

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T09 e ano de 2009. Estão presentes os senhores: Astor 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 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. Astor Schmitt, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Astor, pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado, e deixem-me inicialmente dizer bom dia às senhoras e aos senhores. Estamos de volta com o nosso 4T09 e o fechamento do ano de 2009.

Antes de entrarmos em nossa apresentação propriamente dita, e que deve estar sendo seguida por vocês pelo site, eu me permitiria fazer uma introdução dizendo que o ano de 2009, como todos sabemos, foi um ano bastante atípico, onde conjugamos uma primeira fase bastante desafiadora, com o mercado doméstico e o mercado externo profundamente retraídos, o estresse de todo esse ambiente de crise muito forte e, conseqüentemente, de atividade muito baixa.

Já mais para o final do ano, especialmente no 4T09, que é o que está em análise, sob o ponto de vista de mercado e da atividade, as coisas retomaram de maneira surpreendentemente forte, fazendo com que, nos últimos momentos do ano e na entrada deste ano de 2010, estejamos ostentando um nível de atividade bastante forte.

Neste contexto, os números do ano de 2009 certamente, comparativamente com o excepcional ano de 2008, serão, em sua grande maioria, negativos na comparação. Isso é óbvio por si próprio. Porém, quando virmos a questão dos resultados, sobretudo estes, veremos que a despeito deste ano desafiador, a despeito de tudo o que



aconteceu, encerramos o ano ainda com padrões de rentabilidade bastante aceitáveis, muito saudáveis e certamente um tanto quanto únicos para o nosso setor, para o nosso segmento de negócios, não em termos locais ou brasileiros, mas sim em termos globais. Isso nos conforta e nos deixa bastante felizes, porque, evidentemente, somos daqueles que pensam que às vezes na vida o ótimo pode ser inimigo do bom.

E esta posição saudável no encerramento de 2009 teve a ver com uma série de coisas, mas eu gostaria de destacar três muito importantes: em 2009 nós exercitamos na plenitude a convicção e as vantagens de sermos inovadores e desenvolvermos permanentemente tecnologia de vanguarda. Isto, sem dúvida alguma, foi o motor para que pudéssemos nos sair melhor, ou menos mal que os pares.

Segundo, também nesse quadro de dificuldades, de incertezas, procuramos administrar e manter a estrutura básica daquele que é o ativo mais importante da Empresa, que são os recursos humanos. Nós não demitimos estruturalmente, houve uma pequena oxigenação do quadro de funcionários durante a crise, mas levamos à exaustão iniciativas como investimentos em treinamento de pessoal, reciclagem, qualidade etc.; praticamos de maneira efetiva durante praticamente seis meses, redução de jornada de trabalho com redução parcial de trabalhos, antecipamos férias; enfim, usamos todos os mecanismos alternativos ao puro e simples ajuste de quadro de pessoal, visando preservar a estrutura básica de recursos humanos.

Fomos felizes, conseguimos e isso está sendo um instrumento fundamental para a rápida retomada das atividades na Empresa, tanto que, quando falarmos em números, veremos que nosso quadro de pessoal no final do ano de 2009 foi ligeiramente superior àquele que tínhamos no final de 2008, apesar de tudo.

O terceiro ponto importante para o desempenho diferenciado da Randon se comparada com seus pares foi a atuação focada, bem mordida, ousada, corajosa na nossa área comercial, de marketing, sobretudo pelo foco e pela competência da nossa rede de distribuição que, em um cenário de mercados retraídos dentro e fora do Brasil, conseguiu não só manter a nossa posição no mercado, como ampliar o nosso market share, já que as Empresas Randon no ano de 2009, um ano complicado, conseguiram avançar mais de 2 p.p. na sua participação de mercado em veículos rebocados, e isso foi altamente relevante, indo de cerca de 33% para 35%.

Então, eu queria fazer esses comentários iniciais como pano de fundo do ano de 2009. Vamos agora para a lâmina quatro que vocês têm à sua frente. Como destaques do período, podemos dizer que a receita bruta total do trimestre alcançou R\$1,1 bilhão, portanto com uma redução de tão somente 0,5% em relação ao período anterior, e no ano como um todo chegamos a R\$3,7 bilhões, com uma retração de 18,6% em relação a 2008.

A receita líquida consolidada andou no mesmo diapasão; as exportações tiveram uma retração bastante significativa, de 42%, chegando a US\$164 milhões. Evidentemente que em um momento de mercado retraído preços e margens são pressionados, tivemos uma discreta redução na margem bruta, uma discreta redução na margem EBTIDA, porém ainda em patamares muito saudáveis.

O lucro líquido final somou R\$138,9 milhões em 2009, representando, se vocês fizerem as contas, 5,6% da receita líquida. Este é, talvez, o indicador mais brilhante,



do qual nos orgulhamos, porque realmente pensamos que manter esta taxa de rentabilidade em um ano desafiador foi realmente a materialização de uma situação muito boa.

Eu até, e não queiram tomar isso como arrogância, os desafiaria a comparar esta qualidade de resultado com nossos pares em termos globais. Certamente será difícil encontrar alguém que tenha feito 5,6% de margem líquida sobre as vendas no exercício de 2009, mundialmente. Isto realmente nos orgulha e é uma credencial da boa gestão, creio eu, das Empresas Randon.

Os investimentos, apesar de terem sido desacelerados no ano, somaram R\$123 milhões, ainda um valor altamente relevante, se for comparado com a série de cinco ou seis anos anteriores.

Como visão geral do mercado no momento presente, já dissemos, estamos experimentando desde o final de 2009 uma forte retomada na venda e produção de veículos comerciais e componentes relacionados; a produção de caminhões de 3,5 toneladas para cima, no Brasil alcançou 123.000 unidades em 2009, e a indústria no seu conjunto já aponta para uma produção no entorno de 140.000 unidades para o ano de 2010, portanto com crescimento bastante significativo.

No setor primário, se tomarmos safras agrícolas, há também previsão de crescimento, saindo das 135 milhões de toneladas do ano passado para 143 milhões de toneladas neste ano, e isso é um indicador extremamente importante no setor primário; e sem dúvida alguma, também, as isenções fiscais e condições especiais de financiamento, sobretudo praticados pelo BNDES através da Finame, já estão garantidos até a metade deste ano, e isso também representa um conforto adicional.

Portanto, a visão geral deste momento para frente é de confiança, é positiva, é de retomada, e retomada até com níveis de certa maneira surpreendentes, no sentido positivo.

Na lâmina seis mostramos a vocês os resultados operacionais em termos de produção física, e vocês podem aí ver que, na comparação dos anos de 2009 e 2008, se olharmos veículos rebocados ou implementos, e os componentes mais relacionados, como é o caso de aparelhos de levantamento, quintas rodas, suspensões e coisas do gênero, tiveram retração entre 26% e 30%, coisa desta ordem.

E dentro do nosso programa de produção, onde tivemos resultados muito interessantes, foi na área de veículos especiais, que manteve praticamente atividade estável comparando 2008 e 2009, e aí se incluem sobretudo retroescavadeiras e caminhões fora de estrada, e esta atividade também tem ligação íntima, sobretudo, com retomada de investimentos, especialmente na área de serviços públicos em 2009, e agora, em 2010, infraestrutura, energia etc. também estão entrando com mais vigor.

No que diz respeito a materiais de fricção, Fras-le especificamente, também tivemos desempenho positivo, ao contrário das demais empresas, e isto se deveu certamente, tanto no Brasil como fora dele, a muito bem montada rede de distribuição.

Uma rede capilar, sobretudo no Brasil e em alguns países da América Latina e América do Norte, fez com que Fras-le, mesmo enfrentando retração na produção de



veículos, retração na demanda das montadoras, teve desempenho soberbo no mercado de reposição. Isto, por um lado, manteve as vendas aqui no Brasil positivas comparativamente ano a ano, e também foi instrumento importante para, lá nos Estados Unidos da América do Norte, onde a crise bateu de forma dramática, ela conseguiu manter a sua performance na comparação ano a ano.

E uma das grandes surpresas positivas de 2009 nesta área de vendas físicas foi a retomada, de certa maneira surpreendente, das compras de vagões ferroviários pelas nossas principais operadoras, Vale, ALL e MRS, que ensejaram crescer a produção de 82.000 unidades em 2008 para 340.000 unidades de vagões ferroviários em 2009, números estes que permitiram à Randon avançar de forma muito significativa sua participação no mercado de vagões ferroviários.

Se olharmos a lâmina sete, vocês veem aí que nossos dois segmentos foco de negócio, veículos de transporte, veículos rebocados, reboques e semi-reboques, vagões ferroviários e caminhões fora de estrada, por um lado, componentes e sistemas pelo outro, se mantém representando, como já é histórico, meio a meio, na distribuição dos nossos negócios.

Migrando para os resultados operacionais, na lâmina oito vocês veem o comportamento das exportações, que sofreram forte impacto da crise internacional, tiveram redução em comparação ano a ano de 42%, perfeitamente esperado em um cenário de retração forte dos negócios internacionais.

Como vocês todos sabem, nossos negócios de exportação estão centrados basicamente no mundo ocidental, em quatro regiões distintas: reboques, semi-reboques, veículos especiais são tradicionalmente 'mercadiados' na América Latina, que sofreu forte retração, e na África que continuou se expandindo de maneira forte. No que diz respeito a componentes e sistemas, a comunidade europeia e América do Norte são os mercados-alvo. Tivemos vendas estáveis na América do Norte e vendas dramaticamente retraídas no continente europeu.

Esta, em resumo, foi a realidade que contribuiu para que realizássemos exportações de US\$164 milhões no ano.

Receita bruta total e receita líquida consolidada nas nossas lâminas nove e dez, nós já comentamos, R\$3,7 bilhões no ano de receita bruta e R\$2,5 bilhões no ano de receita líquida consolidada, com retração de 18%, 19% em relação ao ano anterior.

A única coisa que eu chamaria a atenção é que enquanto nós retrocedemos 18%, 19%, certamente os nossos pares, sobretudo no Brasil, retrocederam de forma mais significativa já que tivemos ganhos de market share. Dentro do contexto, isso não deixa de ser um bom consolo.

No que diz respeito às margens, nas lâminas seguintes, 11, 12 e 13, vocês têm o comportamento da margem bruta, margem EBITDA e margem líquida. A margem bruta teve, sim, uma pequena retração, ainda dentro de patamares muito saudáveis; a margem de EBITDA também retrocedeu um pouco em relação aos anos anteriores, mas ainda se mantendo em 12,2%, que eu reputo como algo no mínimo saudável; e lucro líquido de R\$138 milhões, mostrado na lâmina 13, que representou 5,6% das vendas líquidas, e este certamente é um indicador que, sim, representou uma retração



ao excepcional ano de 2008, porém ainda assim é certamente um dos resultados mais brilhantes e de melhor qualidade deste segmento de negócio no âmbito global em 2009.

Então, isso certamente continua diferenciando as Empresas Randon, e eu estimo que devam continuar mantendo muito satisfeitos os nossos *stakeholders* porque, apesar de tudo, ainda veremos bons dividendos, certamente.

No que diz respeito a investimentos, conquanto tenham retrocedido um pouco em volume, investimos R\$123 milhões, e esses R\$123 milhões basicamente foram direcionados para projetos que estavam em adiantada fase de implantação e foram concluídos ao longo de 2009. Eu destacaria a nossa nova fundição, a Castertech, que entrou em operação experimental no final de 2009; a instalação de pintura e-coat da Randon Implementos, que entrou em operação em fevereiro de 2009; a pista de provas, que foi um passo adiante e em inovação e tecnologia, pesquisa e desenvolvimento, foi concluída pela Fras-Le também no final de 2009, teve licença de operação das autoridades agora em fevereiro de 2010.

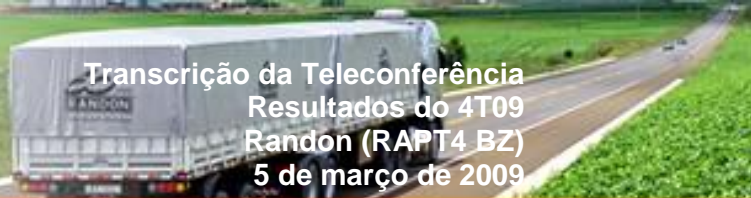
E também investimentos relacionados com modernização e reposição de ativos depreciados, que foram obviamente mantidos, porque não queremos envelhecer as nossas unidades industriais; e isso tudo somado alcançou R\$123 milhões. Uma retração, sim, de 56% em relação ao pico de 2008, mas ainda em um patamar bastante elevado e significativo.

O patrimônio líquido retratado na lâmina 15 continua crescendo e teve um retorno de aproximadamente 18% no ano, que também, de novo, no contexto que se vivenciou em 2009, é algo bastante marcante e apreciado.

O endividamento líquido mostrado na lâmina 16 segue a balada histórica de ser muito conservador, relativamente baixo, por um lado consistente, com um País onde o capital de terceiros, pelas altas taxas de juros, é muito caro; e segundo, também representa uma excelente reserva de capacidade de alavancagem que poderá eventualmente ser exercitada diante de alguma situação específica não planejada, ou casuística de oportunidade de negócio, de desenvolvimento ou coisa que o valha, que surge, obviamente, no cenário de tempos em tempos.

Na página 17, mostramos um pouco do desempenho das nossas ações. Acho que o quadro é por si só explicativo, e depois da débacle do final de 2008 nas bolsas, que nos atingiu também como um todo, teve notável recuperação em 2009 e crescemos, portanto, de R\$6,27 o valor da nossa ação para R\$15,58. Acho que esse número fala por si só do que foi o processo inicialmente de desaquecimento, e em um outro momento de retomada e reaquecimento, retomada da própria confiança e da avaliação da Empresa pelos seus investidores.

Estamos propondo uma bonificação de ação em função de incorporação de reservas ao capital social da Empresa, vamos capitalizar; estamos propondo capitalizar R\$324 milhões, fazendo com que o nosso capital migre de R\$406 milhões para R\$730 milhões, e o faremos bonificando ações na proporção de uma ação nova bonificada para cada duas ações da mesma espécie de que forem titulares nossos investidores.



Esta iniciativa, que eu acho que está na direção correta no que diz respeito a uma positiva prática de interrelação com os nossos investidores, esperamos que seja referendada na próxima AGO da Empresa, pois essa proposta que teve origem na Diretoria passou já pelo nosso Conselho de Administração e agora deverá de passar também pela nossa AGO. Em se realizando, acho que será uma grata informação para todos que investem nas Empresas Randon.

Como perspectivas, nós estamos vivenciando neste momento um bom momento de previsão de crescimento rigoroso na economia. Já afirmei e reafirmo que as ordens de vagões ferroviários estão nos animando e permitindo antever que, provavelmente, na área de negócios do modal ferroviário o ano de 2010 poderá com muita probabilidade ser o ano dos recordes em termos de posição de vagões ferroviários nas Empresas Randon, e certamente um ano que, como consequência disto, deverá marcar uma posição altamente relevante da Randon no mercado brasileiro de fabricação de vagões ferroviários.

Eu acho que também o mesmo raciocínio se aplica para área de veículos e máquinas de construção, já que pelo revigoramento da atividade da área de serviços públicos, principalmente no municipal e estadual, e também na área de investimentos públicos ou público-privados na área de infraestrutura, na área de saneamento básico e na área de energia, estão criando um ambiente muito positivo para este tipo de equipamento, e os mercados tradicionais de veículos rebocados estão também mostrando bons sinais de desempenho para 2010.

Então, a trajetória parece que é virtuosa, e nós nela estamos tentando conviver e desempenhar da melhor maneira possível. Os senhores já sabem também, conquanto não tenhamos nenhuma lâmina específica, que recentemente publicamos o nosso *guidance* e em 2010 esperamos novamente alcançar, ou quem sabe sobrepassar receita bruta total de R\$4 bilhões, nossas exportações novamente deverão crescer progressivamente com retomada dos negócios, sobretudo no continente latino-americano; vemos estabilidade na América do Norte e contínuo crescimento vigoroso no continente africano. Isso tudo contribuirá para exportações que nós estimamos em R\$190 milhões; os investimentos deverão novamente ultrapassar o número de R\$200 milhões, possivelmente.

Então, realmente todo o cenário para 2010 é um cenário positivo, e pelo que vivenciamos até agora, no início do mês de março, nos permite revigorar a percepção de que certamente estamos diante de um ano muito bom.

Dito isso, eu encerro a minha apresentação e passamos então a nos colocar à disposição, a minha pessoa e Geraldo Santa Catharina, que nos acompanha na jornada de hoje, para eventuais perguntas, respostas e esclarecimentos que faremos com muito prazer. Muito obrigado, e ficamos no aguardo.

Cássio Lucin, Banco Safra:

Bom dia. A minha primeira pergunta é relacionada ao BNDES Finame, esse problema burocrático que você está tendo no atraso de repasse. Eu queria saber se isso já tem afetado a Randon nesse primeiro mês de fevereiro, se tem acontecido alguma coisa nesse nível, e quanto de capital de giro está sendo necessário, adicional, caso isso tenha acontecido. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Bom dia a todos. Cássio, é uma pergunta muito providencial. Nós tivemos, sim, um acúmulo, neste momento, de R\$170 milhões aproximadamente, em Finame, que estão ou nas mesas dos agentes, ou estão lá no BNDES. Sem dúvida alguma, nós estamos trabalhando da forma que é possível no contato com eles para que isso se acelere.

Eu estou sabendo, não formalmente, mas informalmente, que há uma mudança nos padrões anteriores no Finame, que ele se tornaria de novo o Finame simplificado. Então, esse represamento que existe, nós esperamos realmente que se resolva nos próximos 30 dias.

O caixa da Companhia já espelhou isso, não causa problema para o andamento regular das operações, porém é um dinheiro considerável que está por receber. Certamente não é todo esse montante que eu expressei que é considerado um atraso regular; é normal que se demore 30 dias para receber. Mas neste momento nós estamos com um prazo de aproximadamente 65 dias, mas é algo realmente importante a ser resolvido.

Cássio Lucin:

OK. Mas agora não tem nenhum adicional de necessidade de capital de giro que vocês estão tendo que colocar em função disso?

Geraldo Santa Catharina:

Não, porque a Randon vem capitalizada. Como o Schmitt bem expressou, nós temos um índice de endividamento bastante baixo e o nosso caixa é confortável dentro dos padrões já estabelecidos pela Companhia há muito tempo. Então, o capital faz falta para a rotina da Companhia, mas nós estamos bem alicerçados para não ter problema algum. Nós não estamos tomando recurso no mercado em função disto.

Cássio Lucin:

OK. Só mais uma pergunta complementar a esta: tem alguma espécie de multa que esses agentes tenham que pagar à Randon em função desse atraso? E se você também puder dar um *breakdown* do CAPEX de R\$200 milhões para os próximos anos, por favor. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Eu vou falar da primeira parte, e o Schmitt talvez complemente a segunda, do CAPEX. Não há uma multa especificada, é algo novo que aconteceu. Certamente, é um problema bom que ocorreu, que multiplicou 7x ou 8x o número de operações existentes, e os bancos não estavam preparados. Mas nós temos, sim, expressado nosso desejo de sentar com os agentes e fazer um esforço conjunto para resolver. E segundo, se houver alguma forma de compensação para esse atraso, nós iremos atrás.

E o Schmitt pode complementar sobre o CAPEX para os próximos anos.



Cássio Lucin:

OK. Muito obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Nós não temos ainda uma noção clara, Cássio, do CAPEX para os próximos anos. Nosso *guidance* está restrito a 2010, em que temos a previsão de R\$200 milhões em investimentos tradicionais, como investimentos em modernização, em automação, em reposição de ativos depreciados. Também em alguns investimentos tópicos com novos negócios dentro da cadeia, que requerem equipamentos específicos, essa coisa toda.

O que não será relevante em 2010 serão investimentos em expansão, já que existe capacidade instalada, e certamente vamos a 2011 e 2012 para retornar aos números físicos de produção ocorridos em 2008. Portanto, não há pressão de investimentos em expansão no curto prazo.

Então, este é o cenário para 2010. A Companhia, e nunca fizemos segredo disso, costuma trabalhar com planos quinquenais. Nós recém-encerramos nosso plano 2005–2009, no qual nós tínhamos projetado um processo de expansão para alcançar R\$4,5 bilhões de receita bruta total e investimentos de R\$800 milhões. Isto foi realizado até o final de 2009 e certamente, um pouco mais à frente, nós estaremos em condição de, quem sabe, tornar pública uma visão 2010–2014, isto está em curso já há algum tempo, mas não temos nada de concreto ainda para anunciar. Oxalá que nós tenhamos no momento oportuno.

O que obviamente a realidade sugere é que, assim como no período 2005–2009 os investimentos foram predominantemente de natureza orgânica, de expansão, modernização etc. das unidades existentes, muito provavelmente – estou usando o termo “muito provavelmente”, Cássio – no período 2010–2014 nós, sim, deveremos continuar investindo em desenvolvimento e expansão orgânica por um lado, mas sim, também está muito claro que todo o cenário mundial sugere que também haja investimentos não-orgânicos, principalmente em mercados internacionais. Esta é uma tendência, e é por aí que nós estamos caminhando.

Cássio Lucin:

OK. Muito obrigado.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas: primeiramente eu gostaria que, se possível, vocês dessem informações sobre a queda de margem frente ao 4T08. Nós vimos que frente ao 4T08 houve uma queda da receita líquida de aproximadamente 2%, enquanto o custo dos produtos teve um pequeno acréscimo. Então, se vocês pudessem exemplificar o porquê.

E a segunda pergunta é: tem vários projetos que vão entrar mais definitivamente em operação este ano, como o campo de provas, a Castertech e o banco, que acredito que já devem aparecer nos resultados da Empresa de 2010. Então, se vocês



pudessem detalhar como cada um desses projetos vai impactar o balanço de 2010 da Empresa.

Geraldo Santa Catharina:

Cristiane, a queda de margem, nós fizemos essas análises, não há uma precisão cronológica entre o mês que você vende o produto e quando você realiza a margem. Há sempre uma defasagem que vai de 60 a 120 dias, ou de 90 a 120 dias, dependendo da carteira de pedidos. Então, quando você forma a carteira de pedidos, você forma com os preços do dia em que negociou os produtos. Mas quando você está entregando o produto, ele vai a custos e preços com uma cronologia diferente. Houve, sim, uma recuperação que dá para mostrar aqui, no 4T, nas receitas, sobretudo na área de implementos, que representa praticamente metade das receitas.

No 4T08 houve uma queda de demanda, porém nós vínhamos entregando com preços anteriores à crise. Agora, ocorreu o efeito contrário. Nós tivemos pressões de preços, sim, durante o ano de 2009 e estamos ainda entregando produtos a preços de um período intermediário de crise, de recuperação de vendas. Então, há uma defasagem.

Claro que fica subentendido que nós temos uma expectativa de que se recomponha, então, um cenário mais realista já no 2T. Não é uma promessa, é uma expectativa.

Então, é basicamente isto: houve uma recuperação de volumes, um ganho de economia de escala a padrões mais normalizados, mas a recomposição das margens por conta de preço demora um pouco. É isto.

Cristina Fensterseifer:

Está entendido. Obrigada.

Astor Milton Schmitt:

Os projetos novos, Cristiane, você citou banco, Castertech, campo de provas, no exercício de 2010 o impacto na receita e nos resultados, eu imagino que será muito irrelevante, até pela própria natureza deles.

O banco certamente não agregará nenhum valor relevante na receita das Empresas Randon fundamentalmente. Ele, se tudo correr dentro daquilo que nós esperamos, agregará valor na área dos resultados, porque ele tem por objetivo sobretudo adicionar e agregar valor e eficiência na nossa cadeia comercial, já que ele operará com um serviço, espero, positivamente diferenciado com os nossos *stakeholders*. Quer dizer, fornecedores por um lado e clientes pelo outro.

A Castertech, Cristiane, é um investimento claramente de integração da cadeia de suprimentos, onde nós estamos substituindo material adquirido por material fabricado dentro de casa. Então, evidentemente a Castertech não agregará absolutamente nada à receita das empresas Randon, e o seu investimento obviamente tem retorno garantido por redução de custos na área de fundidos. Nós estamos produzindo em casa mais barato, esta é a nossa expectativa, do que comprar de fora. E é isso que justifica o investimento. E também precisa ser pontuado que Castertech está em



operação piloto, e eu acho que nós não teremos produção plena antes de meados ou final de 2011, pelo próprio ciclo de *ramp up* de um projeto desta natureza.

O campo de provas, Cristiane, é instrumento absolutamente cativo de novos desenvolvimentos de pesquisa e desenvolvimento, tanto na área de inovação como de tecnologias novas. Então, evidentemente o campo de provas é um investimento em tecnologia e sem dúvida alguma o seu retorno virá com o crescimento da nossa participação futura de mercado e com o crescimento dos diferenciais competitivos dos nossos produtos. Mas não agrega valor direto em receita.

Eu não sei se fui claro, mas é esta a realidade desses três projetos.

Cristiane Fensterseifer:

Está certo. Só para concluir, então, em relação às margens, primeiramente respondida, nós podemos esperar, como foi dito, uma recuperação por conta da recuperação dos preços, que ainda estavam impactados por preços de vendas prejudicados pela crise, nas entregas do 4T09. E em relação aos projetos nós podemos ver, então, o banco futuramente impactando no lucro da Empresa, beneficiando, e Castertech nas margens.

Em relação ao campo de provas, eu gostaria de reforçar, porque eu vi na mídia algumas reportagens de que a Empresa estaria sendo procurada para aluguel do campo. Então, acredito, só para complementar, que essa receita de aluguel do campo de provas seria algo muito pequeno ainda em comparação à receita total do Grupo.

Astor Milton Schmitt:

Sem dúvida. É irrelevante, Cristiane, mas vai existir. Eu peço desculpas por não ter comentado isso. Sem dúvida nós, pelo menos nesta fase inicial, não utilizaremos 100% da capacidade do campo de provas. E evidentemente, em uma forma de reduzir custos e gerar algum tipo de receita para fazer frente aos custos operacionais do campo, é nossa intenção, e isso já está ocorrendo na prática, locar tempo ocioso do campo e de suas instalações para os nossos pares, clientes montadores, empresas aqui da região, como é o caso, por exemplo, da Marcopolo, da Agrale, da Internacional, que está aqui em Caxias do Sul também.

Então, claro, há um processo de locação de tempo ocioso, mas isto é realmente, em relação à receita bruta total do Grupo, bastante irrelevante. Precisa ter essa percepção.

O Geraldo volta a falar um pouco sobre margens, Cristiane.

Geraldo Santa Catharina:

Cristiane, só para que não fique nenhum mal-entendido, aumento de volumes está se mostrando, é uma realidade. Quando eu falei recuperação por conta de preços, não é uma promessa, é um ambiente mais favorável; dada a demanda elevada, há ambiente para que se tenha melhores preços, mas isso não pode ser de forma alguma uma promessa, porque só o futuro vai dizer. Os dois fatores conjugados é que propiciam o ambiente para melhoria de margem, e é isso que a gente percebe.

**Cristiane Fensterseifer:**

Claro, com certeza. Obrigada pelas respostas.

Gabriel Raoni, Rio Gestão:

Bom dia. Minha pergunta é referente ao 4T em relação a vendas de caminhões para caminhoneiros autônomos. Com os benefícios dados pelo BNDES de aumento de prazo, redução da taxa à linha para o caminhoneiro, eu queria saber se vocês observaram uma venda maior para caminhoneiros autônomos nesse 4T, e se pudessem abrir percentual das vendas de reboques e semi-reboques para esse segmento, e se vocês observam pra frente uma mudança de paradigma em relação à renovação de frota para esse segmento, que tem uma frota muito mais depreciada. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado pela pergunta, Gabriel. Nós temos a clara percepção de que sem dúvida nenhuma o programa Procaminhoneiro do BNDES, bem como o programa FINAME PSI, que ampliou prazo e reduziu custos, foram e são fundamentais para aceleração da retomada no mercado de veículos rebocados e caminhões, que andam juntos.

O que não se tem é a noção, e eu acho que é muito difícil conseguir isso, é aferir quantos caminhoneiros anteciparam compras em função do programa ou quantos não. Esse número é extremadamente polêmico, difícil e duvidoso. O que temos a percepção é que a retomada forte que houve no fim do ano tem a ver com tudo.

Se você me perguntar se o Procaminhoneiro e o FINAME PSI contribuíram, a resposta é sim. Redução do IPI contribuiu? A resposta é sim. Reativação da atividade econômica contribuiu? A resposta é sim. Então, é uma série de fatores, não é um isolado. Esta é que a é a grande verdade. Todas essas coisas no seu conjunto é que produziram o efeito que nós estamos vendo aí.

Por exemplo, por volta de setembro do ano passado, Gabriel, só para ter uma ideia de como isso é dinâmico e como cada coisa é importante, quando esta retomada vigorosa já vinha acontecendo, mas não com o vigor do momento, a Associação Nacional de Fabricantes de Implementos Rodoviários, a ANFIR, preconizava que em 2010 provavelmente seriam produzidos 47.000 semi-reboques no Brasil. Agora, em fevereiro passado, esses números foram revisados, dada a surpreendente reação que está ocorrendo no mercado, e agora já se fala em produção de 55.000 unidades para o ano de 2010. Então, a situação está muito dinâmica, e esta dinâmica, eu creio e tenho convicção que é um pouco de cada coisa.

É como em uma construção: cada tijolo faz a sua parte. E é muito difícil dizer quanto em números representou a ação A ou a situação B.

**Gabriel Raoni:**

Entendi. Mas o ponto da minha pergunta foi que, basicamente, olhando os últimos quatro anos, quem renovou bastante frota de semi-reboques e reboques foram as empresas; médias e grandes empresas e grandes transportadoras. O caminhoneiro autônomo sempre ficou como o último da fila, em questão de renovação. Eu queria saber exatamente se esse incentivo, baixar a taxa para 4,5%, aumentar para 96 meses de financiamento, se isso for um gatilho para chamar o caminhoneiro autônomo para um projeto maior de longo prazo de renovação de frota.

Astor Milton Schmitt:

Sem dúvida nenhuma é um gatilho, e é extremamente importante. Eu queria dizer a você que nos últimos cinco anos, talvez, e estamos caminhando para o sexto, de 2005 para frente houve no segmento de veículos rebocados, portanto reboques e semi-reboques, um acelerado processo de renovação de frota.

Há cinco anos, tanto a frota brasileira de semi-reboques e reboques como a frota brasileira de caminhões tinha a idade média na média geral em torno de 16 anos. Caminhões, segundo dados do Contran, continuam com a frota relativamente mais velha, em torno de 16 anos de idade.

Porém, na área de semi-reboques houve um notável processo de renovação. E esse processo de renovação foi fundamentalmente puxado por duas coisas, Gabriel. Primeiro, em 2005 se mudou a legislação de limites de peso para combinações de veículos. Por um lado, se regulamentou o bitrem, permitindo, portanto, a combinação de três veículos em um comboio, um veículo trator e dois semi-reboques, e isso nós chamamos hoje de bitrem. Foi, portanto, a regulamentação do bitrem, substituindo o semi-reboque convencional de três eixos até então conhecido e utilizado. E pelo outro lado, também com a disposição de recursos adequados e condições adequadas de financiamento pelo BNDES.

Isso permitiu, sem dúvida nenhuma, um processo acelerado de renovação de frota, tanto que presentemente a frota brasileira de reboques e semi-reboques tem uma idade média em torno de 11 anos, contra 16 há cinco anos. Porém, esse processo de renovação ocorreu mais para o lado das empresas transportadoras e operadores de logística estruturados.

Na ponta do caminhoneiro, a frota ainda segue bastante envelhecida e, sem dúvida alguma, a edição do programa Procaminhoneiro, que é uma aspiração muito importante do nosso setor, é um instrumento que nós encontramos para também estimular o progressivo processo de renovação de frota com o caminhoneiro autônomo.

Ainda é cedo para medir os resultados, mas o futuro próximo dirá, Gabriel, e a expectativa é que também a frota em mãos de caminhoneiros, eu não digo que vá chegar a 11 anos, mas que chegue, quem sabe, a 15, 14, ou coisa do gênero, que seria já um excelente avanço. Vamos aguardar um ano ou dois para ver o que acontece.

**Gabriel Raoni:**

E aproveitando, já que estamos nesse contexto, para fazer um gancho: como entraria o Banco Randon dentro desse paradigma, onde micro e pequena empresa e caminhoneiro autônomo ganharão mais participação?

Astor Milton Schmitt:

O Banco Randon claramente é um banco múltiplo, um banco cativo, com perfil de banco de montadora. Não vamos fazer nada diferente do que nossos pares fazem. E ele tem dois ou três grandes objetivos, Gabriel. Primeiro, é um processo de racionalização fiscal, que hoje nós temos que embutir financiamentos diretos a clientes em nosso faturamento e, portanto, sujeito a todos os impostos de valor agregado.

Segundo, é uma atividade com retorno de investimento bastante atrativo. Terceiro, e o mais importante de tudo, o banco, eu repito, será cativo, e visa trabalhar exclusivamente a nossa cadeia de fornecedores por um lado, e a cadeia de clientes pelo outro. Portanto, o seu grande objetivo será agregar valor e melhorar a eficiência da nossa cadeia comercial com um serviço financeiro diferenciado.

É óbvio que, assim fazendo, o banco certamente operará via não só leasing de crédito direto e coisas do gênero, como também repassará recursos do BNDES, quer sejam do programa Procaminhoneiro, quer sejam do Finame PSI ou Finame normal, seja o que for. Isso está no escopo da instituição.

Mas temos que relativizar as coisas. O Banco Randon é um banco que teve um investimento inicial de R\$25 milhões, portanto talvez no seu primeiro ano de operação ele não terá ativos maiores do que R\$80 milhões ou R\$90 milhões, migrando para um potencial de R\$200 milhões em um prazo maior. Isso é ainda uma operação relativamente restrita. Não podemos imaginar o Banco Randon como um mega-banco; isso não está no cenário.

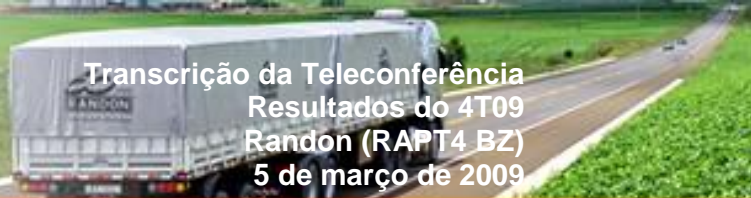
Gabriel Raoni:

Perfeito, Schmitt. Muito obrigado pela explicação de tudo. Só para fechar, uma última pergunta rápida em relação a vagões: a Companhia continua produzindo só o vagão tipo Hopper ou ela pretende, ou já está fazendo, outras linhas de vagões?

Astor Milton Schmitt:

Nós estamos nos posicionando como um fabricante de vagões ferroviários no sentido amplo. Hoje nós já temos no portfólio de produtos vagões Hopper, vagões gôndola para minérios, vagões tanque para combustível ou produtos químicos, vagões plataforma para aplicações gerais.

No que diz respeito a material rodante, nós iniciamos com os truques métricos fundidos, avançamos para os truques de bitola larga, fundidos também, e agora estamos já homologando uma inovação tecnológica importante, que são os truques mecano-soldados. Nós estamos entrando, me permito o termo, 'com tudo' nesse



processo, porque nós pretendemos ser um *player* relevante neste mercado, inicialmente no Brasil e no futuro, se Deus quiser, fora do Brasil, e esse é o nosso objetivo.

Gabriel Raoni:

E a Castertech é crucial para essa competitividade?

Astor Milton Schmitt:

A Castertech que não é afetada fundamentalmente pelo fator ferroviário, porque ela será uma fundição dedicada a ferro fundido modulado, e esse tipo de material é largamente utilizado na cadeia automotiva, porém muito pouco utilizado na cadeia ferroviária.

Gabriel Raoni:

Perfeito. Obrigado.

Operadora:

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

Astor Milton Schmitt:

Gostaria de agradecer a atenção de todas e de todos nesta nossa teleconferência do 4T09 e reportando também todo o ano de 2009. Gostaria de agradecer também a participação ativa do Cássio, da Cristiane e do Gabriel, muito positiva, nós agradecemos as perguntas.

E neste momento eu acho que cabe ao Geraldo e a mim somente dizermos até a próxima, se Deus quiser, quando vamos falar do 1T10. Muito obrigado, então, e tudo de bom para vocês.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T09 e ano de 2009 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."