

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 1T11. Estão presentes os senhores: Astor Milton Schmitt, Diretor Executivo e de Relações com Investidores, Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro Divisão Holding, e Hemerson Fernando de Souza, Executivo de Relações com Investidores.

Informamos que este evento será gravado, e que durante a apresentação da Empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a apresentação da teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e a apresentação estarão 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 Milton Schmitt que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Astor, pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Obrigado. Ao iniciar esta nossa teleconferência de Randon relativa ao 1T11, eu gostaria, em meu nome e dos aqui que me acompanham, Geraldo Santa Catharina e Hemerson de Souza, de dizer a todos os que estão aqui no continente americano, meu cordial bom dia, àqueles que estão lá na Europa nos acompanhando, meu cordial boa tarde, e àqueles que eventualmente que estão conosco no Oriente Médio ou na Ásia, acho que já devo dizer boa noite. Portanto, sintam-se à vontade conosco.

Antes de entrarmos na nossa apresentação propriamente dita, que os senhores e as senhoras estão acessando, eu gostaria de lhes recordar que estamos aqui de forma recorrente. A Randon é uma Empresa que existe desde 1949, portanto, operamos há 62 anos. Somos empresa aberta, tivemos o nosso IPO em 1971, portanto, há cerca de 40 anos. De lá para cá, além do IPO, tivemos dezenas de operações de *follow-on*, quer secundárias, quer de características de oferta primária. Portanto, somos uma Empresa já com certa senioridade no mercado de capitais, muito conhecida, apesar de qualificada como *small*, ou, na melhor das hipóteses, *mid cap*.

Eu gostaria também de recordar àqueles que nos acompanham hoje que nós estamos operando na cadeia automotiva, na área de veículos comerciais, e como tal, a Companhia opera dois segmentos de negócio foco: um constituído por veículos e implementos para o transporte de cargas, e neste segmento temos uma completa oferta de veículos de transporte de carga rodoviária, constituídos por reboques e

semirreboques; veículos de transporte ferroviário; constituídos por vagões ferroviários de carga; e também veículos de transporte e movimentação de materiais fora de estrada; constituídos por uma família de caminhões fora de estrada e retroescavadeiras. Esta divisão representa cerca de metade das nossas operações de produção e vendas.

A segunda metade é representada pela divisão de autopeças e sistemas, em outras palavras, componentes relacionados e pensados para aplicação em veículos comerciais e transporte de carga, como tais, nossos próprios semirreboques, caminhões, ônibus e materiais do gênero. Isso constitui a segunda metade das nossas atividades.

Eu gostaria também de lhes dizer que no âmbito dessas atividades, em praticamente todos os mercados nos quais atuamos, à exceção de vagões ferroviários. Somos líderes de mercado, somos o principal fabricante brasileiro e um dos quatro principais no mundo em termos de reboques e semirreboques, com presença de liderança no Brasil e presença relevante em mercados da América do Sul e do continente africano.

Em autopeças e sistemas, onde nos dedicamos ao segmento de materiais de fricção, blocos e pastilhas para freios, sistemas de freio, sistema de eixos e suspensões, como também o sistema de acoplamento e articulação, constituídos por quintas-rodas, ostentamos liderança no mercado brasileiro e temos presença importante junto à indústria montadora ocidental, sobretudo aquela indústria instalada fora do Brasil, na Argentina, na América do Norte e na Comunidade Européia.

Eu gostaria, por fim, ao completar esses meus comentários iniciais, de lhes dizer que esse 1T11, que a seguir passaremos a apresentar, é mais um trimestre bom. É um trimestre de quebra de alguns recordes, um trimestre que nos deixa muito felizes. Mas eu tenho absoluta convicção que é um processo de felicidade continuada já que as empresas Randon, ao longo dos últimos 15 anos, portanto entre 1996 e 2011, vêm de forma consistente, persistente e recorrente apresentando taxas de crescimento médio da sua receita da ordem de 17% ou 18% ao ano.

Portanto, eu quero que os senhores tenham consciência de que o bom 1T11 é mais um que se soma a um longo e sólido período de crescimento, que já soma mais de 15 anos, portanto nos autoriza a sermos não só felizes e contentes, mas sim muito felizes e muito contentes com o que temos realizado.

Adentrando agora a nossa apresentação, eu iniciaria pela lâmina de destaques do período, onde registramos a receita bruta total de R\$1,46 bilhão no 1T11, o que representa um crescimento de 24,3% em comparação ao 1T10. Assim sendo, evidentemente contribui de forma positiva no sentido de reforçar a taxa média do crescimento nos últimos cinco, dez ou 15 anos.

A receita líquida somou R\$953,9 milhões no 1T11, mais 21,9% sobre o 1T10. As exportações a seu turno atingiram US\$59 milhões, com crescimento, portanto de 21,4% sobre o 1T10, portanto, com crescimento bastante alinhado àquele dos números consolidados. E contribuiu, evidentemente, para esse desempenho das exportações o bom momento dos mercados latinoamericanos, o bom momento continuado nos mercados africanos, estes dois, sobretudo, para veículos de carga; reboques e semirreboque.

E também cabe registrar um momento progressivamente bom e de forte expansão na demanda dos montadores norte-americanos por autopeças e sistemas, cujo

crescimento em 2011 vem, de certa forma, surpreendendo as expectativas mais otimistas até então presentes.

A margem bruta de 25,8% e EBTIDA de 15,3% representou R\$145,8 milhões de EBTIDA, crescimento bastante importante sobre o 1T10, da ordem de 25,8%. Portanto, construímos mais margem de EBTIDA no período.

O lucro líquido chegou a R\$66,8 milhões, portanto um crescimento de 67,5% no 1T10, e representou, além do crescimento físico da receita, um crescimento importante no resultado líquido após impostos, em função, sobretudo, de ganhos de economia de escala, pelo próprio crescimento da produção, alguns ganhos de margem, e também ganhos financeiros em função do nosso bom índice de liquidez e baixa alavancagem.

Os investimentos somaram R\$50,3 milhões no 1T11, portanto, 133% superiores àqueles do 1T10, que somaram R\$21,6 milhões.

O volume médio diário negociado da RAPT4, o nosso papel principal, no 1T11 foi de R\$9,1 milhões contra R\$4,7 milhões no 1T10, o que representou quase que duplicar os volumes diários negociados, portanto caminhando de maneira muito resoluta e positiva na melhora dos nossos índices de liquidez.

Passando à lâmina de visão geral do mercado, devemos dizer que o trimestre reforça recordes de produção, como vem, aliás, acontecendo ano a ano nos últimos anos, conforme eu já recordei quando da nossa introdução à teleconferência de hoje.

A produção de caminhões no Brasil, que também é parâmetro para o nosso negócio, somou 44.552 unidades no 1T11, um crescimento de 6,1% relativamente ao 1T10. É claro que isso tudo com crescentes preocupações com inflação, aumento de juros e câmbio. Os investimentos deverão somar R\$270 milhões, que estão anunciados para o ano e acompanham a perspectiva de crescimento do mercado.

Indo para a lâmina dos resultados operacionais, estamos reportando a vocês o crescimento das vendas físicas, e eu diria que o crescimento das vendas de veículos rebocados, comparativamente ao 1T10, cresceram 13,9%. Esse crescimento está alinhado com o crescimento da produção e da demanda de veículos rebocados aqui no Brasil, que ainda ostenta um crescimento, ou uma taxa de crescimento melhor que aquela de caminhões.

Na área de veículos especiais, tivemos um recuo de praticamente 35%, e eu gostaria de lhes dizer que isso se deveu basicamente ao fato de que no ano passado, nesse mesmo período, nós tivemos um contrato excepcional de venda de retroescavadeiras com o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, aqui no Brasil, que obviamente foi especial e não está se repetindo.

Na área de vagões ferroviários, praticamente duplicamos a nossa produção, e isto representa evidentemente o bom momento pelo qual estão passando os operadores do modal ferroviário aqui no Brasil, representado basicamente por três empresas conhecidas por todos, a Vale, a MRS e a ALL.

Em termos de autopeças e sistemas, o crescimento das vendas de materiais de fricção, de freios, de sistemas de acoplamento, sistemas de suspensão e rodagem, estão no entorno de 20%, alinhados, portanto, com o crescimento da produção de caminhões, de semirreboques, e também com o próprio crescimento da demanda por

peças e serviços de pós-venda, na medida em que a frota rodante brasileira também cresce e é cada vez mais demandada, em termos de nível de utilização.

Na sequência, na segunda lâmina de resultados operacionais, vocês têm a representatividade de cada um dos nichos de negócio e de produção em relação ao total das vendas. Por aí vocês podem ver que na área de veículos e implementos, os rebocados constituem a imensa maioria, são 71% desse segmento de negócios, seguidos por 7% de veículos especiais e 20% de vagões.

Na área de autopeças, que representa a segunda metade da nossa atividade, materiais de fricção representam 26%, freios 20%, sistemas de acoplamento 9% praticamente, sistemas de suspensão 44%. Isto é a participação relativa desses segmentos.

Na terceira lâmina de resultados operacionais, nós mostramos a vocês o nosso desempenho de exportações, que atingiram U\$59 milhões nesse trimestre, representando um crescimento de 21,4% em relação ao 1T10. E como eu já disse, representam o bom momento pelo qual passam os mercados dos continentes africano, latinoamericano e sobretudo do Nafta para autopeças e sistemas.

Ao longo do tempo, olhados os últimos cinco anos, as exportações vêm crescendo a um ritmo inferior a 4%, 3,77%, e isso nos remete a dizer que sim, estamos crescendo nossa inserção internacional; sim, estamos acompanhando o bom momento de alguns dos nossos mercados externos. Mas eu devo honestamente dizer-lhes também que sim, poderia ser imensamente melhor se não tivéssemos os conhecidos problemas de supervalorização do Real, que nos tira competitividade.

Todo este contexto de custo Brasil representado por uma infraestrutura pobre, por fontes de energia muito caras, por equipamentos desaparelhados em estradas, ferrovias e portos, e também por uma carga tributária sufocante. Então, o que se deve olhar é que sim, o desempenho está bom, estamos fazendo um grande esforço para manter e desenvolver nossa posição e nossa presença. Mas, sim também, temos desafios monumentais nesta área de exportações.

Indo à lâmina seguinte, veremos os números de receita bruta total. Nesta vocês podem ver que, no comparativo de trimestre a trimestre, crescemos 24,3%, e evidentemente esta taxa de crescimento, que permitiu uma receita bruta de R\$1,462 bilhão, contribui de forma possível para incrementar, ou engordar a taxa de crescimento médio dos últimos cinco anos. Então, continua remando no lado do crescimento positivo continuado.

Na lâmina seguinte, temos os números de receita líquida, que chegou a R\$956,9 milhões, também com crescimento positivo de 21,9%, e também, por seu turno, contribuindo para manter o CAGR do período crescente e reforçado.

Agora, neste ponto passaremos às lâminas de resultados propriamente ditas, e começamos com o lucro bruto, margem bruta, onde podemos ver que neste trimestre finalizamos com uma margem bruta de 25,8%, representando R\$245,7 milhões, e crescimento de 31,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

Sem dúvida alguma, estamos vivenciando, e isto é natural em um momento de expansão, recuperação de margens, e esse processo tem tudo a ver com um

comportamento bastante estável e civilizado na cadeia de suprimentos. Não tivemos registro de nenhum ajuste relevante na cadeia de suprimentos no 1T11.

Tivemos também alguns processos de ajuste de preços, que visavam melhorar um pouco nossas margens, e também, sem dúvida alguma, e sobretudo, ganhos de economia de escala pelo crescimento físico da produção, e isso por si só enseja, como eu disse e repito, ganhos de economias de escala.

O patamar de 25,8% de margem bruta está dentro da faixa histórica. O que temos, de maneira recorrente, é afirmado que, da forma como as Empresas Randon estão estruturadas nos dias de hoje, nós devemos ter expectativas de margem variando de 23% a 27%, entre momentos muito bons e momentos “menos bons”, e estamos hoje um pouco acima do centro da faixa, portanto no lado “mais bom”, deixe-me dizer assim.

Se formos para a margem EBITDA, na próxima lâmina, veremos tendência rigorosamente igual. Chegamos ao trimestre gerando R\$145,8 milhões em EBITDA, o que nos leva a uma margem de 15,3%. Portanto, também da média para cima da faixa de 13% a 17% de EBITDA que é lícito esperar das Empresas Randon na maneira que estão estruturas nos dias de hoje.

Indo para a lâmina da margem líquida, registramos um lucro líquido final, após as taxas e impostos, da ordem de R\$66,8 milhões, recorde do período, representando 7% de rentabilidade em relação à receita líquida, bastante próximo do limite superior, já que aqui, também de forma recorrente, temos expressado que a expectativa é que nossas margens líquidas se comportem na faixa dos 6% a 7,5% ao longo do tempo, e isso tem se registrado de forma predominante. E realizando 7%, certamente estamos na parte superior da faixa, em primeiro lugar; e em segundo lugar, desculpem a imodéstia, não quero parecer arrogante, certamente um dos melhores níveis de margem líquida deste tipo de negócio em nível global. Portanto, R\$66,8 milhões no trimestre nos fazem muito felizes.

Indo para a próxima lâmina, mostramos a vocês o DRE consolidado por segmento para veículos, implementos, autopeças, serviços financeiros e consolidados. Aí vocês podem ver que ao longo da história, pela própria estrutura e perfil de negócio, as margens de EBITDA e as margens brutas de veículos e autopeças estão expressas, e de forma mais ou menos histórica; autopeças tem margens levemente superiores àquelas de veículos. Isso é inerente à atividade.

A operação de veículos é uma operação de montadora, portanto de menor agregação de valor e, portanto, ela tem, ao natural, margens brutas e de EBITDA mais contidas, enquanto autopeças, com um processo maior e bem mais amplo de agregação de valor, tende a ter margem bruta e de EBITDA levemente mais elevadas. Portanto, bruta de 23,9% em veículos para 25,4% em autopeças; margem EBITDA 13,1% em veículos e 17,2% em autopeças.

Se olharmos as margens líquidas, veremos que, ao contrário, veículos ostentam 8,2%, enquanto autopeças, 5,5%. Isso evidentemente tem tudo a ver que esse segmento de autopeças é operado predominantemente no regime de joint ventures, onde evidentemente a participação dos minoritários é altamente relevante.

Indo para a próxima lâmina, nós vamos ver os nossos investimentos, e esses também, conquanto tenham tido alguma variação ao longo dos anos, vêm se mantendo em uma

média da ordem de R\$200 milhões por ano. Fizemos R\$50 milhões no 1T11, esperamos chegar a R\$270 milhões no ano, e esses investimentos evidentemente estão relacionados a processos de expansão de capacidade, os quais tendemos a manter sempre alinhados à demanda que o mercado espera e propicia.

São investimentos, também, de expansão de capacidade, são investimentos de regionalização, como é o caso da nova unidade que estamos implementando e implantando em Rezende, no Estado do Rio de Janeiro, que é uma unidade acabadora e integradora dos sistemas, que funcionará, sim, aqui no Estado do Rio de Janeiro, mas também, sim, na vizinhança da fábrica de um importante montador, que é a Mann Volkswagen Caminhões. E lá, a partir de 2012, certamente vamos acabar e integrar sistemas de componentes para caminhões e chassis de ônibus, bem como para semirreboques, de forma progressiva.

Tem também alguns investimentos em modernização, reposição de ativos, e também de pesquisa e desenvolvimento, como convém a uma empresa dinâmica, que quer estar sempre tecnologicamente atualizada, não só nos seus produtos e em relação ao seu mercado, como também em relação ao seu processo industrial.

Se formos à lâmina seguinte, do patrimônio líquido, do nosso ROE, veremos aí um *return on equity* de 21%, que é bastante satisfatório, e sobretudo crescente, tendo somado R\$1,238.3 bilhão no 1T11, comparativamente com o 1T10. E isso está permitindo que o crescimento médio do nosso patrimônio seja de 22% ao ano. Então, em outras palavras, levemente superior àquele da receita, como convém a uma Empresa que tem sido de rápido crescimento.

Na próxima lâmina, nós vamos ver nosso endividamento líquido, altamente conservador, representando 0,19x o EBITDA, portanto um nível de endividamento bastante conservador. Isso evidentemente está relacionado certamente ao nosso jeito de ser, à nossa cultura, que é de ter preocupação com baixa endividamento.

Isso tem tudo a ver, também, com a realidade brasileira, onde o capital de terceiros tem sido, ao longo da história, um produto extremamente caro, sobre as altas taxas de juros. E sem dúvida alguma, também para uma empresa que cresce rápido, que quer manter o seu processo de crescimento ambiciosamente ao nível de 17%, 18%; ao ano, nós temos que também ter um nível de endividamento que em momentos de oportunidades de negócio possa representar uma reserva técnica para investimentos não-orgânicos, no momento que eventualmente se apresentar. Então, é isso que explica R\$107 milhões de dívida líquida, somente no encerramento do 1T11.

No que diz respeito à próxima lâmina, do mercado de capitais, vamos ver que o fato mais relevante do período é a estabilidade na cotação dos nossos papéis, um pouco alinhada ao desempenho da Bolsa de São Paulo, do Bovespa como um todo. Mas o que eu acho que há de relevante, de importante no trimestre é o notável crescimento de quase 50% nos volumes diários negociados. Isto nos enche de alegria, porque responde a uma preocupação recorrente de investidores e acionistas no que diz respeito à liquidez. Negociando R\$9,1 milhões ao dia, vemos que estamos em um caminho virtuoso para o desenvolvimento de um nível de liquidez bastante importante.

Na lâmina seguinte, como notícia, no mês de fevereiro a Randon lançou para todo o mercado brasileiro a sua nova família de veículos rebocados linha 'R', com uma geração totalmente nova de semirreboques, graneleiros, carga geral etc., embutindo itens relacionados à modernidade e diferenciais em relação à concorrência, como é o

caso do sistema de pintura Duratec, que nos permite uma garantia de desempenho diferenciado, da ordem de cinco anos para os chassis e as partes metálicas dos nossos semirreboques.

A carroceria graneleira e de carga geral do tipo Ecoplate, utilizando de forma inovadora madeira de reflorestamento e materiais recicláveis, substituindo maneira nativa, tradicional. Atendemos também novas regulamentações de segurança do trânsito com a para-barro do tipo anti-spray, barras protetoras laterais. Enfim; uma série de inovações que continuamente permitem que os produtos Randon estejam sempre à frente do seu tempo.

Na próxima lâmina, falamos em perspectivas, sobretudo no horizonte visível. Acreditamos na previsão de crescimento da economia brasileira ao redor de 4% para este ano. Estamos registrando, consoante previsto, uma safra agrícola com previsão média para 2011 de 157,4 milhões de toneladas, portanto 5,5% superior ao ciclo anterior, o que é um indicador extremamente importante para o nosso negócio.

A carteira de produtos na área de veículos rebocados sinaliza um 2T que podemos dizer já vendido, praticamente, já que o nosso *backlog* está na ordem de três a quatro meses. E a programação de compras dos OEMs também sugere crescimento continuado;

Ao longo do ano, as inovações da linha 'R' serão estendidas a outras famílias de veículos rebocados, consoante já afirmei, e isso sem dúvida vai produzir diferenciais, e com isso esperamos não só manter, como ampliar também a nossa participação, nossa valorização no mercado comercial.

Também, os caminhões brasileiros deverão portar motores EURO 5, prevista a implantação em 2012, e a se seguir a tradição, isso estimula a pré-compra de caminhões mais acentuada para o 2S.

Portanto, dito isto, estamos nos dando conta de que certamente ostentaremos números de crescimento continuado, apesar de algumas preocupações crescentes com temas como continuada desvalorização do USD norte-americano, com ameaças à competitividade industrial brasileira, com pressão inflacionária, juros internos crescentes etc. Esse é o lado ruim da moeda, mas nós temos também coisas muito boas, que sugerem que certamente o ano como um todo deverá também continuar mostrando números positivos de crescimento e de resultados.

Eu acho que era esta a apresentação que nós tínhamos relativamente ao 1T11, e a partir desse ponto eu concluo nossa apresentação, e passaremos a ficar à disposição daqueles que nos acompanham do Brasil e fora do Brasil, para suas perguntas e eventuais esclarecimentos. Muito obrigado.

Renata Faber, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Na verdade, minha pergunta é com relação à margem bruta. Quando nós olhamos para a margem bruta por segmento, vemos que ainda tem um potencial, tanto em margem bruta como em EBITDA, para aumentar a margem no segmento de autopeças, que ainda está menor, ano contra ano. Então, apesar de a margem bruta consolidada já ter sido muito boa, e a margem EBITDA também, queria saber se vocês ainda veem espaço para aumentar margem no segmento de autopeças, e para frente,

consequentemente, se tem espaço para aumento da margem bruta e EBITDA consolidada.

Geraldo Santa Catharina:

Renata, a margem consolidada nos expressa que tivemos um ganho de escala, e este ano, a tônica é trabalhar em eficiência e custo, não necessariamente preço. No caso de autopeças, ela está impactada pelo câmbio da Fras-le, principalmente, pela sua participação elevada. E o ambiente competitivo das autopeças é bem mais forte do que podemos imaginar.

Então, nós trabalhamos com perspectivas manutenção de margens, e todo o esforço que fazemos em termos de eficiência, com preenchimento da escala à medida que a capacidade avança, ele mantém as margens nos níveis históricos que nós sempre nos comprometemos.

Então, nos comprometermos com avanço de margem é um pouco arriscado. O que podemos dizer é que trabalhamos com bastante empenho em manutenção dos níveis históricos.

Renata Faber:

Está ótimo. Obrigada.

Daniel Gewehr, Santander:

Bom dia a todos. Na realidade, duas perguntas. A primeira, vocês divulgaram crescimento de receita superior a 20% no 1T ano contra ano, e tem uma tendência de que tenha um *pre buying* do EURO 5. Eu queria entender um pouco essa questão, se o *guidance* de vocês está conservador à frente dessa nova realidade, ou se tem alguma coisa que não estamos enxergando para o 2S11. E se puderem comentar um pouco sobre como vocês veem o final deste ano e o ano que vem, em que haverá uma queda para o mercado de caminhões nesse sentido.

E a segunda pergunta é em relação a investimentos. Queria entender um pouco, desses R\$270 milhões, quanto vocês consideram que seriam investimentos de automação de processos propriamente ditos, com toda essa questão de receio de mão-de-obra? Se você puder explicar um pouco. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Daniel, vou tentar responder lhe responder a primeira pergunta, e quanto a investimentos, depois, pedirei a ajuda do Geraldo, e eventualmente do Hemerson. Muito obrigado, em primeiro lugar, pela pergunta.

Quanto ao crescimento da receita no 1T, ele sugere aceleração redobrada. Isso está muito bem. Seguramente, também, no 2T, pelo que já percebemos na carteira de pedidos, deverá ser continuamente bom. Mas eu acho que estamos mantendo o nosso *guidance*, e pensamos que ele está totalmente correto, pelo menos no momento, porque é absolutamente inegável que temos algumas preocupação no horizonte, que não representarão nenhuma crise, nenhum quadro mais preocupante, mas que certamente irão domar um pouco o crescimento da demanda.

Nós estamos com juros crescentes, e isso sugere desaquecimento de consumo. Nós estamos com problemas recorrentes de valorização cambial, que certamente nos colocam alguns desafios.

E aquele fenômeno do *pre-buy* relativamente ao EURO 5, que se espera para caminhões, pode representar, com igual probabilidade, uma oportunidade ou uma ameaça para semirreboques. Porque há que perceber que semirreboques nos últimos anos tiveram um processo notável de renovação em sua frota. A frota, de mais ou menos 420.000 semirreboques no Brasil, Daniel, tem hoje uma idade média de 11 anos. Portanto, é uma frota fortemente renovada.

A frota de caminhões tem, ao contrário, uma idade média de 16 anos. Portanto, já bem mais envelhecida. Então, é evidente que a pressão por renovação da frota de caminhões é muito maior que a pressão por renovação da frota de semirreboques. E isso em um momento em que não só o crédito fica mais caro, progressivamente, mas onde também os grandes clientes, e também os médios e os pequenos, estão exageradamente alavancados, é uma preocupação. E certamente, mais para o final do ano pode haver certo desaquecimento nesse ritmo de crescimento da demanda.

Por isso tudo, conquanto certamente tivemos um 1T espetacular, se nada de errado acontecer deveremos ter um 2T também muito bom, mas temos a preocupação de que, à medida que o 2T vai avançando e o final do ano vai se aproximando, possivelmente teremos alguma processo, usando um termo bem “gauches”, de doma no ritmo de crescimento da demanda. Por isso mantemos o nosso *guidance* conforme previsto. Não o achamos nem otimista, nem conservador. Achamos que ele está alinhado com a realidade que vivemos no dia a dia.

Quanto a investimentos, vou passar para o Geraldo, e eventualmente para o Hemerson, se ele tiver algum comentário, para lhe responder, Daniel.

Geraldo Santa Catharina:

Daniel, vou fazer uma abordagem numérica. Dos R\$270 milhões previstos, eu vou retirar R\$30 milhões previstos para a Randon Rezende, que estão previstos ainda, não estão empenhados. Sobram R\$240 milhões. R\$100 milhões, normalmente são para manutenção e reposição, e isso já tem alguma intimidade com o desenvolvimento tecnológico. Sempre que se repõe o equipamento, é um equipamento melhorado, mais moderno.

R\$30 milhões serão investidos, dos R\$270 milhões, para o novo ERP. Portanto, isso é desenvolvimento tecnológico; queremos maior eficiência na gestão dos recursos. E R\$110 milhões, para completar os R\$270 milhões, são em desenvolvimento de produtos, expansão e desenvolvimento tecnológico.

Então, é muito difícil dizer qual é o número exato de investimento para desenvolvimento tecnológico. Eu prefiro utilizar a informação de que já estamos com pesquisa e desenvolvimento na faixa de R\$80 milhões a R\$100 milhões todos os anos, que são nossas engenharias, nosso desenvolvimento de produtos etc.

Mas, repito, sempre que tem uma reposição de ativos, ela sempre vem modernizada e melhorada. Portanto, não com o intuito de substituição de mão-de-obra, mas sim de melhorar a eficiência e a qualidade dos produtos.

Daniel Gewehr:

OK. Obrigado.

Artur Delorme, Ativa Corretora:

Bom dia. São três questões pontuais. Primeiro, queria ter uma ideia de como está a utilização da capacidade instalada; um segundo ponto, queria pedir um *update* rápido sobre a Castertech; e sobre a questão das margens, queria saber se já tem algum efeito de preços menores de aço, ou se é basicamente a questão do ganho de escala mesmo, se tem esse impacto já no 1T de alguma redução do preço do aço e como isso está para vocês. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia, Artur. Com relação à utilização de capacidade, continuamos operando em um nível bastante alto. Para ser franco, eu diria que estamos na capacidade total, mas pelos números estamos ao redor de 95% na área de veículos e implementos, e ao redor de 90% na área de autopeças.

Nós estamos fazendo, como já foi comentado anteriormente, um aporte significativo de investimentos, para que esse nível não seja tão alto, que tenhamos um pouco de capacidade ociosa para aproveitarmos os momentos de crescimento do mercado.

Mas o mercado continua crescendo e nós não temos conseguido acompanhar o mesmo ritmo de investimentos, a velocidade que o mercado tem andado.

Eu vou passar para o Geraldo, ele comentará um pouco sobre Castertech e o preço do aço.

Geraldo Santa Catharina:

A Castertech é uma boa surpresa para este ano, e a surpresa vem do trabalho. Nós atingimos quase 5.000 toneladas de produção no 1T, um pouco acima do ponto de equilíbrio. Foi um bom trimestre.

É claro que isso anualizado supera um pouco nossos objetivos internos, que não são públicos, de que poderíamos, quem sabe, no ano que vem já atingir as 30.000 toneladas de capacidade a que ela se propõe. Então, é um momento bastante positivo, muito bom da Castertech, comemorado, inclusive, por toda a equipe, esse fato de ela ter resolvido algumas questões pontuais do ano passado, que era natural. O *ramp up* pela qual ela teve que passar a deu a chance de iniciar o ano de 2011 com passo positivo. Então, estamos muito contentes com isso.

Quando falamos de margem do trimestre, quero insistir que nós começamos o ano de 2010 em uma ascendente e o terminamos em um ponto otimizado, e começamos o 1T11 nesse ponto otimizado. Então, é lógico que essa melhoria de performance das fábricas, pela utilização melhorada dos meios de produção, nos deixa com uma possibilidade de termos uma margem melhor. Nem quero falar muito em relação a preço e custo.

E a questão de preços de aço, não tem nenhuma novidade a caminho, a não ser que eu esteja mal informado. Existe muita conversa no âmbito internacional por força da

commodity, mas para o nosso turno o preço continua estável. Então, eu não atrelaria esse desempenho a questões de custo de matéria-prima, principalmente siderúrgica, ou de grandes alterações nos preços. É muito mais desempenho mesmo, como falamos, de eficiência fabril.

O Schmitt me fez um sinal aqui para lembrar que, este ano, devemos na Castertech atingir 20.000 toneladas, o que já é um número bastante elevado para nossas ambições do ano.

Artur Delorme:

OK. Obrigado, Geraldo. Bom dia a todos.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu queria uma percepção de vocês, dado que são esperados custos maiores, ou alguma renegociação em aço, dissídio para o 2S, como estaria a possibilidade de colocação de preços, de aumento de preços no 2S, se vocês estão esperando repassar alguma coisa para os produtos, e quando seria. E também, uma complementação de quais setores estão demandando mais implementos agora, nessa carteira que vocês possuem.

Astor Milton Schmitt:

Cristiane, muito obrigado pelas perguntas. Olhando o desempenho deste ano como um todo, nossa expectativa é de relativa estabilidade no comportamento da cadeia de suprimentos. Não vemos nenhuma coisa relevante que quebre a estabilidade de custos na cadeia de suprimentos no 1S, à exceção talvez de energia, cujos preços, como sempre, controlados pelo Governo e ditados por ele, são reajustados de forma unilateral. Mas energia tem um impacto relativamente limitado nas empresas Randon, à exceção de Castertech e Fras-le.

No resto, o comportamento foi bastante civilizado. Imaginamos que no 2S deverá vir a implementação de alguns ajustes na siderurgia, sobretudo seguindo uma tendência internacional.

Ainda este fim de semana, Cristiane, eu tive acesso à informação sobre o comportamento siderúrgico nos Estados Unidos, e eles falam da assombrosa soma de 20% a 70% de aumento de preço em aços planos e longos. Não vai acontecer aqui no Brasil, nós já vimos o processo no Brasil e não deve acontecer como lá.

Nós estamos iniciando o processo de negociação este ano, e ele certamente será muito duro. A pedida inicial, ainda em caráter não oficial, dos trabalhadores é para um ajuste de 14%, para uma inflação de 6% ou 7% no período. Portanto, uma expectativa bastante ousada. Sempre há um processo negocial, porém, estamos, sem dúvida alguma, prevendo algum tipo de aumento.

O próprio aquecimento da demanda, sobretudo em alguns setores, como o setor primário e o de investimentos, públicos e privados, em energia, habitação, infraestrutura etc., certamente está mantendo o mercado aquecido. E mantendo o mercado aquecido, também, pontualmente, alguns processos de ajustes de preços deverão, na prática, serem possíveis.

Por tudo isso, e como é um ano de contínuo crescimento da demanda, mesmo que cresçamos no cômputo anual menos do que crescemos em anos anteriores recentes, o crescimento será positivo. E isso faz com que tenhamos convicção de que há espaço de manutenção, ou eventual melhora nas margens de produtividade e eficiência da Companhia.

Se isso for possível, mesmo que não tenhamos no ano como um todo números muito brilhantes de crescimento, como foram os do passado, imaginamos que há espaço para uma melhora de desempenho. Sem, e isso é importante registrar, Cristiane, sair daquela faixa de margem bruta, margem EBITDA e lucro líquido que nós recorrentemente temos acenado e dito que são factíveis para o nosso setor.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Só complementando sobre a carteira, que setores estão demandando mais serviços da Empresa?

Astor Milton Schmitt:

Sem dúvida alguma, o setor de transporte de produtos primários, e isso afeta semirreboques, basculantes, graneleiros e coisa do gênero, seguem bastante demandados e seguem controlando a carteira. O setor de transporte de cargas gerais, cargas de produtos industriais, também alinhado com a progressiva redução do desemprego, progressivo ganho de poder aquisitivo, que tem mantido a demanda aquecida.

E também, aqueles produtos relacionados com investimentos, a área de energia, infraestrutura, serviços públicos, habitação etc., são os que têm sem mostrado altamente aquecidos. E isso, Cristiane, faz com que tenhamos um *backlog* da ordem de três a quatro meses, portanto bem confortável, olhando a perspectiva de curto prazo. Certamente, o 2T será continuamente bom, principalmente por isso.

Uma coisa também digna de registro é o crescimento notável da nossa produção de vagões ferroviários, dados os ousados planos de investimentos, de modo geral, das três operadoras brasileiras, da Vale, da MRS e da ALL, por um lado; e em segundo lugar, nosso progressivo ganho de market share, que nos próximos meses deverá, certamente, continuar ocorrendo. Eu acho que é mais ou menos isso quanto à demanda.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Obrigada.

Operadora:

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

Astor Milton Schmitt:

Eu gostaria de dizer àqueles que estão conectados conosco, e àqueles que nos acompanham via Internet, em número altamente expressivo, nosso muito obrigado pela participação nesta teleconferência, e nosso reconhecimento pelo privilégio que

isso representa, vocês nos acompanharem, nos questionarem. Certamente, daqui a 90 dias, se Deus quiser, estaremos de volta, com novas informações, desta vez no 2T11.

Muito obrigado. De novo, àqueles que nos acompanham da Ásia, mais uma vez, muito boa noite, àqueles que nos acompanham da Europa e dos Estados Unidos, um até logo, e até a próxima. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T11 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."