimentos relacionados com novos negócios e reposição de ativos depreciados, processo este que nós historicamente não abandonamos, mesmo em períodos mais desafiadores.

Sem dúvida, o 1T09, que estamos presentemente vivenciando, é desafiador; estamos vivenciando um processo continuamente lento nas atividades e ao qual nós estamos nos ajustando, e essa atividade lenta tem, sim, um pouco a ver com a crise e seus desdobramentos, mas tem, sim, também a ver com a baixa sazonalidade típica do início de ano. Confiamos neste aspecto como fator de inversão de tendências após o 1T, consoante já comentado, em função do processo de movimentação de safras agrícolas, que se inicia por volta de abril e maio, e também safra de cana, moagem de cana, produção de açúcar e etanol mais para o final do 1S. Estes são indicadores puros de retomada e de alta sazonalidade histórica.

Também, o momento atual, como é óbvio, concentra esforços no sentido de reduzirmos capital de giro, medidas oportunas de ganhos de custo são lugar presente, e o momento atual, como é natural, impõe todos os esforços e a prioridade em primeiro lugar na manutenção da liquidez saudável da Empresa, do seu caixa livre, e isso nós estamos conseguindo, já que nossas reservas financeiras vêm se mantendo estáveis ao longo dos últimos meses, sem alteração; níveis de inadimplência, comportamento de preços, de custos e de margens merecem acompanhamento constante; e também, evidentemente, ajustes nos ativos, estoques, pessoal etc. são objetivo primordial em um processo de ajuste a uma desaceleração que, em nossa convicção, é temporária e que certamente, um pouco mais para frente, ensaiará um processo bastante palpável de nova tendência e de progressiva retomada.

Dito isto, acho que nós completamos nossa análise desse 4T08 e também do ano de 2008 como um todo. Fizemos algumas considerações sobre nossa visão de 2009 e, neste ponto, portanto, eu encerro meus comentários. Pessoalmente, como também com aqueles que nos acompanham hoje, nos colocaremos à disposição para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Vinicius Canheu, Credit Suisse:

Bom dia, Schmitt. Em primeiro lugar bom dia e obrigado pela apresentação. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é em relação ao *guidance* de receita deste ano. Se a gente olha nos últimos anos, 1S e 2S sempre foram muito bem distribuídos, vemos que metade da receita do ano está no 1S e metade está no 2S. Em cima disso e desse 1T09, que está sendo um dos mais difíceis que vocês estão enfrentando, dentro deste *guidance* como está a distribuição de receita durante o ano? É esse meio a meio ainda, ou quanto podemos esperar de concentração no 2S09? Esta é a primeira pergunta.

E a segunda é em cima desses últimos comentários que você fez na apresentação. A parte de capital de giro, no 4T nós vimos que subiu bastante, até mais que o sazonal de final de ano, e se no 1T, com a atividade mais baixa, vocês já estão conseguindo fazer caixa em cima de capital de giro. São essas as minhas perguntas.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado por suas perguntas, Canheu. Eu vou tentar responder a primeira dentro da nossa percepção, e quanto à questão de capital de giro, nosso companheiro Geraldo Santa Catharina lhe declinará.

O *guidance* de 2009 tem as razões que eu explicitarei. E quanto à sazonalidade, que é a sua preocupação, tudo indica que o ano de 2009 deverá ter um comportamento mais parecido com o histórico passado de longo prazo, e não o histórico passado recente.

O que eu quero dizer? Os últimos dois ou três anos, talvez 2006, 2007 e 2008, foram anos de taxa elevada de crescimento em nosso mercado e em nossa atividade, e em função dessa taxa acelerada de crescimento se apagou um pouco aquele histórico de sazonalidade que o material de transporte ostentava historicamente. O que eu quero dizer é que, normalmente, o 1T e o 4T do ano tendem a ser um pouco mais lentos, pelas simples razões que de são períodos, o final de ano de férias, festas, e o início de ano de férias, Carnaval etc.; isso é histórico no Brasil.

Também na atividade do setor primário, sobretudo no agronegócio e também na área da bioenergia, os picos de safra ocorrem no 2T e no 3T. Eu posso, por exemplo, lhe dizer que na área de grão, as principais commodities de grãos, que representam safras de verão, soja e milho, que ostentam volumes mais brilhantes, como também o arroz, se movimentam entre março e julho, agosto no máximo.

Na área canavieira, de açúcar e de etanol, em São Paulo a safra inicia um pouco mais cedo, por volta de abril, maio, junho em seu pico, e no Nordeste no 3T, começando por agosto, setembro, outubro.

Então, a gente acredita, Vinicius, que muito provavelmente 2009 deva voltar a mostrar uma curva de atividade ou uma curva de demanda com um contorno mais próximo daquele de uma retrospectiva histórica longa, ou seja, um início de ano mais lento, um possível final de ano mais lento também, e a fase intermediária mais aquecida como um todo. Isso internamente até tem nome, são o período do fundo da bacia e o período da bacia cheia.

Dito isto, eu passo para o Geraldo falar em capital de giro.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia, Vinicius. De forma objetiva, de setembro a dezembro nós mantivemos o capital de giro consolidado estável, mas, com certeza, em outubro iniciamos os trabalhos para acelerar a administração, a gestão dos estoques sobretudo, e, em janeiro, então, tivemos um resultado já positivo na faixa de R\$70 milhões, uma redução de capital de giro.

Esse trabalho continua intenso em fevereiro, é um dos nossos focos, e eu acho que a resposta mais apropriada para isso é que o caixa líquido, ao final de fevereiro, continua intacto aos níveis que estava em dezembro. Este é o cenário que temos presentemente, mas continua o esforço para redução dos estoques aos níveis apropriados de operação.

Vinicius Canheu:

OK. Obrigado.

Bruno Giardino, Banco Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre o cenário de margens para 2009, considerando que tenhamos um volume menor, mas, por outro lado, podemos ver algum alívio na questão das matérias-primas.

E a segunda pergunta é em relação ao que a Empresa tem visto no mercado de exportação durante o 1T. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado pela pergunta, Bruno. Sobre o cenário de margens eu gostaria, de novo, que o Geraldo fizesse as considerações pertinentes.

Geraldo Santa Catharina:

Bruno, nossa expectativa e nosso trabalho são para preservar as margens históricas. Como nós declinamos ontem para a imprensa, elas se situam por volta de 25% a 27% no que se relaciona à margem bruta, e o próprio EBITDA de 15% a 17%. Não é um promessa, porque não podemos fazer isso, mas é um objetivo a ser perseguido e que contempla, inclusive, o nosso planejamento de estratégia. E tudo indica que há todas as possibilidades técnicas de acontecer isso.

Então, esse é o cenário que nós projetamos para o ano, e se não houver variação acentuada em algum dos fatores inesperada, tem grandes chances de isso acontecer. Mas isso não é uma promessa, é um planejamento.

Bruno Giardino:

OK. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

No que diz respeito ao mercado de exportação, Bruno, nós estamos trabalhando nossa expectativa de 2009 com uma pequena redução comparativamente com 2008. Em 2008, como acabamos de afirmar, fizemos US\$287 milhões e estamos estimando US\$240 milhões para 2009.

Isto mostra que nós esperamos, em tese, e como visão geral, uma performance boa em 2009, calcada principalmente na vitalidade do mercado interno, e, como você sabe, 83% de tudo o que nós fazemos é direcionado para o mercado interno. Aí nós temos a força básica de sustentação das perspectivas de 2009.

No que diz respeito à exportação, os US\$240 milhões estimados levam em conta três fatores básicos: o primeiro deles, uma contração forte e continuada nos mercados do hemisfério norte. Sobretudo NAFTA e Comunidade Econômica Européia. Nós não temos nenhuma dúvida de que esses mercados continuarão se retraindo, como já aconteceu, diga-se de passagem, ao longo de 2008; basta ver a participação relativa dos mercados da Comunidade Européia e do NAFTA nas exportações totais do Grupo.

O segundo fator é que nós trabalhamos com uma expectativa de desempenho estável no Mercosul e nos países latino-americanos, onde em alguns existe uma contração forte, em outros nem tanto; a Argentina é um bom exemplo de contração forte, mas outros nem tanto. E com o continente africano, área na qual estamos em um processo de desenvolvimento de negócios muito acelerado e que continua acenando com excelentes perspectivas.

O terceiro ponto importante, e que vai se tornando progressivamente mais e mais relevante, é a operação de materiais de fricção, de pastilhas para freios da Fras-le no Alabama, que em 2009 operará durante todo o ano, e tudo o que resultar de lá será evidentemente agregado ao valor consolidado das nossas exportações; e também a operação da Fras-le China, com sua nova fábrica, lá em Pinghu, na China, que deverá entrar em operação a partir do 2S, e também progressivamente contar de forma positiva no desempenho das exportações.

Então, levados em conta estes fatores, onde alguns subtraem e outros somam, nós esperamos chegar àquilo que declinamos em nosso *guidance*, de US\$240 milhões no ano.

Bruno Giardino:

OK. Muito obrigado.

Wagner Salaverry, Banco Geração Futuro:

Bom dia a todos. Eu tenho duas questões. A primeira: eu queria ter uma idéia de vocês de como está o comportamento dos clientes nesse 1T no mercado de carretas, em relação principalmente ao cenário de crédito. Queria ter uma idéia daquele cenário do 4T08, afetado bastante pela crise, até hoje, até o início de março, o que mudou nesse cenário de crédito em termos de spread para financiamento dos produtos, e como está o comportamento dos clientes, a aceitação deles a essa nova condição.

Astor Milton Schmitt:

Wagner, eu vou dividir esta resposta com o Geraldo também, mas eu gostaria de dizer que, sem dúvida alguma, em materiais de transporte, que são bens de ativo, são bens de capital, crédito e financiamento são absolutamente excepcionais.

Só para nós homogeneizarmos as nossas informações, eu recordaria que algo como 60% das vendas de veículos de transporte — e aí eu incluo semi-reboques, caminhões fora de estrada, retroescavadeiras, vagões ferroviários etc. — são financiados com recursos do BNDES via FINAME, portanto de longe a linha de crédito mais importante; cerca de 15% constituem exportações, que estão “linkadas” a linhas de crédito e recursos de comércio exterior, operacionalizados pelo sistema financeiro internacional e também, em alguma dimensão, pelo BNDES; cerca de 10% nós alocamos via consórcios, que têm comportamento bastante estável e regular; e o saldo é financiamento direto à vista e outras alternativas, como leasing, CDC etc.

Então, ao lhe transmitir isso, Wagner, eu estou dizendo que FINAME e BNDES são absolutamente excepcionais. Conquanto os spreads tenham se elevado de forma significativa e continuem elevados, nós não podemos dizer que o BNDES tenha restringido recursos no 4T08 e nem presentemente; pelo contrário, a alimentação de recursos e pagamentos de contratos de FINAME no final do ano e no começo deste ano estavam até melhores que em meados do ano passado, esta é uma constatação.

Os recursos do BNDES também, as lideranças, sobretudo seu Presidente, têm anunciado continuada implantação. O último número que eu vi na mídia, como certamente vocês também, é de que o orçamento deste ano deverá contemplar R\$120 bilhões contra R\$92 bilhões no ano passado. Em isto acontecendo, nós temos aí um indicador positivo.

Também mais recentemente, Wagner, o BNDES tinha restringido, em meados do ano passado, o financiamento de caminhões e semi-reboques ao teto de 80% do valor do bem. Agora, há alguns dias ou semanas, isto foi ampliado para 100% do valor do bem.

Então, olhado neste contexto, parece que há um cenário que indica claramente uma progressiva facilitação. O que ainda é uma questão em aberto é o comportamento dos agentes e dos spreads dos agentes, que seguem elevados, seguem altamente seletivos, e eu acho que, se por um lado não dá para dizer que estão extremadamente restritos, por outro lado também não dá para dizer que estão normais. Está complicado, mas as coisas estão minimamente andando.

Eu gostaria que o Geraldo talvez complementasse um pouco este meu comentário, confirmando ou não, e também lhe desse uma idéia de como nós estamos vendo a questão do crédito pela janela da adimplência e inadimplência.

Geraldo Santa Catharina:

Wagner, o Schmitt, de forma abrangente, acho que atingiu todos os pontos relevantes, mas vale destacar que vários agentes repassadores do BNDES realmente reduziram muito seu nível de aprovação de créditos, alguns a níveis bastante elevados, e eram tradicionais repassadores que atingiam uma camada de clientes talvez de menor porte, e isto sem dúvida alguma criou uma necessidade de que esses clientes fossem

acessar os bancos grandes, grandes repassadores, acostumados com *corporate* e clientes de grande porte.

Então, não é fácil para que esse bancos grandes em 60 dias analisem o cadastro desses clientes novos, que normalmente transitavam por aqueles agentes financeiros, aprovem o crédito e continuem na mesma velocidade de aprovação de antes da crise, seria algo completamente inesperado.

Nós não sentimos, de qualquer forma, um grande efeito nas nossas vendas no que diga "faltou crédito". O BNDES, sim, está liberando crédito, os agentes repassadores restringiram, ele está mais caro, está mais seletivo, o que tem que acontecer é uma acomodação para que os bancos que estão repassando a pleno tenham tempo de fazer este trabalho, que é um trabalho árduo de análise de crédito.

O que houve também, que nós percebemos, é que muito mais do que faltar o financiamento na hora do fechamento do negócio, é a incerteza da continuidade dos negócios nos níveis que estão; a indecisão que paira no mercado também paira sobre nossos clientes. Então, não tem nenhum relato de nós perdermos uma venda expressiva porque não obtivemos o financiamento. Este relato eu ainda não tive.

Quanto à inadimplência, que o Schmitt observou bem, eu vou trocar o termo, nós chamamos de inadimplência mas, na prática, são atrasos, porque a inadimplência é vista como perdas efetivas. Perdas efetivas nós tradicionalmente, e ainda ocorre hoje, temos em nível muitíssimo baixo. Eu dou sempre o exemplo de que durante o ano nós não perdemos cinco semi-reboques em um universo de 20.000, 25.000 semi-reboques.

Mas os atrasos normais, incluindo o FINAME, que contingenciou várias vezes no ano passado, com certeza, de novembro a dezembro ampliou 5%. Nós vínhamos com atrasos de 20%, por exemplo, ampliou para 25% em dezembro, foi esperado isto; em janeiro melhorou um pouco, foi para 24%; e em fevereiro nós não temos o dado fechado mas é muito provável que estejamos no mesmo nível de janeiro.

Portanto, é saudável. Para nós, Randon, como afirmamos ontem também, inadimplência não é algo que bateu em nossas portas, até pela tradição e característica dos negócios.

Wagner Salaverry:

OK. Uma outra questão, queria ter de vocês mais em relação ao mercado de caminhões. Como está o pedido das montadoras de caminhões na parte de autopeças, as programações mais recentes em função dessa mudança do IPI; e também se dá para esperarmos, com o cenário de câmbio diferente, algumas dessas montadoras de caminhão, que fazem um planejamento global de produção, ampliar um pouco mais o nível aqui no Brasil e restringir em outros locais; se vocês conseguem detectar isso já ou não é um cenário possível ou provável.

Astor Milton Schmitt:

Wagner, se você me permite, nós estamos recebendo também algumas perguntas pela Internet, e a Alissa Prince, da Mauá, faz exatamente a mesma pergunta, e eu

então respondo as duas, as perspectivas para o setor de autopeças, que é consequência da expectativa das montadoras.

As montadoras, de modo geral, e aqui falo de montadoras de veículos comerciais, nomeadamente caminhões de todos os portes, chassis para ônibus e semi-reboques e reboques; não estou falando em utilitários leves ou automóveis, basicamente. As montadoras de modo geral estão trabalhando com a perspectiva de produção total, contemplando mercado interno e mercado externo, como uma retração entre 18% e 23% comparativamente com o número excepcional de 167.000 unidades de caminhões em 2008, 61.000 unidades de semi-reboques também em 2008.

Então, o sentimento geral expresso através de entidades como Anfavea, Simefre, ANIFR etc. é de uma retração desta ordem. Então, isso evidentemente é um indicador também do que deverá ocorrer com o mercado de autopeças e sistemas voltado a montadoras.

É importante que se diga que, das autopeças que vendemos, 2/3, em números redondos, vão para montadoras e 1/3, para o mercado de pós-venda ou de reposição dentro e fora do País. O mercado de pós-venda segue normal, obviamente, e até um pouco aquecido, e a explicação para isso é que, quando a pessoa não compra ou protela a compra do equipamento novo, precisa fazer esforços adicionais na manutenção do velho; isso é óbvio.

Então, esperamos que o comportamento das montadoras afete diretamente, e estão "linkados", 2/3 do nosso desempenho do setor de autopeças e o setor de pós-venda prevê até crescimento, relativamente a 2008.

Tudo somado e subtraído, nós temos uma perspectiva de desempenho comparável àquele de 2007, e está no contexto geral da nossa perspectiva; nada mal, em última análise.

Quanto à segunda pergunta da Alissa Prince, se o momento não seria interessante para a Empresa recomprar ações, possivelmente esta resposta tenda a ser sim. Nós não temos nenhum plano no momento, mas eu gostaria de registrar que recentemente, mais precisamente por volta de 2007, a Randon fez uma compra importante de ações em tesouraria, com o objetivo explícito de boas práticas de governança e um aceno de que o preço de mercado não era o real; mais recentemente, no final de 2008, questão de 30 ou 60 dias atrás, nós também procedemos o mesmo processo com a nossa coligada Fras-le, que exerceu um processo de recompra de ações para tesouraria, que foi concluído, se não me engano, em dezembro e janeiro.

Então, eu acho, Alissa, que nós estamos perfeitamente sintonizados com a visão geral e com o processo, mas ele evidentemente tem os limites apropriados.

Dito isto, acho que respondi, Wagner, sua última pergunta, como também as duas da Alissa, pela Internet.

Wagner Salaverry:

Tudo bem.

Astor Milton Schmitt:

Nós temos mais uma pergunta pela Internet, de Antônio Bezerra, da Ativa, relacionada com despesas, receita líquida etc., que eu passo para o Geraldo.

Geraldo Santa Catharina:

Antônio, eu peço a gentileza que nós possamos passar essas informações por telefone, posteriormente, ou por Internet, porque é um detalhe bastante técnico de despesas. Ele se refere às despesas gerais e administrativas que cresceram 11% de ano para ano.

Eu tendo a dizer até que isso tem a ver com despesas comerciais, elas são variáveis por venda, e quanto mais venda, mais a despesa acontece. Mas o detalhe refinado eu gostaria de enviar posteriormente, se me permitir.

Luiz Adaime, Bresser:

Bom dia a todos. Minha pergunta é quanto às despesas. Vocês mencionaram para a imprensa no seu próprio *guidance* uma redução de despesas. Eu queria saber, primeiro, se a gente já vê este impacto líquido no 1T ou se tem no primeiro momento um aumento da despesa, talvez por corte de pessoal, enfim, se já vemos essa redução no 1T.

E voltando àquela questão das margens, vocês já mencionaram que o 1T está mais difícil em termos de vendas, mas em termos de margens, pelo que vocês estão vendo no 1T, como vocês conseguem vislumbrar para o ano? Especialmente nessa parte de despesas administrativas.

Astor Milton Schmitt:

Luiz, redução de despesas e impacto no 1T, eu gostaria que o Geraldo esgotasse contigo, e depois, a tendência com margens, podemos comentar um pouco mais ampliadamente.

Geraldo Santa Catharina:

Sobre as atitudes em termos de redução de despesas e redução de capital de giro, elas deverão ser percebidas agora, no final do trimestre, e anunciadas ao mercado. A mais visível, sem dúvida, é a redução de capital de giro, que não é, portanto, redução de despesa direta, e sim financeira.

E na parte de administração de despesas, como eu me referi, a mais visível foi esse ajuste de jornada, que representa 8,3% sobre o valor da mão-de-obra total. Os outros, vamos ter a informação no final do trimestre, mas logicamente nem todas respondem de imediato, elas vão dando resultado ao longo do período.

Astor Milton Schmitt:

Seguindo, Luiz, quanto à questão de margens, ontem, na nossa apresentação dos resultados do ano, e aqui reafirmo, nosso foco e nossa mensagem, o objetivo básico

da gestão é no sentido da manutenção das nossas margens dentro das faixas históricas.

O que isso quer dizer? Nosso grande objetivo é que nossas margens brutas se mantenham na faixa de 25% a 27% das vendas líquidas, e a nossa margem de EBITDA se mantenha entre 15% e 17% das vendas líquidas, e que a nossa margem EBITDA final se mantenha entre 6% e 7,5%. Estes são os macro objetivos da Empresa.

E para que isso seja possível, nós temos que combinar de forma saudável e competente três ou quatro variáveis. A primeira delas é o comportamento da cadeia de suprimentos. Nós, este ano, estamos trabalhando com a possibilidade de redução de custos de insumos pela consequência natural da redução de custos de commodities — petróleo, minerais etc.

O segundo grande fator é, sem dúvida alguma, a aceitação da idéia de que em um mercado externo e interno mais retraído, ou relativamente mais retraído, se criam condições para forte pressão na redução de preços, se se quiser manter ou ampliar market share. Este cenário, para nós, também está bem claro.

Terceiro, também está muito claro que em um mercado de mercado retraído, nós não podemos contar com ganhos adicionais de economia de escala; e, por via de consequência, vem a quarta visão, que controle de custeio, despesas de toda ordem, é absolutamente imperativo.

Então, tendo esta visão de conjunto é que concebemos e temos como objetivo maior, repito, a manutenção das margens dentro dos valores históricos. Se isso for materializado, como esperamos, a gestão da Empresa e o seu conjunto estarão dando nova demonstração de competência, eficiência e eficácia. Se não for conseguido, não será tanto, o próximo relatório anual o dirá, Luiz.

Luiz Adaime:

Se eu puder insistir nesse ponto da despesa administrativa, que é uma área que vocês obviamente têm mais controle: para o orçamento, para o *budget*, vocês têm uma idéia se seria estável em relação a 2008, ou vocês têm uma meta mais financeira, mais numérica para o ano?

Geraldo Santa Catharina:

Normalmente nós temos um percentual observado no último ano; como me referi anteriormente, as três variáveis sobre venda, principalmente, são menos flexíveis. Mas nós trabalhamos nosso orçamento em todas as rubricas de reduções de despesas mais óbvias, como viagens etc., às mais difíceis.

É lógico que nós últimos anos nós decrescemos de despesas de mais de 20% sobre a receita líquida para algo como 12% cada vez fica mais difícil, porque a estrutura é a mesma para operar com muito mais receita e negócio. Cada vez fica mais difícil.

Nós trabalhamos com um percentual em relação ao ano passado, com algum ganho esperado, mas não conseguimos precisar em qual das rubricas. Na prática, estamos olhando todas.

Então, nós não temos um número para declinar. Eu acho que trabalhando com os números do ano passado com algum ganho, é uma realidade, porque cada vez fica menos flexível essa gestão.

Luiz Adaime:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Astor, para últimas considerações. Por favor, Sr. Astor, pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado, Tatiana. Eu queria, neste momento, agradecer vossa atenção, já que esgotamos nosso tema de hoje, esperando voltar no próximo trimestre com informações, que, se Deus quiser, complementam de forma positiva aquelas que lhes passamos hoje.

E gostaria também, de forma muito sincera, de agradecer as 80 pessoas que estão nos acompanhando nesta teleconferência de hoje, segundo estou sendo informado pelo nosso *back office*. Portanto, acho que uma representação altamente expressiva e bem identificativa do interesse recíproco na recepção e na prestação de informações.

Até a próxima, e muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T08 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.”