

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 3T09. Estão presentes os senhores: Astor Schmitt, Diretor Executivo e de Relações com Investidores, e Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e Divisão Holding.

Informamos que este evento está sendo 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](http://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 Schmitt:**

Muito obrigado, e também meu muito bom dia a todas as senhoras e senhores que nos acompanham nesta teleconferência de hoje, onde vamos conversar sobre os resultados do 3T09 e também dos primeiros 9M encerrado em 30 de setembro deste ano. Conto também com a presença do nosso Diretor Financeiro da Divisão Holding, o Sr. Geraldo Santa Catharina, que nos acompanha nesta jornada.

Como de hábito, falaremos dos destaques do período, vamos tentar propiciar para vocês uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros, alguma coisa sobre mercado de capitais e também de perspectivas.

E desde já, antes de entrar nos destaques do período, gostaria de lhes recordar que quando tivemos igual evento no 1T09, sofriamos naquela oportunidade os efeitos que todo esse clima e esse ambiente de crise que se abateu globalmente sobre a economia, às empresas, quando conversamos sobre os resultados de junho, por um lado seguíamos com comparações negativas, comparativamente com os mesmos períodos do ano anterior, porém já sentindo um início de reversão de tendência com progressiva melhora.

Agora, estamos aqui para conversar sobre o 3T e os 9M09, onde também, como vocês logo verão, nós seguimos com comparações negativas e um pouco dessas comparações negativas se deve à crueldade do período de comparação, já que certamente no 3T08 nós vivíamos o fim progressivo de um período de auge, e agora

estamos em um período de retomada, porém com a perspectiva de melhora se consolidando cada dia mais e dando inclusive a nós a convicção de que a atividade ao longo do 4T09, do qual um mês já passou, será bastante intensa, como consequência deste quadro de melhora progressiva.

Neste ponto eu lhes convidaria a irmos ao slide quatro, relativo aos destaques no período, e vocês podem ver que a receita bruta total dos 9M09 somou R\$2,63 milhões, com uma redução de 24% comparativamente com o mesmo período do ano passado. A receita líquida consolidada no mesmo período foi de R\$1,75 bilhão, também com redução de 24,8%, em relação ao mesmo período do ano passado.

As exportações, que nos 9M somaram US\$117,5 milhões, tiveram um recuo apreciável de 46,7% com o mesmo período do ano passado, e sobre isso vamos falar um pouco mais.

Também os nossos indicadores de margem de resultados tiveram um recuo, a margem bruta situada em 23,5% nos 9M09, a margem EBITDA situada em 12,2% nos 9M09. Portanto, um pouco, sinceramente, abaixo daquilo que nós achamos que é o intervalo aceitável de margem bruta e margem EBITDA. Vocês hão de recordar que insistentemente nós temos dito ao mercado que margens brutas entre 24% e 27% nós consideramos um intervalo palatável, assim como uma margem EBITDA entre 14% e 17%, também um intervalo palatável.

Estamos um pouco abaixo, e certamente o retorno ao mínimo desejável é um dos grandes desafios que temos para os meses futuros e que esperamos que consigamos atingir tão pronto quanto possível.

O lucro líquido somou no período R\$98,2 milhões, e representou, se for olhado como qualidade de margem, 5,6% de margem líquida sobre as vendas líquidas consolidadas. Talvez este nível de margem seja um dos mais brilhantes indicadores de desempenho das Empresas Randon, porque certamente 5,6% de margem líquida é um tanto quanto inédito neste tipo de indústria dentro e fora do Brasil neste período.

Os investimentos somaram R\$84,7 milhões nos 9M09, e o nosso volume médio diário negociado da RAPT4 nos primeiros 9M09 foi da ordem de R\$3,3 milhões, portanto com um indicador de volume e conseqüentemente com uma percepção de liquidez bastante interessante. É claro que vamos progressivamente entrar em maiores detalhes com relação a cada um desses indicadores ao longo da apresentação.

Indo ao slide cinco, em uma visão geral do mercado, eu diria que depois de a economia global ter sido bastante abalada por esta crise, e nós aqui no Brasil também sofremos os respingos, já há alguns meses começamos e percebemos sinais de recuperação. Mais recentemente, a economia brasileira dá sinais cada vez mais consistentes e caminha no sentido da retomada da atividade, da retomada da confiança, e conseqüente da maior atividade econômica, e isso evidentemente significa mais transporte.

A produção de caminhões, que somou 84.000 nos 9M09, está 34% abaixo de igual período do ano passado, e eu diria que isso faz parte do panorama e do cenário de expectativa para o ano. No setor primário, e se tomarmos o indicador da safra agrícola, ela está estimada em 139 milhões a 141 milhões de toneladas, sem dúvida nenhuma superior àquela do exercício anterior, entre 2,9% e 4,8%.

Também é preciso frisar que, como parte desse processo de retomada progressiva da atividade, de crescimento da atividade econômica, e também como consequência certamente das medidas anticíclicas do Governo, basicamente na área fiscal e de retorno ao crédito em condições bastante favorecidas, os volumes de novas vendas e de novos contratos em setembro foram bastante apreciáveis, foram recordes no ano, e prenunciam um 4T09 com atividade bastante intensa em nossas operações.

Indo para o slide seis, nós mostramos para vocês o desempenho das vendas físicas e eu diria que aqui, se nós olharmos o comportamento de veículos rebocados, reboques e semi-reboques, e o desempenho da área de freios, da área de elementos de articulação e acoplamento, da área de suspensões etc., vamos ver que houve um recuo superior a 30% em média no período. Está alinhado com a realidade de toda essa indústria, pelos motivos que nós já falamos.

O que se constitui, é preciso frisar isso, em uma exceção foi o comportamento da área de materiais de fricção, operada pela nossa coligada Fras-le que também há alguns dias publicou os seus resultados nos primeiros 9M09, e vocês viram que na área de matérias de fricção houve um recuo de tão somente 3,1%, portanto, relativamente muito melhor que na área de veículos de transporte e sistemas ou componentes relacionados. Isso se deve em essência ao vigor do mercado de reposição, do mercado de pós-venda, onde a Fras-le está bem instalada, bem preparada, com uma rede bastante pulverizada e capilarizada, tanto no Brasil quanto nos países vizinhos da América do Sul e principalmente na América do Norte.

Então, em função desta capilaridade de rede, a Fras-le conseguiu sustentar um desempenho muito bom no mercado de reposição, e isso evidentemente compensou a retração no mercado da indústria como um todo, sobretudo de montadoras, e fez com que ela tivesse números de desempenho comparativamente com o período igual ao do ano passado, muito melhores, relativamente. Isso está bem conectado com aquela história de que quem não consegue ou não pode comprar um veículo novo tem que reformar e fazer manutenção no velho. Isso na Fras-le se aplica bem. Então, este foi o resultado da atividade física.

Indo para o slide sete, vocês verão que as vendas por segmento se mantêm como historicamente, basicamente meio a meio entre autopeças e sistemas automotivos de um lado, e veículos e equipamentos de transporte rodoviário, ferroviários e fora de estrada do outro. Temos uma ligeira oscilação percentual, mas, em essência os negócios Randon seguem focados nesses dois segmentos básicos, e eles, como aconteceu ultimamente, dividem as nossas atividades.

Ainda dentro do item resultados operacionais, indo para o slide oito, nós estamos mostrando o desempenho das exportações, que no período, nos 9M09 comparativamente com os 9M08 recuaram 46% e somaram em 2009 até agora US\$117,5 milhões. Sem dúvida nenhuma, esse forte recuo teve a ver nesses 9M09 com a retração fortíssima dos mercados, sobretudo do Mercosul, da América do Sul e da comunidade européia, já que o mercado do continente africano, com participação relativa um pouco menor que os anteriores, mostrou e segue mostrando bastante vitalidade e se expandindo a taxas satisfatórias.

O mercado norte americano, graças à boa estrutura de distribuição da Fras-le, teve também um comportamento estável no período, porém a contração e a retração econômica, repito, na comunidade européia, no Mercosul e na América do Sul de um modo geral e América Central é que provocaram esta forte retração nas exportações.

Recentemente, estamos sentindo uma melhora progressiva bem palpável na América do Sul e no âmbito do Mercosul, porém, há que reconhecer, ainda muito lento no que diz respeito à comunidade econômica européia.

Quanto aos resultados financeiros, seguimos para o slide nove, e vocês podem ver o comportamento da receita bruta total, que no período, cumulativamente, atingiu R\$2,63 bilhões, queda de 24,3% em relação aos 9M08, porém, e é preciso que se frise isso com muita clareza, dentro da expectativa geral para o período, sob o ponto de vista da Empresa. Nós não esperávamos nada melhor, e sem dúvida, se vocês olharem os nossos *guidances* para o ano, vocês concluirão da mesma forma.

A receita líquida consolidada que é mostrada no slide dez mostra desempenho também compatível no período, atingindo R\$1,752 bilhão nos primeiros 9M09, e olhada em uma retrospectiva mais longa, nos últimos cinco anos, vamos verificar que ela segue crescendo em um ritmo médio de 16,9%, o que eu diria que é uma coisa bastante importante, levando em conta um período mais longo.

No slide 11, mostramos a vocês o comportamento da margem bruta, que atingiu 23,5% nos 9M09, portanto inferior àquela do mesmo período do ano passado, e também abaixo daquilo que nós, como eu já disse no início da nossa apresentação de hoje, temos como uma faixa tolerável de margem bruta; nós sempre dissemos que entre 24% e 27% está o nosso intervalo palatável. É desnecessário dizer que confiamos que com a intensa atividade prevista para o 4T09 possamos pelo menos chegar aos patamares mínimos históricos, desejados e aceitáveis para este indicador.

Indo para a página 12, temos o nosso EBITDA, que a grosso modo segue a mesma tendência da margem bruta. Encerramos os 9M09 do ano com 12,2% e uma geração de R\$213 milhões de EBITDA. Também aqui estamos ligeiramente abaixo do intervalo desejável, que está na ordem de 14% a 17%, mas repito, aqui também com uma intensa atividade do 4T, nós pelo menos temos a expectativa de uma sensível melhora progressivamente. Vamos ver se isso ocorre.

De qualquer maneira, olhados os números absolutos dos últimos cinco anos, o nosso EBITDA em valores absolutos vem crescendo a 13,9% ao ano, de forma, portanto, bem consistente com o desempenho geral da Empresa.

Na lâmina 13, mostramos o indicador de lucro líquido, onde registramos R\$98 milhões ao término dos 9M08. Há de se observar que nesses R\$98 milhões estão embutidas as mudanças no crédito de depreciação em função das novas práticas contábeis, e representou uma margem líquida de 5,6% das vendas líquidas.

Se por um lado é verdade que 5,6% está ligeiramente abaixo da nossa expectativa, do intervalo palatável, que é de 6% a 7,5%, como repetidamente temos afirmado, por outro lado, temos a grande satisfação de dizer a vocês que certamente, nesse tipo de indústria, nessa cadeia de negócios, no Brasil e mesmo em nível global, certamente realizar nesse cenário de negócios que nós vivenciamos nos primeiros 9M09 uma margem líquida de 5,6% está muito mais na exceção positiva do que na regra.

E termos atingido essa marca, realmente, nos enche de alegria e satisfação. É talvez o indicador mais brilhante do nosso desempenho e de nossa convivência com um cenário desafiador, de retração generalizada etc.

Na lâmina 14, mostramos o comportamento dos investimentos, que conquanto nos últimos cinco anos tenham crescido a taxas de 34,6%, tiveram neste ano, claro, como é natural, em um ambiente de retração generalizada, de incerteza, um pequeno recuo, mas mesmo assim investimos a expressiva soma de R\$84,7 milhões nos 9M09, e estes investimentos estão claramente '*linkados*' em primeiro lugar, com a conclusão de investimentos relevantes iniciados em períodos anteriores, principalmente a nova pintura E-coat na Randon implementos, a pista de provas na Fras-le, a nossa nova função personificada na Castertech, que teve nesse período a sua subestação de energia totalmente implementada.

E também, obviamente, apesar do ambiente e do cenário, os investimentos de reposição de ativos de modernização e de absorção de novos negócios foram mantidos, como uma boa prática de gestão recomenda. Por isso que realizamos esses números de R\$84,7 milhões.

Se olharmos na lâmina 15, o comportamento do patrimônio líquido e o retorno sobre patrimônio, vamos ver que ele segue em um nível de 20%, taxas bastante satisfatórias e dentro da expectativa, e somou R\$872 milhões no período.

Na página 16, mostramos a vocês o comportamento do endividamento líquido e, assim como no ano passado, estamos com mais ou menos 0,53 de EBITDA, somando R\$173 milhões de endividamento líquido no final do 3T, cifra que reputamos como de hábito altamente conservadora e muito segura, sobretudo se levarmos em conta que boa parte, para não dizer a maior parte desse endividamento líquido é de médio e longo prazo, portanto dentro de níveis muito saudáveis e seguros, e que não constituem preocupação maior.

Na lâmina 17, nós estamos mostrando a vocês o comportamento dos nossos papéis, que ao longo de 2008 sofreram forte depreciação, como de resto todo o mercado e nós não fomos, obviamente, exceção. Porém, experimentamos ao longo dos 9M09 progressiva e notável recuperação, encerrando o trimestre com cotações da ordem de R\$13,34 por ação PN e negociando R\$3,3 milhões por dia, o que reputamos como algo bastante aceitável, levando em conta as circunstâncias do período. E também um processo de valorização da Companhia de forma não só positiva como, eu diria a vocês, até em certa dimensão surpreendente, mostrando – e esta é a interpretação que nós fazemos – que o mercado nos acompanha atentamente e estamos sendo obviamente valorados e percebidos de forma bastante positiva e confiante.

Eu acho que estes comentários encerram, a grosso modo, as nossas observações com relação ao trimestre, sobretudo aos 9M09. E agora, indo para o slide 18, nós temos alguns comentários sobre perspectiva, e consoante já afirmei, apesar de tudo, a previsão do crescimento da economia brasileira este ano segue positiva, nós estamos trabalhando com o relatório do BACEN de 26 de outubro, que aponta um crescimento no ano positivo de 0,18%. Certamente, esse número está no lado conservador, já que em outras áreas e com outros especialistas já se fala em 1% ou mais de crescimento positivo.

De qualquer forma, isto passa claramente a mensagem cristalina de que o pior passou. Também a atividade de vendas na ponta do mercado no 4T aponta melhora significativa, indicando uma atividade operacional muito intensa.

Eu lembraria que as vendas de reboques e semi-reboques vêm crescendo sistemática e consistentemente nos últimos meses, particularmente em setembro eram vendas



acima da mai otimista das expectativas, criando portanto uma carteira muito confortável nos próximos meses. E por outro lado, consoante também comunicamos oficialmente ao mercado, dada a relevância do fato, no final de setembro, primeiros dias de outubro, tivemos um contrato relevante com a Mitsui na área de vagões ferroviários, pelo qual asseguramos venda de 300 unidades, que serão progressivamente fabricadas e entregues no período de dezembro 2009 a março de 2010, portanto representando uma posição bastante confortável no setor de vagões ferroviários.

Também as medidas chamadas anticíclicas do Governo, isenção de IPI para reboques e semi-reboques, bem como condições de financiamento especiais da parte do BNDES através da FINAME e do programa Pró-Caminhoneiro, tem muito a ver com este processo de retomada. Esses incentivos formalmente finalizarão em dezembro de 2009; nossa expectativa está na direção de que pelo menos algum deles seja estendido também para novos períodos em 2010. E temos algumas convicções bastante fortes de que pelo menos alguma coisa nessa área será mantida e revalidada para 2010, porque é de fato muito importante.

Também recentemente, há algumas semanas tivemos a edição da FENATRAM 2009, a maior feira de veículos de transporte de carga e componentes relacionados aqui no Brasil, e que este ano, dado o cenário vigente, sobretudo no hemisfério norte, se transformou em uma espécie de feira ou de vitrine global de veículos de transporte, já que tradicionais feiras europeias e norte-americanas foram dramaticamente reduzidas em seu contexto ou foram simplesmente canceladas ou proteladas. Nesse contexto, o grande *showup* da FENATRAM mostrou a realidade brasileira desse segmento de negócios, e também reproduziu com bastante fidelidade essa expectativa ou esse estado de humor de intensa retomada de negócios e intensa atividade para o setor de veículos de transporte no 4T09 e certamente, queira Deus, no início do ano que vem.

Dado este quadro, também o desafio de retomar margens para patamares históricos, conforme já comentamos quando falamos em margem bruta, EBITDA e margem líquida, é outro grande desafio e perspectiva.

Então, eu acho que está muito claro que nós aqui da Randon estamos bastante confiantes nesse processo de retomada do mercado, e acreditamos que temos grandes oportunidades de avanço e crescimento, as quais obviamente nós vamos perseguir com muita vontade e trabalho, procurando manter a nossa eficiência operacional e liderança nos setores nos quais atuamos.

Dito isto, acho que nós encerramos os nossos comentários de hoje. E no tempo que nos resta, gostaríamos de nos colocar à sua disposição para respondermos eventuais perguntas, questionamentos, como de praxe. Então, desde já estamos à disposição. Muito obrigado.

#### **Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira é mais relacionada à parte de investimentos. Vocês estão ao final de um grande ciclo de investimentos, que teve obras como o campo de provas, a Castertech, e a minha pergunta, então, seria para os próximos anos: os investimentos de vocês devem se focar mais em um crescimento orgânico das atividades, ou vocês vislumbram também alguma aquisição, joint venture, mais voltada a novos negócios?

E ainda em relação a investimentos, em relação à Castertech, se nós podemos esperar já para o 4T algum resultado vindo da fábrica. Na sequência eu faço a segunda pergunta. Obrigada.

**Astor Schmitt:**

Cristiane, muito obrigado pela sua pergunta. Quanto aos investimentos, é verdade, nós em 2009 encerraremos o assim chamado ciclo do plano plurianual 2005-2009, onde prevíamos investimentos da ordem de R\$800 milhões para cumprir com um plano de expansão então colocado em marcha.

Deveremos encerrar isso dentro da expectativa, e é evidente que não vamos parar por aí. Estamos trabalhando em um plano futuro, em uma visão certamente dos próximos cinco anos, isto ainda não está concluído. Não temos, portanto, nenhum detalhe a oferecer.

Porém, duas coisas eu acho que são muito claras e não devem constituir nenhuma surpresa. Primeiro, as Empresas Randon, da forma como estão estruturadas hoje, requerem investimentos não pontuais ou ocasionais, e sim permanentes, relacionados com processos de integração de sistemas, integração de cadeia de suprimento, desenvolvimento de novos negócios, investimentos relacionados com modernização, reposição de ativos etc.

E se você olhar a retrospectiva dos últimos dez anos, você vai ver que da forma como as empresas estão estruturadas hoje, a manutenção de investimentos da ordem de R\$140 milhões a R\$150 milhões por ano para estas rubricas é algo absolutamente dentro da normalidade e eu imagino que isso não deve ser diferente no futuro. Este é o primeiro ponto.

O segundo ponto é a questão do perfil desses investimentos. É verdade que até agora, e isto é uma opção da Empresa, os investimentos fundamentalmente têm sido direcionados à modernização, reposição de ativos, expansão e desenvolvimento orgânicos, com poucas exceções. Dado esse processo de expansão do processo de globalização, é bastante natural que os próximos períodos à frente passem a vislumbrar também, além da manutenção dos investimentos orgânicos em taxas satisfatórias e consistentes com as perspectivas de mercado, também haja investimentos não-orgânicos de desenvolvimento e expansão, principalmente na área de novas oportunidades de negócios dentro e fora do Brasil.

Não temos evidentemente nada a declinar nesse sentido como coisas específicas, mas está muito claro que o cenário aponta nessa direção.

Quanto à Castertech, ela iniciou suas atividades piloto em um processo de *ramp up*, como diriam os técnicos, de saída do zero em direção aos seus objetivos de produção e de capacidade, sem dúvida alguma. Esse processo já se iniciou no início deste ano, porém continua e é lento e progressivo. Muito provavelmente, a Castertech chegará à sua capacidade plena de produção somente lá pelo final de 2010, começo de 2011. Esses processos tomam bastante tempo e são ascendentes, sim, porém progressivos. Essas coisas não acontecem de uma hora para outra.

A Castertech, no 4T09, não terá, portanto, nenhuma mudança relevante no comportamento progressivo que tem tido e vem tendo até aqui.

**Cristiane Fensterseifer:**

Está certo, Schmitt. Obrigada. A segunda pergunta seria em relação à recuperação de margens. Como você comentou, é o desafio, e eu gostaria de saber qual a percepção de vocês em relação a essa recuperação já no 4T. Se nós podemos esperar que isso seja decorrente de algum aumento de volume, como você já comentou que foram as maiores vendas, então garantiria um 4T razoável em volumes, e também alguma recuperação de preços. Por quais desses aspectos nós poderíamos esperar uma melhor recuperação de margens, também considerando o repasse nos preços do aço, se já está ocorrendo algum repasse ou não.

**Astor Schmitt:**

Cristiane, no tema de margens, no cenário ditado pelo final do ano passado e pelo início deste ano, evidentemente estavam muito claras duas coisas; repito, voltando ao final do ano passado, começo deste ano. Naquela oportunidade, o cenário era de redução da atividade e, portanto, perda de economia de escala, em primeiro lugar. E em segundo lugar, era um cenário em que se provocou um forte ajuste para baixo, tanto em preços como em custos. Houve reduções de custos na área de insumos e também, evidentemente, em um cenário de mercado retraído, redução em preços.

Isso vigeu em boa parte deste ano, e hoje nós estamos entrando para o 4T deste ano novamente em um cenário de crescimento da atividade. Quer dizer que é exatamente o contrário do que ocorreu há um ano, nós estamos crescendo progressivamente a atividade e, portanto, agregando economia de escala positiva por um lado, e pelo outro, como consequência dessa própria situação, evidentemente que se começam a produzir progressivamente ajustes de preço para cima desta vez, e não para baixo. E na cadeia de suprimentos também já estamos enfrentando alguma pressão de ajustes de preço para cima na área de insumos, quer siderúrgicos, químicos, petroquímicos, e por aí vai.

Eu acho que o importante nesta questão é que se use este bom momento para trabalhar intensamente no sentido de recuperar esta pequena perda de margem que tivemos no primeiro período do ano. Acho que as coisas estão caminhando na direção correta. Não posso afirmar que vamos chegar aos patamares do passado em um, dois ou três meses, mas tenho a convicção de que estamos caminhando nesta direção.

**Cristiane Fensterseifer:**

Está respondido. Muito obrigada.

**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 Schmitt:**

Agradeço, neste momento, a atenção de todas as senhoras e senhores a esta nossa teleconferência de hoje. E ao encerrar, gostaria de dizer que ainda hoje, às 18h, em Porto Alegre, no Plaza San Rafael, na Avenida Alberto Bins nº514, teremos a nossa reunião periódica com a APIMEC/Sul, onde esperamos encontrar os públicos relacionados, como de hábito, pertencentes à APIMEC/Sul.



Desde já, renovamos o nosso convite para a vossa comparência, e dizer que teremos muita alegria em contar com a vossa presença física nesta reunião de APIMEC de logo mais à tarde.

Dito isso, em meu nome e no de Geraldo Santa Catarina, eu gostaria de agradecer a vossa prestigiosa atenção e participação e dizer até a próxima. Muito obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T09 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."