

Operadora:

Bom dia, sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T09. 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 teleconferência, 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 essa 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 novamente para apresentar os resultados do 2T09 e 1S09 da RANDON S.A. Implementos e Participações. Estamos hoje no Rio de Janeiro, devido à nossa reunião Apimec que aconteceu hoje mais cedo, às 9h00 da manhã. E contamos também com a presença de Hemerson Fernando de Souza, que é o nosso executivo da área de Relações com Investidores.

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 o 2S09.

Antes de dar início à apresentação, eu gostaria de ressaltar que os resultados referentes ao 2T08 e 1S08, bem como seus comparativos, não contemplam as adequações da Lei 11.638/07 das Sociedades Anônimas. No release de resultados nós vamos apresentar uma tabela comparativa com os valores ajustados, que pode ser encontrado no site RI da Companhia, no endereço www.randon.com.br/ri.

Dando início à apresentação, já no slide 4, temos alguns números de destaque do período. A receita bruta do 2T09 somou R\$922,7 milhões, vindo 16,9% abaixo do mesmo período de 2008. O total do semestre ficou em R\$1,74 bilhão, 17,9% abaixo do 1S08.

A receita líquida do trimestre totalizou R\$620,7 milhões e no semestre chegou a aproximadamente R\$ 1,16 bilhão, representando queda de 17,5% e 20,3%, respectivamente.

As exportações somaram US\$38,6 milhões, com queda de 49,1% sobre o mesmo período em 2008, acumulando US\$72,8 milhões no semestre, uma queda de 47,4% no comparativo ano-a-ano.

Quanto às margens alcançadas pela Companhia, chegamos ao final do 1S com a margem bruta na marca dos 23,2%, queda de 4,2 p.p em relação ao mesmo período de 2008. A margem EBITDA passou de 16,1% para 12,5% no 1S09. O EBITDA alcançado no semestre deste ano somou R\$121,5 milhões, representando uma queda de 40,6% no comparativo do ano.

Já o lucro líquido encerrou o 1S09 em R\$71,2 milhões, ficando 41,4% abaixo do mesmo período de 2008.

O nível de investimentos ficou na casa dos R\$65,5 milhões no 1S, dando continuidade aos projetos das Empresas Randon.

No mercado de capitais, o volume médio diário negociado das ações preferenciais da Companhia chegou ao final do semestre na marca de R\$2,2 milhões.

Apresentarei agora uma breve visão geral da Randon sobre o mercado, que está apresentada no slide 5.

A Randon acredita que o Brasil, mesmo sem ter sofrido tanto com a crise como outros países ao redor do mundo, começa a perceber alguns sinais de recuperação da economia. Não só os indicadores e expectativas de mercado apontam para essa nova tendência, como também pudemos perceber esse reflexo nos resultados da Companhia, apresentando uma recuperação em relação ao trimestre anterior, mesmo com a produção de caminhões sendo 32,4% menor nesse semestre do que no ano passado, chegando ao total de 53.580 unidades.

Diante do cenário de crise, a Randon vem trabalhando ainda mais forte, buscando adequar sua estrutura e estratégias ao momento. Na esfera operacional, as estratégias de marketing e vendas alavancaram a participação de mercado doméstica no segmento de veículos rebocados. Já na área de autopeças e sistemas, a engenharia integrada da Companhia tem em pauta dezenas de projetos para substituição e ampliação do portfólio de produtos que serão aplicados em novas famílias de veículos que estão em desenvolvimento.

Temos também uma nova revisão do CONAB, que é a Comissão Nacional de Abastecimento, sobre a perspectiva de safra agrícola 2008/2009 estimada em 133,8 milhões de toneladas, uma redução de 7,2% em relação a 2007/2008, seguindo ainda em um bom patamar para nosso negócio.

Adicionalmente, as medidas anticíclicas do governo, que vigoraram até o final do trimestre na área fiscal, principalmente o IPI, juros, programas de retomada de investimentos abrigados pelo PAC – Programa de Aceleração do Crescimento, produziram resultados limitados para o mercado de veículos comerciais, segmento principal para a Companhia, onde ela está concentrada, mas foram fundamentais para

o incremento de vendas de veículos de passeio, eletrodomésticos e materiais de construção. E, de forma indireta, a boa performance destes setores promoveu um incremento nos volumes de carga e necessidade de transporte e isto, é claro, é positivo para os negócios da Companhia.

As novas medidas, que terão vigência no 2S até o final do ano, trazem novidades pertinentes para o setor de veículos comerciais, incluindo os veículos rebocados, como a isenção de IPI, a redução do custo e ampliação dos prazos de financiamento e a criação de um fundo garantidor para as operações que ofereçam mais riscos. A Randon acredita que este conjunto, sobretudo os relacionados às melhorias nos financiamentos, irá trazer progressivamente novo ânimo ao setor.

Partindo agora para o slide 6, nós apresentamos os resultados operacionais, com as vendas físicas de cada linha e segmento de atuação. Nós podemos observar que tivemos queda em quase todos os segmentos, com exceção de Vagões, com crescimento bastante significativo de 187,5% no comparativo entre o 1S de 2009 e 2008.

Já no slide 7 temos a distribuição das vendas por segmento básico de negócio, e na qual podemos observar um aumento na participação dos Implementos, representando quase 50% do total. Dos Serviços, com 1,8%, em virtude de uma leve queda na participação de Autopeças e Sistemas, de 50% para 48%. Essa pequena variação não se deve a nenhuma mudança estratégica, se tratando apenas de uma variação normal de mercado.

Como comentário adicional ao segmento de Implementos Rodoviários, Ferroviários e Veículos Especiais, o ritmo de entrada de novos pedidos tem mantido patamares superiores ao 1T e apresenta melhorias no mix de produtos, evidenciando o bom momento da construção civil, transporte de combustíveis e bens de consumo.

Adicionalmente, a linha de veículos rebocados está isenta de IPI até o final do ano. O market share acumulado no 1S09 é 36,5%.

Já no segmento de Autopeças e Sistemas Automotivos, a redução dos estoques de produtos prontos ensaiou uma leve retomada nos volumes de pedidos de autopeças e sistemas. Contudo, a produção de caminhões e ônibus recuou na faixa de 30% cada.

O resultado é reflexo da queda significativa das exportações. No mercado doméstico, as quedas são menores e as vendas devem ganhar fôlego com as medidas anticíclicas do governo, que acabamos de mencionar.

No slide 8, mostramos o desempenho das exportações, que apresentou uma queda de 49,1% quando comparamos o 2T09 com o 2T08, e de 47,4% no comparativo do semestre. Essa queda evidencia o comportamento das compras globais, afetadas desde o início da crise financeira mundial, que desacelerou o ritmo de crescimento das nossas exportações.

Dando seqüência, no slide 9, nós apresentamos a vocês a receita bruta total, a qual vinha crescendo a uma taxa média bastante significativa de 17,8% nos últimos cinco anos, tendo sido impactada desde o início da crise, somando aproximadamente R\$1,74 bilhão no 1S09, representando uma queda de 17,9% em comparação ao mesmo período de 2008.

No slide 10 comentamos sobre a receita líquida que, acompanhando o mesmo desempenho da receita bruta, apresentou queda de 20,3% no comparativo do 1S09 versus 1S08, totalizando R\$1,16 bilhão.

Passando para o próximo slide, de número 11, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta, ambos apresentando queda no comparativo do 2T e 1S do presente ano em comparação a 2008. O lucro bruto somou R\$143,9 milhões no 2T09 e representou 23,2% da receita líquida consolidada, 30,3% menos, portanto, em relação ao 2T09, quando o lucro totalizou R\$206,4 milhões ou 27,4% da receita líquida consolidada. No 1S09, o lucro bruto encerrou em R\$268,6 milhões, 23,2% sobre a receita líquida consolidada, ou 31,9% menos que os R\$ 394,4 milhões do mesmo período de 2008, que era 27,2% sobre a receita líquida consolidada na época.

No 2T houve reduções nos preços de insumos, e a maior parte repassada aos preços de produtos em virtude do momento de mercado menos comprador.

No slide 12, nós apresentamos os resultados de EBITDA e Margem EBITDA obtidos. O EBITDA do 2T09 sofreu queda de 35,0% em relação ao obtido no mesmo trimestre de 2008, atingindo R\$ 79,0 milhões, ou seja, uma margem de 12,7%, frente os R\$121,5 milhões do 2T08, com margem de 16,1% na época. No acumulado semestral de 2009 o EBITDA encerrou em R\$144,6 milhões e margem de 12,5%, representando 40,6% de queda em relação ao acumulado de 2008 de R\$243,2 milhões.

Como já mencionamos, no trimestre anterior, esta redução é explicada em maior parte pelo descolamento das despesas fixas da redução de receitas. Para reverter esse quadro, algumas medidas como a flexibilização da jornada de trabalho e adequação de estrutura, com um maior controle de outras despesas e custos já foram tomadas na tentativa de amenizar este impacto.

No próximo slide, que é o de número 13, nós temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que atingiu R\$44,5 milhões no 2T09, ou 34,2% menos se comparado com lucro de R\$67,6 milhões do mesmo trimestre de 2008. No acumulado dos seis meses de 2009, o resultado líquido ficou em R\$71,2 milhões contra R\$121,6 milhões no mesmo semestre do ano anterior, representando uma variação negativa de 41,4%. O percentual de margem líquida consolidada apresentou resultado de 7,2% no trimestre e 6,2% no acumulado deste ano, indicadores próximos ao patamar histórico.

No slide 14, nós mostramos a evolução dos investimentos das Empresas Randon. Nós mantivemos, ainda que com cautela, os investimentos programados para o período, somando R\$ 27,5 milhões no 2T09. Já no semestre, acumulamos R\$ 65,5 milhões, os quais foram destinados aos investimentos em melhoria de nossa capacidade de produção, qualidade, pesquisa e desenvolvimento e inovação tecnológica.

No slide 15 nós mostramos a evolução do patrimônio líquido, que chegou ao final do 1S09 em R\$840,0 milhões, o que representou desde 2005 uma taxa média de crescimento de 25,9%. E o retorno dos últimos 12 meses até o fechamento do trimestre desse ano, chegou a 25,0%, nos últimos 12 meses, então.

No slide 16, mostramos o endividamento financeiro líquido da Companhia, que atingiu R\$ 270,5 milhões no encerramento de junho de 2009, equivalente a um múltiplo de 0,64 do EBITDA acumulado dos últimos 12 meses. No mesmo período de 2008, este valor estava em R\$ 127,0 milhões. Este acréscimo está atrelado, sem dúvida, à

variação do câmbio sobre dívidas em USD, e alguns ajustes de contratos de derivativos que ainda remanescem e também por investimentos realizados no decorrer do exercício de 2008.

Seguindo, no que tange ao mercado de capitais, apresentamos no slide 17, podemos observar que nossas ações seguiram no sentido da baixa nesse semestre, ainda em reflexo da crise financeira e econômica mundial. As ações preferenciais da Randon S.A. Implementos e Participações, no período que vai de janeiro a junho de 2009, apresentaram valorização de 51,2% e estavam cotadas a R\$9,48 por ação em 30 de junho de 2009.

O volume médio diário de negócios da Randon foi de R\$2,2 milhões, mais baixo do que no mesmo período do ano passado, certamente, mas com volume ainda bastante representativo frente aos papéis das demais empresas comparáveis listadas na Bovespa.

No slide 18, nós apresentamos a revisão do guidance divulgado pela Companhia quando da divulgação de seus indicadores no 1T09. O 1S, embora tenha apresentado um quadro de progressiva melhora, mostrou um ritmo de retomada mais lento que o planejado pela Companhia no início do ano. Isto se deve principalmente à crise financeira internacional, que abalou a confiança dos mercados e tornou o crédito seletivo e escasso, diminuindo o consumo das famílias, reduzindo a atividade industrial e também dificultando principalmente os investimentos em bens de capital.

Por esse motivo, nós reapresentamos nossas estimativas para os principais indicadores de mercado. Para a receita bruta, nós estamos estimando que esta chegue a aproximadamente R\$3,5 bilhões, um pouco abaixo dos R\$4,0 bilhões divulgados anteriormente. E conseqüentemente, a receita líquida também foi revista para baixo, atingindo uma nova expectativa de R\$2,3 bilhões.

Também revisamos para baixo nossas estimativas de exportação e importação. Acreditamos que somaremos US\$170 milhões nas exportações em 2009, contra os US\$240 milhões que estavam previstos inicialmente e também estimamos importações de US\$ 50 milhões ao invés de US\$ 70 milhões previstos inicialmente.

Apesar destas revisões dos indicadores que estamos fazendo para baixo, a Randon pretende aumentar seus investimentos, chegando a R\$150 milhões, buscando que haja uma retomada mais robusta de seus resultados para o 2S09, e ajustando áreas que são necessárias, sempre acreditando em um retorno progressivo da demanda.

A última novidade, no slide 19, conforme nós anunciamos através de comunicado na sexta-feira, a Randon recebeu autorização do Banco Central do Brasil para constituição do Banco Randon. Como já é de conhecimento do mercado, entramos com um pedido de constituição de um banco múltiplo ainda no final de 2007.

Pelo prazo de 90 dias, preliminarmente, a partir do dia 06 de agosto, passo a analisar o pedido de autorização para o acompanhamento, com toda documentação necessária e correspondente ao projeto. Nós estimamos que devemos ter o Banco em operação no final deste ano e o 1T10, e entre as oportunidades que motivaram a constituição do Banco, destacamos a percepção da tendência que existe pela instalação de instituições financeiras de nicho de mercado. Existe também um ponto expressivo na conta cliente, que eleva o capital de giro e que são uma oportunidade para o Banco. Existe uma oportunidade de economia fiscal e também experiência com

gestão de crédito a clientes, através de consórcios que a Randon possui. E também por último, a alavancagem das empresas do Grupo e um possível retorno atrativo para esta atividade.

Devo dizer que esse projeto, passado esse momento mais profundo da crise financeira, mantém todas as motivações intactas que levaram a Randon a conceber este projeto, e ele faz sentido tal qual fazia antes da crise.

Finalmente nós chegamos ao slide 20, e nós compartilhamos com vocês algumas expectativas nossas para o futuro da Randon, e com relação também ao mercado. Acompanhando a dinâmica do mercado, nós estamos trabalhando dentro da previsão de declínio do PIB brasileiro, em torno de quase -0,4%, conforme divulgado no relatório Focus, da última semana, dia 03/08/2009 pelo Banco Central.

No entanto, apesar dessa perspectiva de fraco desempenho da economia interna, temos conseguido manter o ritmo de entrada de novos pedidos para o segmento de implementos em patamares que estão evoluindo de forma positiva, sobretudo superiores ao 1T e apresentando melhorias inclusive no mix de produtos. Nós falamos em melhoria de mix, significa abrangendo os diversos segmentos da economia, o que para nós representa um aproveitamento de uma das grandes forças da Randon, que é diversidade de produtos e de mercados.

Além disso, as medidas anticíclicas do governo, como a isenção de IPI e os facilitadores de financiamento, já mencionados anteriormente, nós acreditamos que eles impulsionarão o setor, promovendo principalmente vendas de veículos comerciais. O próprio Ministério da Fazenda estimou uma venda de 20.000 caminhões a mais, com o plano de sustentação de crescimento proposto, o que por si só seria muito positivo para a Randon.

Como desafios pela frente, nós vemos a reversão do fraco desempenho das exportações, sem grandes perspectivas, no entanto, de retomada de demanda e a manutenção das margens nos níveis de patamares históricos da Companhia. Certamente será um ano mais fraco do que os anteriores, onde nós realmente atingimos vários recordes também no âmbito externo.

Nós da Randon continuaremos trabalhando sem dúvida muito fortemente na busca por melhorar ainda mais nossa eficiência operacional e obter bons resultados nesse cenário tão desafiador de mercado, respaldados em nossa excelência de gestão e de liderança no setor.

Eu gostaria agora de encerrar essa nossa apresentação e agradecer a vossa atenção. Podemos abrir também espaço para a nossa seção de perguntas e respostas, na qual coloco a mim e ao Hemerson a vossa disposição. Muito obrigado.

Daniel Gewehr, Santander:

Bom dia a todos. A minha pergunta seria em relação ao *guidance*. Eu queria entender um pouco, por exemplo, se a gente olhar a receita do 1S ela já chega a R\$1,6 bilhão, e se a gente analisa isso dá R\$2,3 bilhões. O que vocês enxergam no 2S? Se vai ter uma recuperação não tão forte para estar com *guidance* só analisando o outro ano, e entender nesse mesmo ponto a distribuição do trimestre?

Se vocês esperam que, ao contrário da sazonalidade anterior, o 4T não deveria ser o mais forte, com as pessoas se antecipando à compra para ter o benefício do financiamento do BNDES e da isenção de impostos?

E a minha segunda pergunta é em relação ao *guidance* de CAPEX. Ele subiu um pouco. Eu queria saber, esse delta foi um aumento inflação de custo do *guidance*, foi algumas áreas novas e quais áreas que aumentaram a capacidade instalada nesse novo CAPEX?

Geraldo Santa Catharina:

Daniel bom dia. Nós vamos dividir um pouco as respostas, na medida em que cada um de nós aqui puder contribuir. Vou fazer alguns comentários. Com relação ao *guidance*, foi muito trabalhoso chegar a um número que realmente é aquele que nós consideramos o melhor número a divulgar para o mercado, porque é lógico, se nós dizemos que vai melhorar, gradativamente está melhorando, e o número que foi apresentado ele é pouco mais que a receita apresentada no 1S, ele aparentemente é um número que parece conservador.

Mas nós procuramos acreditar ao máximo nas expectativas que as nossas áreas comerciais, de cada um dos segmentos, ajudadas pelas entidades de classe, pelas montadoras, projetaram para o semestre. Eles acham que um semestre em que tem áreas melhorando, mas que ainda não dão assim evidências concretas de melhora, mas dá sinais.

Um dos sinais que nós temos é o mais evidente, é aquilo que a gente fala, o número de pedidos em dois meses muito fracos, janeiro e fevereiro, mas depois engatou uma primeira marcha aí e melhorou bem. Inclusive eu posso adiantar que os meses de junho e julho foram bem nessa área, então tudo indica que esse número que nós entregamos é o melhor número que nós temos para entregar em termos da melhor informação que nós conhecemos, com base nos dados concretos.

Mas nós não estamos dizendo que não há espaço para que essa melhoria venha a melhorar inclusive esse número, é uma tendência feita há 30 dias atrás, quase 40 dias atrás. Eu também reconheço que essas medidas do BNDES, relativas aos financiamentos, elas de certa forma vieram, digamos assim, atrasar um pouco vendas de junho e julho, porque muitos clientes passaram a querer financiar já sobre as novas regras, alguns até disseram: “ok, vou desfazer o financiamento que tinha feito, vou fazer ele com as novas regras”.

Então nós não sabemos mensurar exatamente quanto teria ficado represado de venda em julho por conta disso. O que nós sabemos é que essas medidas vão fazer efeito agora, em agosto. Então é algo que nós realmente não tínhamos clareza há 40 dias atrás, quando fizemos o *guidance*.

Então ele sim, dá impressão de que ele pode ser um pouco melhor, mas eu não tenho os dados, a Companhia não tinha dados no momento em que ela montou esse *guidance*. Olha, temos evidências de que vai ser melhor, a sazonalidade que se fala sempre os 2T e 3T são melhores trimestres, e o 4T normalmente ficava mais fraco por conta de encerramento de exercício fiscal e planos de investimentos de cada um dos clientes, mas esse ano, quem sabe, nós não tenhamos aí uma satisfação de ver um 4T mais forte, por conta de todas essas medidas que estão surgindo.

O comentário que eu quero fazer sobre o plano de investimentos, chama a atenção, claro, ampliar os investimentos e não ampliar a receita. Mas os R\$20 milhões adicionais se referem a alguns investimentos, principalmente na área de autopeças, que traz atrelado a eles novas demandas de produtos junto às montadoras, principalmente. Então isso vai acontecer de forma permanente, sempre foi assim. São eventos que vão acontecendo de novos projetos com as montadoras e que nós somos demandados a fazer os investimentos, e sempre é bom fazê-lo, já que trazem consigo faturamento, etc.

Daniel Gewehr:

OK. Obrigado.

Cristiane Fenstersei, Geração futuro:

Bom dia. A primeira pergunta é em relação à margem EBITDA. Se a gente pode esperar alguma recuperação agora para os próximos trimestres? Claro que tem uma série de fatores, como foi mencionado, as mudanças de financiamento, alguma redução no preço do aço, que tem um impacto mais forte no 3T, alguma escala maior, talvez por recuperação de exportações, ou mesmo pelos impactos da melhora no financiamento, mais prazos. Então o conjunto desses fatores, se a gente pode esperar que melhore a margem EBITDA e a qual patamar poderia levar essa margem?

Também gostaria de perguntar em relação à carteira de pedidos, uma estimativa de quanto está a carteira de carretas e também de vagões, dado que no 1S09 vagões foi bastante significativo? E qual a sinalização que vocês estão obtendo junto às montadoras de caminhões para a demanda no 2S09? Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Olá Cristiane bom dia. Eu vou responder a pergunta, uma parte dela em relação à margem, e depois falamos um pouco sobre carteira e expectativa com relação a retomada de demanda.

Nós escrevemos isso no relatório e também na apresentação, o grande desafio no 2S09 é sim recuperar as margens aos patamares históricos. A gente sempre fala o que é essa margem histórica, esse patamar histórico e relacionado à margem EBITDA, nós sempre dizemos que 15% a 17% é algo que é tangível e que a Randon pode performar em um momento normal.

Como está abaixo disso, é óbvio que o mercado está mais apertado ou existe alguma dificuldade no cenário, o que se comprova esse ano. O desafio óbvio é voltar a esse patamar de margem. Nós temos a expectativa, sim, de poder retomar isso. Mas a gente não pode prometer também, porque nós temos um 2S pela frente que a gente desconhece, assim como todos nós. Infelizmente não temos bola de cristal para ver se efetivamente vamos fazer, mas estamos trabalhando fortemente para se resolver isso.

Com relação à carteira de pedidos, especificamente na área de implementos nós temos mantido ela a um estágio de dois a três meses de produção. Isso é histórico e também performa em um indicador natural dos níveis de atividade da Companhia. No ano passado, quando a carteira se acresceu a seis meses ou até mais que isso, nós tínhamos conhecimento de que parte daquilo não era totalmente verídico. Então hoje com dois, três meses de produção, nós estamos felizes.

Nas montadoras de caminhões, as nossas unidades de autopeças já começam a perceber algum incremento nas suas programações de produção, mas o Geraldo falou muito bem aqui, o incentivo e essas medidas que o governo tomou com relação a financiamento e também com relação à isenção fiscal, elas começam a ter maior aproveitamento a partir de agora, uma vez que o BNDES falou disso em 30 de junho, mas a edição e a normatização disso saiu na metade de julho. Até os bancos efetivamente ofertarem isso ao mercado leva um tempinho.

Então a gente já começa a perceber agora em agosto esses dados performando de uma maneira melhor, e acreditamos que eles vão fazer algum impulso, não só na venda de veículos rebocados, mas também na área de caminhões.

Eu vou passar ao Geraldo aqui para que ele fale um pouco da área de vagões.

Geraldo Santa Catharina:

Sobre vagões a pergunta veio agora pela manhã também, como é rotina, veio a pergunta sobre o atual momento como é que nós estamos. E, além disso, que nós conseguimos produzir no 1T09, nós não temos nenhum pedido engatilhado nesse momento, temos negociações em andamento, algumas que não temos assim uma capacidade nesse momento de estabelecer se eles vão ser concluídos ou não no 2S09.

Nós gostaríamos muito que pelo menos um lote, que deve ser feito agora no 2S, porque sejam 200, 300 unidades, por exemplo, de vagões, representam muito no faturamento, principalmente na Randon Implementos. Então isso foi um fator muito importante no 1T09 para manutenção da estabilidade da receita, é um produto específico que tem uma rentabilidade muito grande.

Mas, como foi de manhã comentado na reunião, nós temos a capacidade para produzir, temos a tecnologia para produzir, os dois modelos, os modelos, aliás, que estão sendo demandados nossos, nós produzimos, e normalmente o financiamento e a modelagem estabelecida para financiar e para comprar os equipamentos é um pouco complexa, e demanda tempo. Às vezes demora três, seis meses, para formar um lote e se transformar em negócio.

Então nós estamos na fase de observar a clientela, seja aqui, alguma coisa também no exterior, e estamos presentes, oferecendo nossos produtos, nossos meios e vamos ver o que vai dar isso aí, mas também nós não conseguimos afirmar agora que vai ter ou não produção no 2S. Tomara que sim.

Cristiane Fenstersei:

Agradeço, e só gostaria de complementar perguntando qual é o nível de produção atual de vocês hoje, para a gente poder fazer um cálculo aproximado desses dois, três meses de produção em carteira que vocês informaram? E também como está a situação da jornada reduzida? Em quais empresas ela ainda está efetiva, ou se não está mais?

Hemerson Fernando de Souza:

Cristiane, hoje nós estamos produzindo cerca de 90 unidades por dia, isso considerando também o fracionamento que dá um vagão, e respondendo a pergunta especificamente, nós temos hoje algo como 3.800 unidades em carteira de produção, estamos fazendo mais ou menos 1.700 unidades por mês de produção, o faturamento pode ser um pouco a mais, um pouco a menos, porque às vezes não se consegue fazer no mesmo período o faturamento efetivo ou entregar o produto, ou que o cliente venha retirar.

Com relação à flexibilização de jornada, nós encerramos agora em 30 de julho o segundo período, e estamos hoje com um quadro de 8.500 funcionários, e entendemos que não tem mais necessidade de fazer um novo período, e não saberíamos também dizer se teria uma aprovação por parte dos nossos funcionários para outro período de flexibilização.

Mas ela foi muito importante no 1S como um todo, porque ela permitiu ajustarmos a capacidade, adequá-la à demanda, e acho que a Randon, como foi pioneira nesse instrumento, ela mostrou também competência na hora de gerenciar seus recursos e tal, evitando ao máximo as demissões e mantendo seu corpo efetivo de trabalhadores, de funcionários, que estão treinados e estão lá aguardando junto com a gente para que a demanda retome e a gente volte a funcionar a pleno vapor.

Cristiane Fenstersei:

Está certo. Muito obrigada pelas respostas.

Márcia Dutra, Sólidos Corretora:

Bom dia Geraldo, bom dia Hemerson, a minha pergunta até já foi bastante comentada, é a questão dos níveis em termos de volume faturado, em termos de produção. Como vocês mesmos comentaram, em julho foi meio prejudicado em função da demora da liberação dessas novas linhas de financiamento do BNDES, em agosto já deve melhorar.

Até a minha dúvida é em relação Anfavea da produção de caminhões de julho, se elas se mantiveram estáveis em relação a junho e eu queria só ter uma idéia, a percepção de vocês, já estamos no meio do 3T, então acredito que o 3T deve apresentar um nível, em termos de volume faturado e produção no mesmo nível do 2T, mantendo uma carteira de dois, três meses de pedidos?

E uma segunda questão também, eu queria saber as políticas de preços a clientes, se vocês ainda estão mantendo descontos face a esse cenário e se com essa entrada do desconto do IPI eventualmente vocês podem vir a reduzir essa questão de descontos e conseguir ajustar um preço melhor, melhorando a margem bruta para os próximos trimestres? Obrigada.

Geraldo Santa Catharina:

Márcia, algumas considerações. A gente, claro, não pode agora trazer informações do 3T, dado que estamos falando do 2T, mas como perspectiva, isso não vale para todo mercado, as coisas vem andando, como a gente falou, vem andando bem, só não

andaram muito bem até fevereiro, por ali, em março. Depois, gradativamente, nós restabelecemos o que chamamos de uma certa normalidade dentro do quadro de crise que existe, e com relativa segurança. Então na verdade a gente vem percebendo uma manutenção do quadro, com esses sinais de uma possível melhora, mas ainda não muito claras.

Agora, os mecanismos à disposição permitem deduzirmos que dá para melhorar sim. Eu só acho que, como a gente está na metade de agosto, dizer que o 3T poderia ser melhor que o 2t, ou muito melhor, é um pouco prematuro, porque, como a gente já comentou, essas medidas vieram agora, principalmente as relativas a financiamento.

E o faturamento, como nós o fazemos, nós fazemos o faturamento de produtos que nós vendemos há 90 dias atrás, 60 dias atrás, e nós simplesmente o faturamos dentro do mês, portanto é um esforço de produção feito um pouco antes do esforço de preparação dos meios de produção, bem antes.

Então pouco se dá para fazer para controlar o faturamento do mês de agosto com as novas medidas. A impressão que passa é que as novas medidas podem, efetivamente, afetar mais o 4T, talvez um pedacinho agora do 3T, mas mais o 4T, porque esse que vem o comentário feito anteriormente, que poderia nos causar uma surpresa positiva e essas medidas refletirem maior demanda no 4T.

Então evidencias que vai ser muito melhor o 3T nós não podemos apresentar para o mercado, agora o instrumental de posição sim. E na questão das políticas de preço, o ano passado, devido à demanda exacerbada, podemos dizer assim, ela não deve se repetir no curto prazo, nós priorizamos o crescimento da margem. Aquela história, se nós não melhorarmos a margem em um ano que a demanda está super aquecida, não vai ser em um ano de queda, não é?

Esse ano mudou a estratégia, a gente tem que mostrar serviço dentro de casa. Nós temos que tentar, da melhor forma possível, promover negócios e absorver a estrutura de custos fixa que nós temos, mesmo que às vezes a margem não é aquela desejada ou histórica. E em função disso, nós conseguimos, como já comentamos, ampliar o *market share*, que não foi pouco, nós ampliamos aí quase 4% no período. Foi uma estratégia do ano, portanto isso acaba sacrificando um pouco margem de preços, e pelo que me consta nós não mudamos essa estratégia nos últimos dias.

Vale dizer e repetir que os produtos, os equipamentos produzidos pela Randon Implementos, são negociados pedido a pedido, caso a caso, então não necessariamente um pacote de 100 produtos tem o mesmo preço do pacote de 10 produtos, depende se o cliente é do país A, B ou C, depende se é próximo à região que nós trabalhamos, quer dizer, é quase negócio a negócio.

Agora, há uma tendência sim de que a estratégia seja uma para cada mercado, mas que a margem se aproxime, evidentemente. Então em resumo, a política de preços não sofreu nenhuma mudança radical nos últimos dias e semanas.

Márcia Dutra:

Está OK. Muito obrigada.

Emerson, pergunta via webcast:

Vocês acreditam em retorno atrativo com o Banco Randon? Em quanto vocês quantificam esse retorno atrativo?

Geraldo Santa Catharina:

Realmente na quinta-feira última o Banco Central expediu uma correspondência autorizando a constituição do Banco múltiplo da Randon, que vinha sendo solicitada autorização desde o final de 2007, e que irá trabalhar inicialmente com um capital mínimo, em torno de R\$25 milhões.

Um dos objetivos principais, que são financiamento de clientes das Empresas Randon, parte dos próprios fornecedores, e porque não dizer, parcela também dos canais de distribuição que a Randon tem, onde forem aplicáveis, basicamente três instrumentos, que são FINAME, o FINAME Leasing e o financiamento CDC, que é o crédito direto.

Claro que há uma predominância de FINAME pela própria natureza dos financiamentos que são feitos pelos detentores e pelos utilitários de caminhões, e nós achamos que o projeto mostrou um retorno atrativo, condizente, principalmente condizente com o nosso segmento de atuação, e levado em conta que nós temos um exemplo, que é a Randon Consórcios, que, embora, vamos dizer assim, é um exemplo mais simples, porque um banco é mais complexo ainda que uma empresa de consórcios, a Randon Consórcios tem um histórico muito bom, muito conhecido pelo Banco Central e pelo mercado, e com retorno normalmente acima de 30% sobre o patrimônio. Aliás, é o melhor retorno das Empresas Randon é o da Randon Consórcios, porque ela não é Indústria, é Serviços.

Então logicamente nós trabalhamos no projeto junto ao Banco Central com muito cuidado, durante mais de dois anos, para que o retorno fosse atrativo e seguro, sobretudo. Temos muita expectativa de que isso venha a ajudar o negócio da Randon, o desempenho das suas principais atividades que demandem financiamento, mas, sobretudo com uma melhor organização, vamos dizer assim, da questão financeira do Grupo de Empresas Randon.

Lembro que o banco é uma entidade individual, com regras que serão totalmente seguidas e teremos o máximo cuidado para que tenha todo o arcabouço de cuidados jurídicos, legais e financeiros, etc., e de independência para que ele tenha sucesso.

Operadora:

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

Geraldo Santa Catharina:

Inicialmente eu gostaria de lembrar que esse ano a Randon completa 60 anos e que, ao longo do ano, alguns eventos deverão marcar essa nossa existência muito profícua e muito eficiente e produtiva. É um ano que nós temos realmente que comemorar. Eu poderia dizer que no 1S do exercício, a maior comemoração que nós tivemos e o maior brinde que nós fizemos, falando em termos de o que nós conseguimos obter da Companhia em um ano de crise, onde muitas empresas passaram por dificuldades

muito graves, nós entendemos que nós fomos colocados à prova como gestores, como Empresa, como negócio e em todas as atividades, seja em controle de custos, em gerenciamento de pessoas, e até investimentos, e por que não dizer, até gerenciamento de expectativas. Nós tivemos um sucesso, eu acho que é inegável, que está apresentado nos relatórios do trimestre. Para nós isso é uma recompensa, porque ela não só recompensa a nós como executivos, mas recompensa a todas as partes interessadas.

E eu gostaria de agradecer a participação de todos, nos colocar à disposição para que, caso haja dúvidas adicionais e questionamentos, por favor entrem em contato diretamente com a nossa área de RI para os devidos esclarecimentos. Nós vamos ter prazer de discutir com as senhoras e senhores sobre os negócios das nossas Empresas nesta ou em uma próxima oportunidade.

Muito obrigado e até mais.

Operadora:

Muito obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T09 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."