

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 1T09. Estão presentes os senhores: Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro Divisão Holding, e Hemerson Fernando de Souza, executivo da área de Relações com Investidores da Randon.

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 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. Geraldo Santa Catharina, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia, senhoras e senhores. É com muita satisfação que estamos aqui para apresentar os resultados do 1T09 da Randon S.A. Implementos e Participações. Contamos hoje também com a presença do Hemerson Fernando de Souza, que é o nosso executivo da área de RI. Lembrando também que hoje, às 16h, temos o prazer de convidá-los a participar da nossa reunião pública Apimec, que nesse trimestre ocorrerá em São Paulo.

Como de costume, apresentaremos alguns destaques do trimestre, bem como uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros obtidos no período, o comportamento do mercado de capitais, e finalizaremos com as perspectivas da Companhia para este ano tão desafiador.

Como é de conhecimento de todos, enfrentamos os efeitos da crise econômica e financeira mundial, com queda na produção e consumo, pressão sobre preços e preocupação generalizada no mercado. Além disso, vale lembrar que o trimestre em análise é caracterizado pela baixa sazonalidade nos negócios da Randon, o que não ocorreu em 2008, devido à alta demanda represada no final de 2007.

Antes de dar início à apresentação, gostaria de ressaltar que os resultados referentes ao 1T08, bem como seus comparativos, não contemplam as adequações da Lei 11.638/07 das Sociedades Anônimas. Estaremos apresentando um comparativo

detalhado com estes ajustes adiante em nossa apresentação. Adianto que estas adequações não são significativas aos indicadores apresentados sem os ajustes.

Passando direto para o slide quatro, temos alguns números de destaque no período. A receita bruta do 1T09 somou R\$814,6 milhões, vindo 19% abaixo do mesmo período de 2008 e 24,5% abaixo do 4T08. A receita líquida acompanhou quase a mesma proporção, totalizando R\$537,3 milhões.

As exportações, por sua vez, chegaram ao montante de US\$34,2 milhões, com uma queda de 45,2% sobre o mesmo período de 2008, evidenciando o comportamento das compras globais, afetadas em virtude da crise financeira mundial e seus impactos na economia.

Quanto às margens alcançadas pela Companhia, tivemos uma diminuição na margem bruta, para 23,2%, e na margem EBITDA, para 12,2% no 1T09. O EBITDA alcançado nesse trimestre somou R\$65,4 milhões, representando uma queda de 46,2% sobre o 1T08.

O lucro líquido encerrou os primeiros três meses deste ano em R\$26,7 milhões, ficando 50% abaixo dos três primeiros meses de 2008.

Mantivemos o nível de investimentos planejado, ficando na casa dos R\$38 milhões, com destaque para o campo de provas e testes das Empresas Randon, que tem previsão de início de suas atividades no 2S09. Também se destacou neste período a finalização da construção da Castertech, nossa fundição cativa, para a qual nós temos uma expectativa de início de atividades para o 2S.

Com relação ao mercado de capitais, o volume médio diário negociado das ações preferenciais da Companhia chegou ao final do trimestre na marca de R\$2,1 milhões.

Agora passando para uma breve visão geral do mercado, apresentada no slide cinco. A Randon acredita que o 1T09 foi um dos mais desafiadores dos últimos anos, marcado principalmente pela forte redução da demanda e da atividade industrial, conseqüências da já baixa sazonalidade do período e potencializada pela crise mundial. A produção de caminhões foi de 24.175 unidades no trimestre, 35% menor que o 1T08.

Diante deste cenário, a Randon vem adotando esforços adicionais, adequando sua estrutura operacional, sendo importante destacar os acordos firmados com seus colaboradores e o sindicato da categoria, com a flexibilização das jornadas de trabalho, reduzindo custos, adequando a capacidade da Empresa e mantendo os empregos.

Além disso, a Randon também se reposicionou comercialmente, intensificando seu programa de visitas a clientes e participação em feiras e eventos do setor. Desta forma, nos aproximamos do mercado comprador e estabelecemos contatos com novas frentes de negócios.

A Randon também antecipou o lançamento de produtos. Um destaque do período foi o início das operações do novo sistema de pintura E-coat, cujo processo recebeu investimentos de R\$70 milhões e incorpora aos produtos da Companhia um diferencial competitivo relevante e inédito no setor. Lançamos a nova Linha Graneleira Série 60 anos, com garantia diferenciada na pintura do chassi de cinco anos, já utilizando o

novo modelo de pintura, e em comemoração também aos 60 anos da Randon. Acreditamos que o diferencial em tecnologia seja de grande importância mercadológica no atual momento de mercado, e já estamos percebendo os resultados nas vendas nesse 1T.

Mesmo diante de um cenário econômico preocupante, entramos agora, a partir dos meses de março e abril, no período de movimentação da safra de grãos, que acelera o ritmo de atividade do setor. Temos uma nova revisão da CONAB, que é Comissão Nacional de Abastecimento, sobre a perspectiva de safra agrícola 2008/2009, estimada em 137,6 milhões de toneladas, o que representa uma pequena redução de 4,5% em relação a 2007/2008, portanto, mais otimista que a última previsão de queda de 6,5%, divulgada anteriormente, seguindo em um patamar muito bom para nosso ramo de atividade.

Adicionalmente, a redução de IPI de 5% para zero para os veículos rebocados, que são nossos produtos reboques e semi-reboques, vigente desde janeiro deste ano e estendida até junho, foi bastante festejada pela Companhia e deve contribuir para a retomada da demanda, que já começou a mostrar uma recuperação durante o mês de março.

Partindo agora para o slide seis, apresentamos os resultados operacionais, com as vendas físicas de cada linha e/ou segmento. Podemos observar que tivemos queda em quase todos os segmentos, com exceção dos vagões, que passou de 44 no 1T08 para 174 unidades físicas nesse trimestre.

No slide sete, temos a distribuição das vendas por segmento básico de negócio, na qual podemos observar um aumento na participação dos implementos, com 51%, e dos serviços, com 2%, em virtude de uma leve queda na participação de autopeças e sistemas, com 47%. Essa pequena variação não se deve a uma mudança estratégica, se tratando de uma variação normal de mercado.

Como comentário adicional ao segmento de implementos rodoviários, ferroviários e veículos especiais, a expectativa da Companhia, de comercializar aproximadamente 20.000 veículos rebocados em 2009, embora continue sendo desafiador, é vigente para o ano. O número de novos pedidos ganhou fôlego no mês de março e os níveis de cancelamento estão em declínio ao nível normal da operação.

Já no segmento de autopeças e sistemas automotivos, o estoque de produtos nas montadoras impactou as vendas de peças e componentes no trimestre. O volume de novos pedidos teve queda de aproximadamente 30% entre os meses de janeiro e fevereiro. Contudo, também no mês de março, houve melhora no patamar de programação de compras enviado pelas montadoras.

Já no slide oito, nós mostramos o desempenho das exportações, que apresentou uma queda de 45,2% comparando o 1T09 com o 1T08. Podemos ver, no entanto, que o crescimento global dos últimos cinco anos foi de uma taxa média de 24,6%, taxa esta bastante representativa, o que indica que estamos no caminho certo de inserção no mercado global.

No próximo slide, número nove, apresentamos a vocês a receita bruta total, que vinha crescendo a uma taxa média de 17,8% nos últimos cinco anos, tendo sido impactada no 1T09, somando R\$814,6 milhões, com queda de 19% em comparação ao mesmo período de 2008.

No slide dez nós comentamos sobre a receita líquida que, acompanhando a receita bruta, apresentou queda de 23,3% no comparativo do 1T08 versus 1T09, totalizando R\$537,3 milhões.

Passando para o próximo slide, de número 11, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta, ambos apresentando queda no comparativo do trimestre do presente ano em comparação a 2008. O lucro bruto somou R\$124,7 milhões, com 23,2% de margem no 1T09, contra R\$188 milhões, ou 26,8% no 1T08.

Gostaria de ressaltar aqui também que, apesar do aumento nos custos dos produtos vendidos, conseguimos manter uma margem ainda bastante razoável, já que buscamos sempre melhorar nossas operações com ganhos de eficiência e economias de escala. Além disso, obviamente, as áreas de Suprimentos têm tido trabalho exaustivo, com objetivos claros de redução de custos nos insumos. Os resultados, sem dúvida, começarão a aparecer já no trimestre vigente.

No slide 12, apresentamos nossos resultados de EBITDA e margem EBITDA obtidos. No 1T09, o EBITDA somou R\$65,5 milhões, com 12,2% de margem, representando uma queda de 46,2% e 5,2 p.p., respectivamente. Esta redução é explicada em maior parte pelo descolamento das despesas fixas em relação à redução de receitas. Houve uma 'deseconomia' de escala nesse período. Para reverter esse quadro, algumas medidas como a flexibilização da jornada de trabalho e adequação de estrutura já foram tomadas, além da perspectiva de retomada da demanda nos meses subseqüentes a março.

No próximo slide, 13, temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que ficou em R\$26,7 milhões, contra R\$54 milhões no 1T08, queda de 50,5%. A margem líquida também apresentou queda de 2,7 p.p., atingindo a marca de 5% no fechamento do trimestre. Convém lembrar que mesmo com redução, nossa margem líquida está dentro do intervalo histórico da Companhia, o que consideramos para o momento econômico vigente um bom resultado.

No slide 14, mostramos a evolução dos investimentos das Empresas Randon. Mantivemos, ainda que com cautela, os investimentos programados, somando R\$38 milhões no 1T09. A maior parcela desse montante, como já comentamos, se destina à Castertech, à nova instalação de pintura E-coat, já concluída, e ao campo de provas da nossa principal coligada, a Fras-le. Acreditamos que os resultados advindos desses investimentos trarão grande diferencial às Empresas Randon em capacidade de produção, qualidade, pesquisa e desenvolvimento e também inovação tecnológica.

No slide 15, mostramos a vocês a evolução do patrimônio líquido, que apresentou nos últimos cinco anos uma taxa média de crescimento de 32,7%. O retorno chegou ao nível de 37% em 2008, número bastante significativo para o perfil de Companhia que nós temos.

No slide 16, mostramos o endividamento financeiro líquido da Companhia, que atingiu R\$300,6 milhões no encerramento de março de 2009, equivalente a um múltiplo de 0,71 do EBITDA acumulado dos últimos 12 meses; no mesmo período de 2008, este valor estava em R\$138,1 milhões. Este acréscimo está atrelado à variação do câmbio sobre dívidas em USD, também pelos ajustes de contratos de derivativos e sobretudo por investimentos realizados no decorrer de 2008, que estavam previstos em nossos planos plurianuais de investimentos.

No slide 17, nós mostramos os principais indicadores financeiros obtidos no 1T09, conforme já apresentados anteriormente, com os comparativos do 1T08 e 4T08. A novidade aqui é a inclusão do 1T08 com os ajustes previstos na Lei 11.638/07 das Sociedades Anônimas. É possível perceber que os ajustes não são significativos e são apresentados aqui no sentido de alinhar os comparativos ano a ano, uma vez que começamos ajustar nosso balanço de acordo com a mesma lei no 4T08.

Com relação ao mercado de capitais, no slide 18, podemos observar que nossas ações seguiram no sentido da baixa também nesse trimestre, ainda em reflexo da crise financeira e econômica mundial. Este movimento segue a tendência do mercado e correspondeu a 11,8%, sendo cotadas as ações a R\$5,53 por ação em 31 de março de 2009. O volume médio diário de negócios atingiu R\$2,1 milhões, mais baixo, portanto, do que no mesmo período do ano passado, mas com volume ainda bastante representativo frente aos papéis das demais empresas listadas na Bovespa e na mesma categoria de empresa.

Finalmente, chegando ao slide 19, compartilhamos com vocês as nossas perspectivas para o futuro da Randon. Acompanhando a dinâmica do mercado, estamos trabalhando dentro da previsão de declínio ou manutenção do PIB brasileiro em torno de -0,3%. Esta previsão está muito volátil, está entre 0% e -0,3%, conforme divulgado no relatório Focus da última semana, dia 27/04/2009 pelo Banco Central.

No entanto, apesar dessa perspectiva pessimista, entraremos agora no período de alta sazonalidade para os negócios da Randon e acreditamos em uma retomada da demanda por nossos produtos e serviços, impulsionada também pela redução do IPI para zero sobre os veículos rebocados, o que passou a ocorrer a partir de março, sendo mais preciso.

Apesar dos financiamentos ainda apresentarem problemas relacionados à seletividade e spread acima dos patamares normais, os indicadores já estão indicando um cenário similar ao pré-crise, apontando melhoras bastante importantes.

Por fim, acreditamos que a Randon, respaldada por sua eficiência operacional, pela experiência de gestão e sua liderança no setor, conseguirá obter bons resultados nesse cenário tão desafiador de mercado. Desta forma, mantemos o nosso *guidance* de 2009, acreditando no viés de retomada da atividade em geral, em especial no mercado interno.

Gostaria agora de encerrar a nossa apresentação de hoje e agradecer a atenção de todos vocês. Podemos abrir espaço para a nossa seção de perguntas e respostas, na qual coloco a mim e ao Hemerson à vossa disposição. Muito obrigado.

Vinicius Canheu, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Eu queria entender duas coisas. A primeira é em relação ao *guidance* do ano: quando vocês divulgaram o *guidance*, a expectativa de PIB para 2009 no Brasil era bem alta do que a gente vê hoje no Banco Central. Está certo que a gente está começando a ver os primeiros sinais de recuperação, mas eu queria entender se nesse *guidance* de vocês para 2009 a perspectiva atual de PIB já está implícita. Essa é a primeira pergunta.

A segunda, você comentou que o mercado, a parte de autopeças já está recuperando bastante, a gente viu no 1T que o *business* de reboque e semi-reboque performou muito melhor do que a parte de autopeças, e se agora, no 2T, vocês já estão acompanhando se já tem uma reversão desta tendência, se pelo menos a parte de autopeças está chegando mais perto da performance de reboques e semi-reboques em volume de vendas agora no 2T. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Eu vou responder a primeira pergunta, Vinícius, e vou pedir ao Hemerson para responder a segunda.

O planejamento estratégico da Randon foi formatado em outubro do ano passado com uma perspectiva de PIB na faixa de 2,5% com as informações que se tinha na época. Eu posso dizer que os 20.000 semi-reboques colocados como projeção para o ano estavam pelo lado da folga. Houve uma deterioração nas expectativas do PIB, neste momento para algo em torno de zero, e nós entendemos que os 20.000 semi-reboques ainda são factíveis, como a gente ainda está reafirmando, porém já pelo lado do otimismo. É por aí.

Se nós pegarmos, inclusive, o volume de semi-reboques vendidos no 1T e anualizarmos, a gente fica com alguma coisa próxima a 18.000; vendido que eu falo é faturado. Esse é o segredo. Uma coisa é o que se vende, tira de pedidos, e outra coisa é o que nós faturamos. Então, os resultados do 1T se relacionam ao que foi faturado.

Houve uma diferença: no 1T, o nível de pedidos foi de aproximadamente 3.200 unidades, e o que foi faturado foi acima de 4.400 unidades, portanto evidencia isso que eu estou falando.

Nos dá a possibilidade, em última análise, para gastar a carteira de pedidos, que ainda é de mais de 3.000 unidades, um pouco por mês, assim que as linhas de produção permitam as adequações possíveis. Então, nós acreditamos que o nível de pedidos, que está ascendente, somado a um esgotamento maior da carteira de pedidos, nós podemos ficar próximos ao *guidance* que está aí, e estamos, portanto, reafirmando o mesmo.

A segunda pergunta, eu peço ao Hemerson.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia, Vinícius. Em retorno à sua pergunta, é bastante simples fazer um entendimento de por que a performance vir melhor na área de implementos. No início do ano, a maior parte das montadoras sofreu realmente uma redução de demanda bastante forte, que começou a se apresentar em novembro do ano passado, outubro e novembro, e isso não adequado às linhas de produção na mesma velocidade, gerando um estoque intermediário um pouco maior e, por consequência, uma diminuição no volume de pedidos de peças agora, no início de 2009, falando especificamente do 1T.

Por que nós temos uma performance melhor na área de implementos? É porque você já consegue receber a demanda, como nós não tínhamos estoque, a partir do início dela. Você percebe que a demanda começou a avançar em meados de março, e isso também ocorreu nas montadoras de caminhões. E a partir daí então, já diluindo os

estoques intermediários do início do ano, se avançou um pouco mais na produção e conseqüentemente também começam a aparecer números de pedidos de autopeças um pouco melhores do que vinha acontecendo no início do ano.

Vinicius Canheu:

OK. Mas para o 2T, você acha que podemos ter expectativa de uma performance dos dois segmentos mais parecida, ou não? Deve continuar ainda semi-reboque indo bem melhor do que a parte de autopeças?

Hemerson Fernando de Souza:

Talvez semi-reboques ligeiramente acima, mas eles devem começar a se equalizar a partir de agora, do 2T.

Vinicius Canheu:

OK. Obrigado.

Cristiane Fenstersei, Geração Futuro:

Bom dia a todos. Eu tenho três perguntas. A primeira seria em relação ao início da Castertech agora, no 2S, que efeito a gente pode esperar no resultado da Companhia?

A segunda é mais se vocês poderiam fornecer alguns dados numéricos em relação a é qual o nível de carteira, qual é o nível que vocês têm observado de cancelamentos, para a gente poder ter uma média com o nível de produção de vocês atual, de quanto está sendo consumido.

E a terceira é uma visão das exportações, tanto no mercado de autopeças quanto no mercado de implementos. Daqui para frente, o que vocês estão enxergando?

Geraldo Santa Catharina:

Eu vou fazer de novo uma introdução e serei complementado eventualmente pelo Hemerson. A Castertech deve iniciar a fundição de peças propriamente ditas já em julho, no mais tardar em agosto, e isso é um período de aprendizado.

Francamente falando, não espero nenhum efeito de balanço nesse 1T, nem negativo, nem positivo. É um *ramp up* de aprendizado. Imagino que para o ano que vem, é muito mais importante da Castertech que ela estará utilizando o investimento feito e começar a amortizar o investimento. Então aquela idéia de que haja redução de custo é de médio prazo. Isso, na verdade, são expectativas. Para este ano eu não colocaria nenhuma variação nas suas projeções com relação à Castertech, ela vai ter que mostrar que aprendeu a fazer fundidos.

Mas ela está praticamente pronta, em fase final de complementação dos equipamentos, e volto a dizer: o mais importante é que ela vai preencher a capacidade disponível com a sua utilização, uma vez que ela vai representar 30% do consumo de Randon; aos níveis de 2008, é de se esperar que ela tenha sua capacidade facilmente preenchida porque ela não vai atingir mais do que 30% do total das nossas necessidades.

Como foi a carteira de pedidos, e eu gostaria de rebatizar o termo 'carteira de pedidos', como já fiz em outras ocasiões: ele é uma carta de intenções. Há um pedido formal, com nome de pedido, preenchido pelo cliente, em alguns casos ele paga uma entrada, mas como nós afirmamos normalmente, é uma carta de intenções da clientela que no período de alta demanda quer reservar lugar na produção. Isso ocorre em outros setores. Nós trabalhamos por demanda, e nos últimos dois ou três anos trabalhamos sempre com uma carteira estendida para cinco ou seis meses, o que nós sempre afirmamos que se não era irreal, era talvez não muito legal, era exagerada.

Hoje, essa demanda de carteira nivelada à estrutura de produção que nós temos hoje é equivalente de 45 a 60 dias. Nós ainda temos uma carteira de 45 a 60 dias que nós estamos utilizando para ir produzindo mensalmente, na medida em que avançam os meses.

O nível de cancelamentos é uma pergunta importante também, porque em janeiro nós vendemos algo como 700 unidades físicas, tivemos cancelamentos expressivos, eu não lembro o número exato; em fevereiro nós já melhoramos o número de pedidos de semi-reboques, avançamos para a faixa de 850 unidades, houve um nível de cancelamentos alto; no mês de março, nós praticamente dobramos o número de pedidos, pedidos bons e novos, e houve uma baixa significativa nos cancelamentos, e assim por diante. Nós estamos nos reportando ao trimestre aqui e eu vou parar por aqui, mas eu posso dizer que tem sido uma tendência isso que eu estou falando. Então, presentemente a nossa carteira de pedidos está nivelada ao que estava em março, portanto, nós estamos conseguindo repor carteira.

Quanto às exportações, houve sim uma redução das exportações, mesmo em relação às nossas expectativas iniciais até agora, seja nas autopeças, por causa do hemisfério norte, da Europa, onde prevalece a venda de autopeças, e também, no restante, com exceção de África e América Latina, em todos os países a venda de semi-reboques, porque na Argentina estão passando por dificuldades, no Chile, um país tradicionalmente comprador e importantíssimo na nossa carteira de compras de semi-reboque, eles passaram quatro meses gastando seus estoques, parece que agora estão retomando a necessidade de compras, assim ocorreu com a Colômbia.

Então, no caso de semi-reboques, realmente o mais relevante para nós continua sendo na África, onde nós depositamos nossas melhores expectativas este ano, e onde nós temos os melhores resultados. Claro que nós estamos aguardando agora para os nove meses restantes do ano, que nós possamos ter uma performance que vá ao encontro do que nós divulgamos com relação ao *guidance*.

Nesse aspecto também, a questão cambial tem sofrido uma pequena volatilidade, mas eu devo dizer que o USD está atualmente ainda acima do que nós planejamos no nosso plano estratégico anual. Então, vale o esforço que estamos fazendo nos mercados e, certamente, não podemos menosprezar as dificuldades que a indústria de veículos comerciais nos Estados Unidos e na Europa estão enfrentando, que afeta diretamente a exportação de autopeças nossa e a venda de caminhões na indústria brasileira que por sua vez compra os nossos componentes.

Esse é o cenário. Nós esperamos realmente que haja uma melhora a partir do 2S, até porque ouvimos esses comentários em um seminário da AutoData ontem, dizendo que eles também têm essa expectativa.

Eu não sei se o Hemerson tem alguma complementação a fazer.

Hemerson Fernando de Souza:

Você falou as coisas que são importantes do assunto, Geraldo. Eu só destacaria que a efeito de conhecimento, nos primeiros quatro meses do ano, as exportações de caminhões no Brasil, e isso afeta diretamente a produção, estão entre 60% e 70% inferiores ao que foi o período no ano passado. Isso não é ligado especificamente só ao que nós exportamos, mas naquilo que vendemos para as montadoras para ser exportado junto com o caminhão também tem algum impacto, e obviamente não tem um cenário que possa ser retomado ou que essa demanda venha a acontecer ali na frente. Isso deve demorar um pouco mais e, infelizmente, é um dos *drivers* de crescimento da indústria de caminhões no Brasil.

Mas no geral se estima que o mercado interno responda bem, volte a comprar partes de caminhões e que se estabeleça algo em torno de 100.000 unidades no mercado interno, voltando aos patamares que foi 2007, que para nós foi o segundo melhor ano da história. Então, a gente pode estar caminhando também para um resultado aquém ao de 2008, mas ainda assim, bastante positivo.

Cristiane Fenstersei:

Está certo. Muito obrigada.

Daniel Gewehr, Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação a implementos: vocês poderiam falar se teve algum setor da economia de destaque nos pedidos no 1T e se isso mudou para o 2T, se graneleiros está melhorando. E dentro do mesmo segmento, na parte de vagões, vocês entregaram praticamente metade do mercado no 1T, vocês têm quanto no *backlog* ainda para o ano?

E a minha segunda questão seria referente ao capital de giro, se a gente pode esperar a continuidade de melhoria de capital de giro agora no 2T.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia, Daniel. Em geral, se você pegar hoje o raio-x dos pedidos que nós tivemos no 1T, é inevitável, você consegue perceber claramente que 50% do mercado vem do nosso carro-chefe, que é o semi-reboque graneleiro, extremamente ligado com o escoamento da safra agrícola no País. E depois nós vemos alguns setores que ainda continuam aquecidos, como é o caso do transporte de combustível, e aí quando falamos de combustível acho que é bom focar um pouco mais, é principalmente o etanol; a gente tem bastante dificuldade de escoar isso do interior de São Paulo, Mato Grosso, do norte do Paraná. Não existe ali outra forma, ou uma forma mais efetiva para fazer o transporte do que a rodoviária, e isso tem impulsionado o setor de tanques desde o último ano, e ainda agora nós temos um fluxo de pedidos bastante interessante.

A gente percebe que o setor de construção civil também começa a apontar alguma melhora, principalmente na parte de infra-estrutura, e você vê claramente que o setor de investimento e mineração acaba perdendo um pouco do que tinha no plano. Nós temos, por exemplo, basculantes para mineração, o número de pedidos novos é

bastante pequeno e a gente não vê em nenhum momento algo que possa avançar a curto prazo. Mas no geral, hoje, a parte de grãos tem expandido muito forte para a retomada de pedidos.

Geraldo Santa Catharina:

Daniel, eu fico bem à vontade para falar disso, pois é a minha área de conforto, a área financeira. Faz dez anos que nós focamos caixa disponível, endividamento o mais baixo possível, de longo prazo, com as contas apropriadas, definir investimentos sempre tendo as fontes de financiamento já apropriadas e adequadas ao nível de investimento. E capital de giro é aquela história: quanto menos, melhor. É claro que a nossa diversidade de produtos e a quantidade de empresas que nós temos acabam por dar, de vez em quando, uma volatilidade de capital de giro.

De vez em quando ocorre de nós imaginarmos se o capital de giro melhorou, e vai lá ver, o estoque de um segmento ampliou, por questões ocasionais. Mas quando à nossa performance pode-se dizer que, a nosso ver, foi bastante boa, porque nós estávamos em setembro do ano passado, no princípio desse turbilhão da crise, com um caixa disponível de aproximadamente R\$310 milhões, R\$320 milhões, uma dívida que devia tirar por volta de R\$270 milhões, depois teve o efeito cambial; eu posso dizer que no final de dezembro nós terminamos com R\$333 milhões de dívida líquida e no final de março com R\$300 milhões de dívida líquida, em um período onde a gente investiu R\$38 milhões e em um período onde a gente gerou, se eu não estou equivocado, um EBITDA de R\$65 milhões, bem menor que do ano passado. Dentro desse cenário, conseguir que o caixa disponível permaneça em R\$300 milhões como está hoje, que a dívida reduza, parece bastante satisfatório.

Tem uma raiz nisto: nós iniciamos o ano com férias coletivas, trabalhamos praticamente cinco dias a menos nos meses de fevereiro, março e abril por conta da flexibilização de jornada. O objetivo básico não era só a readequação de estrutura, mas era produzir menos e gastar mais os estoques. Nós fomos felizes, e posso dizer hoje com tranquilidade que, neste aspecto, nós temos um nível de conforto bastante razoável, o nosso nível de crédito está bastante elevado e as nossas expectativas nas mais variadas posições de nível de estresse de caixa apontam para uma tranquilidade até o final de dezembro. Então, capital de giro para nós é uma das contas em que realmente estamos tranquilos.

Hemerson Fernando de Souza:

Falando em vagões, Daniel, nós reportamos no release do 4T, nas contas efetivamente de pedidos contratados na Randon, aproximadamente 340 vagões, ou seja, nós entregamos a metade disso nesse 1T. Devemos entregar boa parte agora no 2T e uma pequena parte no 3T do ano.

Não temos mais nenhum pedido posto, colocado e firmado na Companhia, mas estamos trabalhando com um grau de cotações bastante elevado. Eu acho que convém novamente falar: hoje a Randon atende 100% dos clientes deste setor. Nós fizemos pela primeira vez na história uma venda de uma composição 136 vagões para a MRF, que estamos entregando, e fizemos uma entrega também de vagões para avaliação para a Vale, concluindo então vendas para os três compradores desse segmento, o que eu acho que para nós é importante, uma vez que até 2008 nós só vendíamos para a ALL.

Daniel Gewehr:

OK. Muito obrigado.

Mauro Rodrigues, Mauá Investimentos:

Eu tenho três perguntas, mas vou fazer uma de cada vez, se vocês me permitirem. Primeiro, é impressionante a diferença da perspectiva do setor que vocês estão vendo para os dados da Anfavea que foram divulgados sobre abril, e vendo aqui seu slide seis, a gente vê uma diferença muito grande na performance de implementos versus autopeças. Eu não sei até que ponto isso pode ser simplesmente uma reposição de frota de implemento nos clientes, principalmente do setor agrícola, e qual é a visão de vocês, como é que se encaixam melhor essas duas realidades, a percepção de pedidos que vocês estão vendo e os dados da Anfavea.

Geraldo Santa Catharina:

Mauro, eu quero insistir em um ponto: evidentemente nós estamos fazendo acompanhamento diário das projeções, e o que nós afirmamos anteriormente é que não temos elementos para revisar um *guidance*, embora tradicionalmente a Randon no mês de julho faça uma revisão do seu planejamento, e se ela achar por bem que os *guidances* merecem ser revisados, ela vai apresentar ao mercado. Neste momento ela não tem razão forte para revisá-los, por acompanhar não só a demanda, mas as perspectivas de cada setor.

Eu comentei anteriormente que nós temos também uma carteira de pedidos que nós podemos esgotá-la um pouco por mês, e que somada ao nível de pedidos que ocorreu no mês de março, eu posso até adiantar, do nível de pedidos que nós tivemos no mês de abril e essas perspectivas que estão se apresentando no mês de maio, somando essas duas coisas, o esgotamento da carteira de pedidos mais a tendência dos novos pedidos a se manterem como estão, nós atingiríamos realmente algo próximo aos *guidances* que nós divulgamos, que eram de 20.000 semi-reboques.

E também, eu reforço de novo que uma coisa é o nível de pedidos e outra é o faturamento. Então, ali é que entra essa carteira reguladora, que eu acredito que muito mais depurada do que ela estava, ela está ao nível de 60 dias, como eu comentei. É por aí que nós passamos, nós também não temos bola de cristal.

Ontem o pessoal das montadoras, na AutoData, falou em todas as apresentações em bola de cristal, mas eles já estão arriscando mais números evidentemente mais otimistas para automóvel. Nós certamente estamos contando com algum efeito prático mais forte da redução do custo dos financiamentos, que era um gargalo, com a retomada dos financiamentos, com a continuidade da área agrícola e das perspectivas do setor, alguns outros setores demandando, por exemplo, aquela substituição de linha branca, geladeira, e nós acreditamos que essas medidas também adotadas pelo Governo, representadas também pelo próprio BNDES na liberação de recursos, todas essas medidas somadas tem o intuito de impulsionar mais a economia. O Governo está fazendo ainda algumas projeções de PIB que não são negativas, são de PIB positivo, e ninguém pode provar cientificamente que isso não é possível ainda, tudo são conjecturas.

Dentro desse cenário, olhando todos os nossos setores de atuação, nós achamos que esses setores ligados a serviços, ao próprio setor agrícola, ao setor de transporte de

combustíveis etc., eles vão se manter. Aquela parcela da população que adquire uma geladeira a R\$500 foi a menos afetada; certamente, a classe média, que adquire bens mais caros, é a parcela da população que mais sofreu.

Então, contando todas essas perspectivas, as medidas adotadas pelo Governo, é de se esperar um cenário melhor do que o dos últimos seis meses, portanto daria uma performance próxima a essa que nós estamos apresentando.

Para fechar, eu não tenho nenhum elemento aqui, e nós da Randon também não temos oficialmente para descaracterizar os *guidances* apresentados. Mas à medida que isso ficar evidenciado para mais e para menos, nós seremos os primeiros a divulgar.

Mauro Rodrigues:

Seria correto dizer que essa força que você está vendo em março, abril e maio é mais em implementos do que em autopeças?

Geraldo Santa Catharina:

Não. O Hemerson até já se referiu a isso, as autopeças estão sendo afetadas mais na exportação. No mercado interno há uma melhora, não muito forte, mas há uma melhora. Esse indicativo é feito pelas quatro empresas nossas de autopeças, todas elas reportaram uma melhora visível, embora ainda pequena. Então, é uma tendência de melhora.

Mauro Rodrigues:

OK. Outra coisa que me surpreendeu, aí pelo lado positivo, foi a redução de vendas fixas da Fras-le, que eu imaginava que seria muito mais forte por conta dos efeitos de GM, Chrysler etc. Como é que está a perspectiva para a Fras-le, especificamente se tem algum risco em relação à qualidade de créditos na empresa?

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia. Com relação à demanda da Fras-le, é importante frisar que a Fras-le, das empresas de autopeças do Grupo Randon, é a que tem a maior exposição ao mercado de reposição. É seguro dizer que mais de 50% do que é produzido lá é destinado para o setor de reposição, certamente um setor que é menor afetado quando se tem esses eventos relacionados à queda de produção de OM.

E quando tu falas especificamente de automóveis, como o maior negócio da Fras-le são as lonas pesadas, os blocos, mesmo que tenha uma queda nos automóveis, algum reflexo ali, ele não impacta diretamente ou na mesma velocidade. Em tonelagem, ele é menos expressivo, e a Fras-le, por esses dois fatores, apresentou esse desempenho como foi reportado.

Ela também vai ter a sua teleconferência de resultados agora, na próxima quinta-feira, às 14h. Talvez lá o Daniel, que é o Diretor de Relações com Investidores, possa até clarificar mais isso. Mas esses dois vetores explicam o porquê de a performance da Fras-le ter sido boa nesse trimestre.

Mauro Rodrigues:

Está ótimo. E minha última pergunta é com relação a qual tem sido a estratégia de preços das empresas, tanto no mercado interno como mercado externo, nos vários segmentos, em face à crise.

Geraldo Santa Catharina:

No que tange a semi-reboques, Mauro, certamente a margem bruta do trimestre espelhou uma redução de volume. Na mesma medida em que a economia de escala é positiva quando estamos sobre vendidos, ela ocorre ao contrário quando há uma folga em relação à estrutura existente.

O principal fator do trimestre realmente foi volume de vendas, volume de produção versus estrutura disponível. Mas a Randon imediatamente adotou uma postura mais agressiva para manter e ganhar mercado. Em alguns setores bem específicos, que eu não vou poder declinar aqui para não entregar a estratégia, nós já tivemos resultados muito práticos de ganho de *market share* no trimestre, foi bem visível isso. E isso certamente ocorre em uma velocidade maior do que ocorre com a redução de custos, é normal.

Agora nós estamos em um segundo momento, onde nós estamos tendo uma redução também importantíssima de custo de insumos, e nós esperamos equilibrar novamente e quem sabe retomar um patamar normalizado de margem EBITDA etc. Então, a estratégia de preço foi uma estratégia mais agressiva, a idéia.

Mauro Rodrigues:

Você pode dizer se isso aconteceu mais na exportação, no mercado interno ou em autopeças e implementos?

Geraldo Santa Catharina:

Não, nós não temos essa informação, se foi mais no mercado externo ou mercado interno. O que eu posso dizer é que no mercado interno foi forte essa estratégia, e no mercado externo alguns mercados já estão bem fortalecidos. Então, em alguns deles nós praticamos o que vínhamos fazendo até então, nós realmente fomos influenciados pela taxa de câmbio.

E no que se refere a autopeças, não temos uma variação muito grande na política em relação ao que vinha sendo praticado, porque ela tem preços bem mais definidos em âmbito global. O semi-reboque é bem mais customizado. Alguns mercados de semi-reboques dão as melhores margens, e nesses nós não alteramos nossa política, nós mantivemos ali um bom desempenho.

Na parte de autopeças as negociações são de mais longa duração, então eu não posso dizer que nós reduzimos o preço de peças de forma contundente no período, porque isso não é verdade. Nós mantivemos uma política mais ou menos como vínhamos mantendo, e realmente onde nós trabalhamos mais preço é no produto completo.

Mauro Rodrigues:

Seria surpresa ver algum concorrente com dificuldade financeira nos próximos três meses?

Geraldo Santa Catharina:

Eu não sei. O que eu posso dizer é que o que não é surpresa é ver a Randon com uma boa qualidade financeira, porque da concorrência, todas elas de capital fechado, as informações que se têm não são muito fáceis de obter, mas também não temos ouvido nenhum problema de crédito no setor.

Houve, sem dúvida nenhuma, uma transferência da área bancária de créditos, os que estão me escutando sabem disso, das empresas pequenas, com cadastro não tão favorável quanto o nosso, transferência de crédito para empresas da característica da Randon. Sem dúvida, para nós isso é uma distinção, nós não necessitamos desse crédito adicional até agora, e o que nós realmente brigamos por tempo integral é para que esse crédito varta para os nossos clientes, não para nós. Nós, certamente, na hora apropriada lançamos mão disso. Mas eu não creio que possa ter problema significativo, porque as empresas do setor, as principais, estão há 50 anos também no mercado.

Mauro Rodrigues:

OK. Já tomei tempo demais. Muito obrigado.

Luis Alberto Diniz, Fortis Invest:

Bom dia. Só uma pergunta em relação à parte de vagões: considerando o nível de utilização da planta como um todo e da flexibilidade, vocês pensam em ser um pouco mais agressivos na política, na estratégia na parte de vagões e poder reduzir um pouco a (inaudível) da planta como um todo para ampliar, olhando um pouco mais para frente, de repente, atuando forte nos três principais clientes da parte de vagões, seriam a MRF, Vale e ALL? Dado que vocês ganharam *market share*, pelo menos pontualmente foi bem forte o ganho em relação ao concorrente, se vocês pretendem ser um pouco mais agressivos daqui para frente para otimizar a utilização da planta como um todo, diluir custo fixo e de repente manter esse ganho de *market share* acima do que a gente vê historicamente na parte de vagões?

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia. A premissa básica de qualquer negócio, e do nosso negócio de vagões também, é que nós temos que ter resultados. E obviamente, nós mantemos esse tipo de performance ao longo do tempo, e inclusive nesse negócio. Então, de maneira nenhuma a gente vai fazer esforços que não sejam voltados para isso.

Uma vez que você tem a demanda e que ele possa te deixar resultado na Companhia, sim, nós vamos querer ampliar a participação no mercado de vagões também. O contrário disso, não seria nem prudente, acho que o acionista não gostaria de ver a empresa fazendo coisas que não deixam resultado para ela.

Geraldo Santa Catharina:

Inclusive, Luis, o nosso esforço não é só em relação a *market share* aqui, nosso esforço é em todas as direções, é para exportação também. Uma vez que nós temos toda a gama agora dos tipos de vagões que o mercado absorve, é natural que nós tenhamos a vontade de preencher todas as linhas que produzem vagões na Randon o máximo possível.

Eles têm sido bastante relevantes, você tem razão, nesse próprio trimestre um vagão equivale a praticamente dois ou três semi-reboques em termos de preço, então é natural que eles se tornem importantes nessas horas. E eu vinha dizendo todo o ano anterior, eu me lembro de ter falado várias vezes: "que bom que a demanda de vagões ficou para frente", porque estávamos esgotados na capacidade, na demanda de semi-reboques.

Então, as coisas meio que se combinaram e nós podemos produzir bem mais do que estamos produzindo nas atuais instalações. Nós não temos nenhum projeto, nenhuma declaração, nada de que nós temos alguma aventura pela frente em termos de construir plantas e fazer investimentos adicionais sobre a capacidade instalada. Então, dentro da capacidade instalada atual, podemos produzir bem mais vagões, se a demanda ocorrer.

Luis Alberto Diniz:

Entendi. E você pode me explicar um pouco como funciona a negociação com esses clientes, se eles colocam ordens para vocês, se eles consultam vocês e o concorrente para entender a dinâmica de entrega, prazos e preço, ou se eles já vão diretamente com o pedido pronto para o fornecedor que eles têm alguma preferência?

Me parece que vocês teriam condição de manter um nível de *market share*, e quando eu falo *market share*, não sendo negativo, mas sim, podendo capturar um mercado que pode ser razoavelmente rentável e ajudar bastante vocês a manter a planta com uma diluição de custo fixo maior por algum período, dado que vocês não estão à plena capacidade na parte de semi-reboques, para semi-reboques.

Meu ponto é entender um pouco como fica a postura do cliente de vocês, os três maiores, quando eles estão consultando vocês e o concorrente para as condições de preço, entrega e produto, e se vocês poderiam ser mais agressivos na parte de preços, tendo um produto de qualidade, e aí manter esse nível de entregas de pedidos de vagões maior do que historicamente, com um *market share* maior do que a gente viu até ano passado, por exemplo.

Hemerson Fernando de Souza:

Luis, só para recordar, a gente tem que falar um pouco de demanda de vagões. A demanda de vagões se mostrou nos últimos cinco anos, ela oscila muito. A gente entregou ano passado mais de 5.000 vagões no Brasil, em 2007 isso foi próximo a 1.000 e este ano deve fechar também em um patamar bem inferior ao que foi no ano passado.

Então ela tem uma oscilação bastante forte, e a partir do momento que ela avança, você pode, obviamente, tentar participar mais do mercado quando você tem capacidade. Você disse em, em 2008 nós não tínhamos capacidade, não poderíamos

ser mais agressivos no setor porque tínhamos uma planta só e tínhamos que dividir vagões e semi-reboques para produzir, e tinha a parte de semi-reboques bastante tomada.

Nós temos uma experiência de 60 anos na fabricação de componentes para transporte, e isso seguramente é bem percebido pelos clientes desse segmento de vagões também. Nós temos boas recomendações de clientes, com uma boa performance de produto e, inevitavelmente, vamos participar das cotações que possam acontecer daqui para frente.

Mas não tem sinais de grandes pedidos, pelo menos não que a gente esteja percebendo agora, e o fluxo de pedidos é bem mais apurado do que a área de semi-reboques. São pouco compradores, eles em algum momento podem até partir para leilões desses lotes, e alguns deles preferem equalizar, dividir as compras pelos três que tem hoje fornecendo. Então, ela é bem dinâmica.

Nós estamos participando, sim, de longa data de diversas cotações, e eu acho que com a experiência que você começa a adquirir nesse segmento, hoje dá para já entender mais e poder ser, obviamente, competitivo também nesse segmento.

Geraldo Santa Catharina:

Luis, eu vou complementar com uma outra percepção, que é uma percepção pessoal, mas por ter participado de alguns negócios, me parece que nessa área, além da questão de preço, que sempre conta - preço e qualidade -, nós temos a qualidade, nós temos o produto e nós temos preço, temos estrutura.

É a estrutura de financiamento que esses clientes que vem comprar 100, 200, 300 equipamentos, em lotes que representam R\$10 milhões, R\$20 milhões, R\$30 milhões de reais às vezes, eles têm à disposição. Houve casos em que tínhamos seis agentes compondo a estrutura de financiamento. Às vezes o BNDES, às vezes um banco como agente, um garantidor, um agente de leasing internacional. Eu tenho observado que nessas cotações que temos acompanhado ultimamente, a estrutura de financiamento tem tomado papel decisivo.

Na medida em que nós tenhamos condições de suprir esta parte, eu acho que poderemos ter o lado mais agressivo que a gente possa apresentar para essa clientela; e no fundo tem que definir quem é que vai mobilizar o produto e quem é que vai entregar os recursos. Nós gostaríamos de produzir e vender. Esse é um dos lados da história que define também quem será o fornecedor.

Luis Alberto Diniz:

Entendi. E só um último detalhe: quando você fala em grau de cotações bastante elevado na parte de vagões, vocês estão vendo potenciais novos pedidos, além desse total de 340 para 2009?

Geraldo Santa Catharina:

É factível, sim. Mas não temos nenhum dado concreto, e assim que existir concretamente nós vamos divulgar ao mercado de forma uniformizada e organizada.

Luis Alberto Diniz:

Está certo. Muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Geraldo para as últimas considerações. Sr. Geraldo, prossiga com suas últimas considerações.

Geraldo Santa Catarina:

Eu agradeço a todos pela atenção que dispensaram para a nossa apresentação, e também espero que tenhamos sido esclarecedores e que tenhamos contribuído para um melhor entendimento no trimestre. Muito embora as informações já tenham sido enviadas para a Bovespa, para a CVM na última sexta-feira, é muito produtivo e é de nosso interesse esse contato com todos vocês.

Eu gostaria também de convidar novamente aqueles que possuem disponibilidade a comparecerem à nossa reunião pública Apimec, que ocorrerá ainda hoje, às 16h em São Paulo, no Hotel Blue Tree Faria Lima, localizado na Avenida Brigadeiro Faria Lima, número 3.989, na Vila Olímpia. Nós vamos contar hoje à tarde também com o nosso atual Presidente Executivo, Sr. David Randon, e com o nosso CFO, Astor Schmitt, além de nós, eu e o Hemerson. Teremos o prazer de discutir com as senhoras e senhores sobre os negócios das nossas Empresas Randon nesta ou em uma próxima oportunidade.

Muito obrigado, e até mais.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência de resultados do 1T09 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."