

Operadora:

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 3T10. Estão presentes os senhores 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 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. Geraldo Santa Catharina, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Geraldo Santa Catharina:

Estamos apresentando os resultados do 3T10 e também dos 9M10 da Randon S.A., e estou na companhia do Hemerson Fernando de Souza, que é nosso Executivo responsável pela área de Relações com Investidores.

Como vinha dizendo, e já é de costume, apresentaremos alguns destaques do período, bem como uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros obtidos no trimestre e nos 9M10, o comportamento do mercado de capitais e finalizaremos com as perspectivas da Companhia para o próximo trimestre.

Visando facilitar e simplificar o entendimento dos negócios da Randon, que evoluíram nos últimos anos, eu gostaria de ressaltar que desde o início de 2010 a Companhia começou a reportar os resultados mais focados aos segmentos de atuação. Em função disto, houve mudança nas categorias de produtos e na contagem das unidades faturadas. O histórico ajustado pode ser acessado pelo site de RI da Randon, no endereço www.randon.com.br/ri. Além disso, colocamo-nos à disposição em caso de dúvidas e esclarecimentos.

Dando início à apresentação, seguindo para o slide quatro, podemos ver alguns números de destaque do período. A receita bruta do 3T10 somou R\$1,49 bilhão, crescimento de 68,1% comparado ao mesmo período de 2009. Já no comparativo dos 9M, a receita bruta somou R\$4,08 bilhões, um aumento de 55% comparado aos 9M09.

A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$984,18 milhões, representando crescimento de 65,5% no comparativo ano a ano, associado principalmente ao aquecimento da economia e da demanda.

As exportações somaram US\$179,02 milhões nos 9M10, representando um crescimento de 52,4% sobre o mesmo período do ano passado.

Quanto às margens alcançadas pela Companhia, chegamos ao final do mês de setembro com a margem bruta na marca de 25,6%, contra 24% atingidos no mesmo período de 2009. A margem EBITDA passou de 11,5% no 3T09 para 14,9% ao final do 3T10. O EBITDA somou R\$146,74 milhões, representando um relevante crescimento de 114,3% no comparativo do ano.

O lucro líquido nesse trimestre também apresentou um relevante aumento, de 147,4% em relação ao 3T09, totalizando R\$66,77 milhões.

Para os investimentos da Companhia, foram contabilizados R\$112,2 milhões nos 9M10. No comparativo trimestral, contabilizamos R\$51,6 milhões no 3T10, contra R\$18,9 milhões no mesmo período do ano anterior.

Um grande destaque para o mercado de capitais, onde o volume médio diário negociado das ações preferenciais da Companhia chegou ao final dos 9M10 à marca de R\$5,8 milhões, com uma valorização de 16,4% nesse período.

Entraremos agora em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo da apresentação. Peço que passem para o slide cinco, onde apresentarei uma breve visão geral da Randon sobre o mercado.

Nesse 3T, intensificando o que já vinha ocorrendo desde o 2T10, o País apresenta um importante crescimento econômico, e o reflexo disso é o contínuo aumento de nossas vendas no mercado, principalmente doméstico, hoje a principal fonte de vendas da Randon e de suas controladas. Destacam-se os segmentos relacionados a agronegócios, mineração e bioenergia, com recordes de produção, além de construção civil, habitação, saneamento, energia e serviços, registrando evolução à sua participação relativa no total das vendas.

A produção total de caminhões foi de 142.156 unidades nos 9M10, crescimento de 68,5% em relação ao mesmo período de 2009.

Os incentivos fiscais e condições especiais nos financiamentos são parte dos pilares de sustentação para o contínuo crescimento das vendas nesses 9M10. A isenção de IPI para caminhões, ônibus e veículos rebocados continua válida até 31 de dezembro de 2010. Já as condições especiais de financiamento para veículos comerciais ofertadas pelo BNDES, com juros entre 4,5% e 8% ao ano, continuam em vigor até março de 2011.

A Randon apresenta hoje um nível bastante baixo de ociosidade fabril, com seus níveis de operação acima dos 90% de utilização de capacidade.

Agora partindo agora para os resultados operacionais, podemos ver no slide seis, onde apresentamos as vendas físicas de cada segmento. Neste trimestre, podemos observar um crescimento consistente em todos os segmentos de atuação.

O principal destaque no período foi o início da produção dos 1.150 vagões vendidos para a MRC. A produção dos vagões acontecerá até junho de 2011. O cronograma não está totalmente finalizado, entretanto a estimativa é que já sejam faturadas em torno de 350 unidades ainda no exercício de 2010.

Passando agora para o slide número sete, temos a distribuição das vendas por segmento básico de negócios, na qual podemos observar um aumento na participação de veículos e implementos, representando 49,86% do total, decorrente da demanda que segue bastante intensa.

No setor de autopeças a demanda também continua intensa, com destaque para freios e sistema de acoplamento, assumindo crescimento acima de 70% no ano. A ANFAVEA registrou a produção de 142.156 unidades de caminhões nos 9M10, 68,5% maior que no mesmo período de 2009.

Já no segmento de serviços financeiros, seguindo o nosso planejamento, demos início às operações do Banco Randon. A instituição financeira é parte do braço financeiro da Companhia e servirá como suporte para as vendas, através de financiamento direcionado aos clientes e fornecedores das Empresas Randon. Já possuímos contratos de financiamentos, e assim que as operações do banco tornarem-se mais relevantes, disponibilizaremos maiores informações referentes às mesmas.

Passando agora para o slide número oito, mostramos o desempenho das exportações. O mercado externo vem retomando as ordens de vendas e encomendas de produtos. No 3T, as vendas consolidadas para o exterior apresentaram aumento de 49% em relação ao mesmo período de 2009, somando US\$66,5 milhões. Já no comparativo dos 9M houve um aumento de 52,4%, totalizando US\$179 milhões nos 9M10, contra R\$117 milhões nos 9M09.

Peço para que passem agora ao slide número nove, onde apresentamos a vocês a receita bruta total, que atingiu R\$1,49 bilhão no 3T10, representando um crescimento de 68,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

No comparativo dos 9M, o somatório da receita bruta foi de R\$4,08 bilhões nos 9M10, contra R\$2,63 bilhões no mesmo período do ano passado, representando um aumento significativo de 55,3%.

Passando ao próximo slide, número dez, comentamos sobre a receita líquida, que no 3T10 somou R\$984,2 milhões, 65,5% maior que no mesmo período de 2009. Já nos 9M10, a receita líquida somou R\$2,68 bilhões, ou seja, 53,2% superior aos 9M09, que totalizou R\$1,75 bilhão.

Com relação à margem bruta, passando para o slide 11, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta. O lucro bruto apresentou 77,1% de crescimento no 3T10 em relação ao acumulado dos 9M09, totalizando R\$252,4 milhões no 3T10, com 25,6% de margem bruta contra 24% no 3T09.

Passando para os comparativos dos 9M10, o lucro bruto totalizou R\$670,2 milhões nos 9M10, um aumento de 63% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, com 25% de margem bruta contra 23,5% nos 9M09.

Da mesma forma, vamos falar de EBITDA no slide 12. Apresentamos o EBITDA e margem EBITDA obtidos no período. No 3T10, como podem perceber, o EBITDA

apresentou um amplo crescimento de 114,3% em relação ao obtido no mesmo período de 2009, atingindo R\$146,7 milhões frente aos R\$68,5 milhões do 3T09. A margem EBITDA encerrou o 3T10 no patamar de 14,9%, frente à margem de 11,5% do 3T09, representando um crescimento de 3,4 p.p. nesse período.

No comparativo dos 9M, o EBITDA total somou R\$401,3 milhões, EBITDA consolidado, em 2010, contra R\$213 milhões no mesmo período de 2009, representando um crescimento de 88,4%. A margem EBITDA encerrou este período de 2010 em 14,9%, com um aumento de 2,7% em relação ao mesmo período de 2009.

Dando sequência ao tema da lucratividade, podemos ver na página 13 que temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que no 3T10 atingiu R\$66,8 milhões, crescimento relevante de 147,4% frente o 3T09. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 6,8% nesse trimestre de 2010, contra 4,5% no mesmo trimestre de 2009.

No acumulado dos 9M10, o resultado líquido ficou em R\$170,9 milhões, contra R\$98,2 milhões no mesmo período de 2009, representando crescimento de 74,9% entre os meses comparados.

Então, de modo geral, podemos verificar que, no que tange à lucratividade, tivemos uma ampla melhoria dos índices quando comparado ao crescimento da receita de modo geral.

Vamos falar de investimentos. No slide 14 mostramos a evolução dos investimentos das empresas Randon. Foram contabilizados no 3T10 R\$51,6 milhões em investimentos consolidados contra R\$18,9 milhões no 3T09, um crescimento importante de 173,8% na comparação ano a ano. Nos 9M, os investimentos totalizaram R\$112 milhões nos 9M10 contra R\$84,7 milhões no mesmo período do ano anterior, um crescimento, desta forma, de 31,3% nos investimentos.

Temos alguns índices também com relação ao retorno sobre patrimônio líquido, o ROE, no slide 15. Nós mostramos a evolução do patrimônio líquido, que chegou, ao final dos 9M10, a R\$0,2 bilhão, o que representa uma taxa média de crescimento de 16,3% quando comparado ao ano de 2009, o número preciso é 16,35% quando comparado ao ano de 2009.

Nos últimos cinco anos a evolução do patrimônio líquido apresentou uma taxa média de crescimento de 27,48% ao ano. O retorno sobre o patrimônio líquido dos últimos 12 meses, calculado nos 9M10, foi 24,3% contra 17,6% no final do de 2009. Então, temos uma evolução positiva também no que tange ao retorno sobre o patrimônio líquido.

No slide 16, mostramos algumas informações sobre o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia, que atingiu R\$202 milhões no encerramento de setembro de 2010, equivalente a um múltiplo de 0,4x do EBITDA acumulado dos últimos 12 meses. No mesmo período de 2009, este valor estava em R\$173 milhões, ou seja, 0,5x EBITDA. Em ambos os casos, uma alavancagem bastante conservadora.

Passando para o slide número 17, informações sobre o mercado de capitais, podemos observar que, no comparativo entre janeiro e setembro de 2010, nossas ações preferenciais apresentaram valorização de 16,4%. Em 30 de setembro de 2010, as ações estavam cotadas a R\$11,90 por ação, e já quando comparado ao fechamento do 3T09 houve uma valorização de 37,1%. Portanto, em 12 meses, 37,1% de valorização.

Foram negociadas nos 9M10 91,3 milhões de ações preferenciais, em 133.000 negócios no mercado à vista da BM&FBOVESPA. O volume médio diário de negócios foi de R\$5,8 milhões, contra R\$3,3 milhões no mesmo período de 2009. Portanto, mais um dos objetivos de ampliação dentro da Companhia sendo atingido.

Finalmente, vamos chegando ao slide 18. Convido todos a passarem a ele, onde compartilhamos com vocês nossas perspectivas para o futuro da Randon, algumas informações adicionais sobre o futuro.

Acompanhando a dinâmica do mercado e considerando os indicadores divulgados, estamos trabalhando em cima de boas perspectivas de crescimento da economia brasileira para o final do ano de 2010, na faixa de 7,6% de crescimento do PIB, conforme foi divulgado no relatório do Banco Central do dia 1º de novembro de 2010.

Outra estimativa bastante promissora para os negócios da Randon é a safra agrícola recorde para 2010, e previsão de 146,8 milhões de toneladas de grãos para 2011, divulgada pela Conab. Todo o setor primário, seja ele agronegócio, mineração ou bioenergia, contabiliza recorde de produção, o que impulsiona o transporte de produtos em curva ascendente.

Um fator positivo para a Randon é a interação diversificada nos negócios da Companhia em praticamente todas as esferas da economia, o que gera resultados consistentes, equilibrados e sustentáveis no longo prazo, garantindo segurança e boas perspectivas para seus acionistas, colaboradores, comunidades, fornecedores e todos os *stakeholders*.

Como destaque do trimestre, podemos citar o faturamento recorde da Companhia, devido ao ótimo momento do mercado de veículos comerciais e de material de carga no âmbito doméstico, além, também, da crescente demanda por produtos e serviços. Neste período, a Randon registrou números de grandeza que não foram atingidos anteriormente.

Apesar de já mencionado desde os últimos dois trimestres, é importante destacar a manutenção das condições de financiamento ofertadas pelo BNDES para aquisição de veículos comerciais, com validade agora postergada para março de 2011. Quem estiver elegível até março de 2011 terá as condições de financiamento subsidiadas preservadas pelo BNDES.

Adicionalmente, acreditamos que os fatores macroeconômicos do País estão estáveis. A mudança de governo não sinaliza mudanças na condução da economia, minimizando eventuais preocupações.

Por fim, acreditamos que a Randon, respaldada por sua eficiência operacional, experiência de gestão e liderança no setor, principalmente após essa incrível retomada de seus índices, e com o avanço da economia, com bases de crédito disponíveis, tanto para a Companhia quanto para os clientes, o que é mais importante, e com a confiança restabelecida, temos condições excepcionais para o crescimento e manutenção de resultados.

Gostaria agora de encerrar nossa breve apresentação de hoje, e agradecer a vossa atenção. Vamos abrir espaço para nossa sessão de perguntas e respostas, na qual coloco a mim e também o Hemerson à vossa disposição. Muito obrigado.

Renato Mimica, Merrill Lynch:

Boa tarde a todos. Obrigado pelo *call*. Minha pergunta é mais relacionada aos planos estratégicos da Companhia, no que diz respeito à expansão. Se vocês pudessem, queria que vocês quantificassem, por favor, como está a utilização de capacidade nos segmentos atualmente, e dar uma ideia do que vocês estão vislumbrando em termos de expansão orgânica para os próximos anos, inclusive como vocês estariam se preparando para um crescimento potencialmente mais forte que o esperado para 2011, especialmente com a extensão recente do PSI. Essa seria a pergunta em termos de crescimento orgânico.

E para novos negócios também, se pudessem falar um pouco do mercado de aquisições e se isso tem sido um foco para a Companhia mais recentemente. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Renato, obrigado pela pergunta. Estou aqui com o Hemerson, vou pedir que ele fale um pouco do tema e eu dou uma expandida, depois.

Hemerson Fernando de Souza:

Boa tarde a todos. Realmente, estamos vivendo um momento excepcional na história da Companhia. Eu lembro que quando nós fizemos o plano de negócios para o ano de 2010, em meados de novembro ou dezembro de 2009, nenhum de nós na mesa, planejando o próximo ano, sequer pensava que esses níveis de ocupação e de operação pudessem ser realistas para o ano de 2010.

Revisamos nosso *guidance* na metade deste ano, e hoje os *guidances* revisados, já com o 3T concluído, soam, inclusive neste momento, como modelos conservadores.

De fato, hoje estamos operando acima de 90% de capacidade na área de veículos rebocados, e na área de autopeças estamos operando ao redor de 90%. Temos algum espaço, portanto, para poder crescer.

Nós temos previsto para o ano R\$200 milhões de investimento, e esses R\$200 milhões darão suporte a um eventual aumento de capacidade, da ordem de 8% a 10%. Devem ser realizados até o fechamento do ano, não sei se o montante total, uma vez que fechamos 9M e só conseguimos investir R\$115 milhões, mas nós temos ainda mais um trimestre e, de qualquer forma, boa parte dos R\$200 milhões já está contratada, se não se realizar contabilmente neste ano já começará o ano de 2011 com esses investimentos acontecendo, para poder suportar um eventual crescimento da demanda de 2011.

Eu vou passar para o Geraldo agora, que falará um pouco mais sobre negócios, e depois eu retomo o mercado de reposição na sua pergunta, Renato.

Geraldo Santa Catharina:

Eu vou tentar ser breve, porque o que pode ser dito é aquilo que é público, Renato, sobre planos de expansão. Nós temos um gráfico, que foi apresentado inclusive hoje pela manhã na Apimec no Rio de Janeiro, e ele mostra que nos últimos 15 anos a Randon cresceu uma média ponderada de praticamente 17% ao ano.

Claro que teve oscilações nesse período, houve a criação de novas empresas etc., mas o importante é que nós captamos mercado, desenvolvemos mercado externo, e sobretudo no mercado interno; 17% ao ano é um crescimento expressivo.

Então, basicamente, o que eu posso abrir e dizer que a Companhia realmente tem como ambição e desejo é manter o nível de crescimento histórico que ela vem obtendo nos últimos anos, e para isso ela pretende evidentemente se preparar através de investimentos.

Nos últimos cinco anos, de 2005 a 2009, nós devemos ter investido algo entre R\$850 milhões e R\$900 milhões para dobrar a receita. Então, para que nós possamos dar continuidade a esse processo, nós certamente deveremos ter outro patamar de investimentos para o próximo quinquênio, que ainda não está totalmente formatado, mas seguramente deve guardar proporção com este investimento que fizemos no último quinquênio.

E para complementar, para que nós possamos atingir crescimentos desta ordem de 10%, 15% históricos, manter esta performance, certamente não será só com crescimento orgânico que conseguiremos. Então, logicamente que dependendo das aprovações, dos projetos que surgirem, abre margem para que necessitemos de crescimento não-orgânico. Eu não sei exatamente quais tipos de projetos nós poderíamos abraçar, mas para que possamos continuar crescendo nos níveis anteriores, teremos, sim, espaço para investimentos não-orgânicos, que não sei quando nem quais serão, mas que necessitarão de investimentos.

Renato Mimica:

Está ótimo.

Hemerson Fernando de Souza:

Renato, voltando ao mercado de reposição, que você mencionou, das nossas vendas hoje na área de autopeças, ao redor de 15% do que nós vendemos no segmento é direcionado ao setor de reposição. Se incluir uma parte do que exportamos, que também é para reposição, esse número pode subir para uns 20%, 22%.

Nós temos sensibilidade e reconhecemos que o mercado de reposição é certamente uma grande oportunidade para a Randon nos próximos anos, haja vista que milhares de caminhões hoje saem dos OEMs com componentes das nossas empresas, sejam eixos, sejam freios, sejam materiais de fricção, sejam componentes de articulação e acoplamento. Então, nós temos, sim, e entendemos que temos espaço.

Neste plano que o Geraldo comenta, de expansão, obviamente nós reservamos coisas para poder fazer e sermos mais agressivos no mercado de reposição.

Renato Mimica:

Perfeito, senhores. Muito obrigado.

Nikolai Sebrell, Morgan Stanley:

Boa tarde a todos. A pergunta é sobre margem bruta. Vocês têm receita maior que 2007, mas por que essa margem bruta abaixo do nível de 2008 e 2007? O que você pode fazer para melhorar a margem agora?

Geraldo Santa Catharina:

Nikolai, prazer em te ouvir. Nós temos dito em todas as nossas reuniões que as margens de 2008 foram excepcionais, foram pontos fora da curva, mas que uma margem normalizada de EBITDA, por exemplo, entre 14% e 15% seria a margem normal do nosso segmento de atuação e uma das melhores margens nas empresas comparáveis.

Nós trabalhamos fortemente no aspecto de custos fixos. No que tange a custos variáveis, que são os que predominam, 80% é matéria-prima, negociações permanentes com a cadeia de fornecimento, nós temos importações. Mas também não quero criar muita expectativa de que nós vamos crescer as margens de forma considerável ao longo dos próximos períodos.

A luta é intensa, a concorrência é intensa. Então, estamos muito mais para preservar as margens que nós temos, preservar os mercados e expandi-los, do que propriamente crescer as margens. Então, a margem de manobra realmente não é muito grande para crescimento de margem.

Nikolai Sebrell:

Está claro. Muito obrigado.

Cristiane Fensterseifer, Banco Geração Futuro:

Boa tarde. Parabéns pelos resultados. Minha pergunta é em relação também às exportações, que em algumas das subsidiárias apresentaram crescimento bastante relevante nesse trimestre. Queria saber a percepção de vocês com relação às exportações no final do ano e para 2011, o que vocês estão considerando.

E voltando um pouco à questão de margem, se podemos considerar, pelo menos para o 4T10, alguma expansão ainda, visto que, acredito, será um dos trimestres mais fortes deste ano, fugindo um pouco da sazonalidade normal do setor. Obrigada.

Hemerson Fernando de Souza:

Cristiane, obrigado pela pergunta. Nós entendemos que talvez o 3T, por ter sido mais cheio, com mais dias úteis, deva se comportar como o melhor trimestre do ano.

Não é uma afirmação, porque não temos bola de cristal para poder saber se o 4T de fato será melhor em termos relativos, mas sabemos já que algumas montadoras programarão suas férias coletivas, vamos ter vários feriados durante esse período, dá para somar vários dias em que haverá menos faturamento. Então, isso deve contribuir para que tenhamos um faturamento talvez um pouco menor que o 3T.

No que tange à margem, o Geraldo já falou um pouco antes, na pergunta do Nikolai, mas nós entendemos que esses níveis de margem que estamos operando hoje são realmente bastante saudáveis e desafiadores para o segmento em que nós atuamos.

Certamente, não existe margem igual ao que nós temos em termos de consolidado, em nenhum fabricante de trailer do mundo, e são poucos os participantes do segmento de autopeças que conseguem exibir a qualidade de margem que temos hoje nas Empresas Randon.

Isso é motivo de orgulho para nós. Sempre falamos isso com orgulho, inclusive, e é um desafio, justamente para poder manter e, quem sabe, obviamente usando a casa mais cheia, a capacidade nos níveis em que está, podemos fazer números um pouco melhores, mas nada muito diferente daquilo que apresentamos nos últimos trimestres.

Falando com relação à exportação, vou falar um pouco da nossa previsão hoje e depois acho que dá para expandir um pouco mais, passo para o Geraldo para falar sobre a questão de câmbio.

De fato, este ano a previsão é de US\$220 milhões. Os números devem acontecer conforme o planejado, os mercados estão retomando, sobretudo as vendas para trailers na América do Sul, países como Chile, Argentina, ou mesmo no continente africano temos tido um bom resultado.

E no que tange a autopeças, o mercado americano comprando como vinha comprando no último ano, com alguma evolução, e uma lenta retomada, também, das compras na Europa. Isso tem trazido a Europa de novo ao jogo, embora em situação bem diferente do que já vivenciamos em outros anos.

Passo agora para o Geraldo, para falar um pouco sobre a questão cambial.

Geraldo Santa Catharina:

Antes da questão cambial, Cristiane, gostaria de finalizar o assunto margem. É sabido que “casa cheia”, como se diz no jargão, a capacidade bem utilizada, principalmente na área de semi-reboques, onde é muito mais customizado, o efeito sobre a economia de escala é muito bom.

Eu já tinha uma percepção bastante boa de que, aos níveis que estamos operando, a margem melhoraria. Mas é uma melhora de margem em função de utilização dos meios de produção de forma mais eficiente, não é questão de relação preço e custo. Ali sim é difícil, um mercado cada vez mais competitivo.

As exportações este ano, de US\$220 milhões, estão sendo feitas regularmente. O mercado mais competitivo, que é o NAFTA, está respondendo, principalmente através da Fras-le, que a maior exportadora de materiais de fricção, praticamente 40%, ou algo parecido com isso, das exportações são da Fras-le. E todas as exportações feitas pela Randon este ano são exportações que geram níveis de margem aceitáveis. Então, isso é importante.

O que ocorreu que o câmbio realmente não é aquele esperado no planejamento estratégico, nem da Randon e, provavelmente, na maioria das companhias. Esta é uma questão que não sabemos como prosseguirá para o ano que vem. Nós estamos trabalhando agora no planejamento estratégico de 2011, e eu não posso afirmar se

vamos fazer um planejamento mais voltado para o mercado doméstico, ou se vamos explorar mais ainda o mercado externo, com força, apesar da questão cambial.

Assim que tivermos este tipo de informação, vamos divulgar ao mercado, da forma correta e dando as tendências que nós teremos. Hoje eu não posso afirmar se vamos planejar um ano de 2011 com mais exportações ou com menos exportações. O que eu posso afirmar é que o câmbio está, sim, proporcionando exportações, a manutenção dos mercados, estamos zelando muito pelos mercados em que estamos, mas não sei se vamos ampliar pouco ou bastante no próximo ano.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Muito obrigada pelas respostas.

Rogério Araújo, Flow Corretora:

Boa tarde. Eu queria fazer uma pergunta, acho que vocês já responderam um pouco em parte, mas queria que vocês dessem um pouco mais de detalhes sobre o segmento de autopeças, dado que a Fras-le apresentou um crescimento de receita bem mais tímido que o todo da Randon. Eu acho que teve um efeito câmbio, queria saber se é praticamente isso, e que vocês dessem um pouco mais de detalhes, mesmo. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Rogério, eu acho que você falou o correto: se for analisar o consolidado de autopeças, nós reportamos no trimestre as margens por segmento, é uma pergunta que já veio durante a Apimec de manhã, porque autopeças performou com níveis menores do que vinha acontecendo.

O fato é que quando você soma o resultado de Fras-le, aparece no consolidado e isso contribui tanto para cima quanto para baixo. A Fras-le não cresce mais, está crescendo menos que as demais; a Fras-le é uma empresa muito mais estável que as outras empresas do Grupo. Ela está exposta a outros tipos de mercado.

Se você considerar 2009, foi a única das empresas do Grupo, ou a que menos caiu. Mas, de fato, naquele trimestre ela não caiu. Ela apresentou resultados e, naquele momento, ela contribuiu positivamente para que tivéssemos uma performance melhor.

O contrário deste ano. As outras empresas têm uma exposição maior ao Iene, o mercado está realmente bastante aquecido e elas tiveram uma demanda maior, sobretudo puxadas por esses mercados.

A Fras-le, como está mais exposta ao mercado de reposição e ao mercado de exportação, tende a ser mais regular. Não mudou. Nós entendemos que isso faz parte do jogo, obviamente, e oxalá que a Fras-le busque, como vem buscando, outras oportunidades, em outros mercados, e que ela possa crescer em níveis maiores. Mas pode ter certeza que o pessoal lá está trabalhando para que isso, de fato, venha a acontecer com mais rapidez.

Geraldo Santa Catharina:

Eu quero complementar, Rogério, com uma informação adicional, que parece óbvia, mas para lembrança de todos, que com o câmbio próximo de R\$1,70, como está hoje, não necessariamente o volume diminuiu ou aumentou tanto. Na verdade, são menos Reais. Como o USD inflacionou nesse período, a quantidade física teve um comportamento diferente do que o volume de Reais computados no balanço, portanto o crescimento percentual se apresentou pior do que a média, também por isso.

Rogério Araújo:

Sim. Se vocês me permitem, tenho mais uma questão. Dado que a utilização de capacidade de vocês está grande, vocês já mencionaram que pretendem manter margem, eu acho que agora limitou bastante o espaço para diluição de custo fixo de ganhos de escala de vocês nesse patamar de produção.

Geraldo Santa Catharina:

Sim.

Rogério Araújo:

OK. Muito obrigado.

Victor Pena, Banco do Brasil:

Boa tarde a todos. Eu gostaria de fazer uma pergunta com relação ao segmento de vagões. Estes 219 que foram faturados, esse volume se trata apenas da MRC? E eu queria saber se vocês já liquidaram toda a demanda da Mitsui e da Rumo, e se tem algum contrato em vista para os próximos meses, algum contrato novo.

E eu também gostaria de saber com relação à Castertech, se podemos esperar um desempenho um pouco mais considerável para o ano que vem no desempenho geral da Empresa, porque este ano está muito tímido ainda. Queria saber se está em questão de aumento de margem etc. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Victor, vou responder a parte dos vagões, depois passo ao Geraldo, que responde sobre a Castertech. Em vagões, nesse 3T nós computamos vendas que eram ainda dos lotes que tínhamos vendido no início do ano, você citou bem, Rumo Logística, principalmente.

Nós iniciamos tendo um pátio já dentro dessa quantidade que nós reportamos agora, nós iniciamos a produção do lote dos 1.150 vagões para a MRC. Destes, algo como 350 unidades serão entregues este ano, já incluso um percentual, que agora não tenho preciso para te passar, que foi reportado junto com as unidades do trimestre.

Nós não temos nenhum negócio novo hoje para ser anunciado, mas podemos dizer que temos uma estimativa boa para o próximo ano, e obviamente assim que tivermos novidades, as anunciaremos ao mercado.

Victor Pena:

OK.

Geraldo Santa Catharina:

Quanto à Castertech, Victor, ela de fato teve um período de aprendizado; fundição é algo novo na Companhia, algo importante. Faz parte do processo de integração da nossa cadeia de produção. E neste 4T10 nós tivemos a feliz notícia de termos a aprovação, por exemplo, da Ford. Você sabe que os componentes necessitam de aprovação dos OEMs etc. Então, já tivemos uma primeira aprovação da Ford, outras estão em andamento.

E agora ela está operando cada vez mais de forma regular. A nossa expectativa para este ano é estancar aquelas perdas mensais, e para isso nós fizemos uma capitalização da Companhia, porque ela estava, de forma premeditada, inclusive, com uma estrutura de capital não muito apropriada. Ela tinha pouco capital próprio, então estava demonstrando uma perda financeira excessiva. Nós tivemos que adequar isso. Fizemos uma capitalização.

Mas o que mais interessa, que é a parte operacional, é que o ano que vem os desafios dela são de no mínimo atingir o ponto de equilíbrio e já estar em um percentual bastante elevado da capacidade. É uma curva de aprendizado e nós achamos que o ano de 2011 vai já andar em um bom passo para que lá em 2012 se possa estar produzindo, quem sabe, as 30 mil toneladas esperadas.

Victor Pena:

Está certo. OK. Obrigado.

Fernando Gonçalves, Morgan Stanley:

Olá. Primeiramente, parabéns pelo resultado. Vocês têm alguma visibilidade quanto ao crescimento de receita em 2011, como vocês ou os clientes da Randon estão vendo as vendas de caminhão no ano que vem com o fim do FINAME e a questão da mudança de padrão para Euro 5?

Geraldo Santa Catharina:

Vamos dividir um pouco a resposta. Esta questão do FINAME já foi bastante explorada em outras ocasiões, e mesmo agora nesta teleconferência nós já falamos um pouco. É claro que com o estímulo que o BNDES proporcionou através de financiamentos, e com o próprio estímulo fiscal do IPI, que se encerra em dezembro, deve ter havido sim alguma pré-compra que nós não temos um número cientificamente calculado. Isso não tem como fazer.

É óbvio que quem precisava comprar porque acreditava no crescimento do País e da demanda, procurou aproveitar esta oportunidade. O efeito que isso vai dar no ano que vem, nós não temos informações ainda. Estamos construindo o planejamento estratégico do próximo ano e a informação da indústria de caminhões e automotiva como um todo é uma base importante para o nosso planejamento.

Então, nós temos crescimento esperado do País e comportamento da indústria como um todo. Nós tomamos isso como dois dos principais *drivers* para estabelecer o planejamento do próximo ano.

A questão do Euro 5 vou deixar para o Hemerson responder, porque ela funciona como uma espécie de compensação, na teoria, para esse incentivo. Vou pedir ao Hemerson que complemente.

Hemerson Fernando de Souza:

Olá, Fernando. Todo o pessoal de OEM na área de caminhões, presidente, diretores comerciais, têm presente de que o Euro 5 vai, sim, significar uma oportunidade de uma compra antecipada, sobretudo no 2S11. Nós não temos os números oficiais dentro da indústria, mas se tem uma previsão de pelo menos o mercado de caminhões deva se comportar próximo ao que foi o ano de 2010, com um eventual crescimento bastante moderado. Nós temos ainda que esperar esses números serem um pouco mais lapidados para poder ter um pouco mais de sensibilidade.

Mas nós trabalhamos com essa meta, de que nós possamos pelo menos repetir o excelente ano de 2010, onde houve um crescimento muito acima daquilo que a indústria esperava. Nos caminhões, para você ter uma ideia, considerando agora os 9M10, são quase 70% de crescimento. Então, obviamente não dá para esperar esse nível de crescimento todos os anos e isso configura este ano como o melhor ano da história, tanto no mercado interno quanto em produção de caminhões.

Vamos aguardar para que esses números sejam divulgados e certamente o Euro 5 vai ser uma oportunidade, sim, para poder vender mais caminhões em 2011.

Geraldo Santa Catharina:

Eu lembro a todos que estão ouvindo, inclusive, que certamente, não sei se em dezembro ou janeiro, mas em algum período próximo ao início de 2011 nós, como de costume, vamos divulgar os *guidance* principais da Companhia, mas todos lastreados no planejamento que está sendo construído agora. Então, nós temos um intervalo de tempo para aguardar um pouco para ter essas informações.

Fernando Gonçalves:

Perfeito. Se eu puder uma segunda pergunta: no 3T houve um aumento significativo da dívida de longo prazo. Há alguma razão específica para isso?

Geraldo Santa Catharina:

É assim: nós tomamos R\$300 milhões em operações de EX-IM, que são lastradas em exportações, e são estímulos do Governo para compensar em parte essa questão cambial. Então, foi na realidade o aproveitamento de uma oportunidade que o BNDES ofereceu aos exportadores. E a Randon, como exportadora, tomou uma operação de R\$300 milhões para pagar em três anos. É por essa razão.

A dívida bruta, porque a dívida líquida, na prática, caiu.

Fernando Gonçalves:

OK, perfeito. Obrigado.

Mathias Dietericht, Solidus:

Boa tarde a todos. Tenho duas questões: primeiro, vocês já comentaram que estão operando com a capacidade acima de 90%. Queria saber se tem alguma linha que vocês veem até com um certo problema, que possa ter algum gargalo, eventualmente fazer algum programa de curto prazo, ou a princípio está tudo tranquilo?

E a segunda questão é com relação às férias de final de ano que vocês citaram, queria saber como a indústria está se preparando, já que a demanda agora está forte, se eventualmente pode ser um período bem mais curto de férias coletivas, ou a princípio vai ser normal, como os outros anos? Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Olá, Mathias. Vou falar um pouco sobre férias coletivas, depois passo para o Geraldo te responder a primeira pergunta. Nós da Randon ainda estamos em processo de construção do planejamento das férias, porque férias têm que ser dadas, sejam elas coletivas ou seletivas.

Neste momento há, sim, uma preocupação de poder aproveitar a demanda que está bastante alta. Mas, por outro lado, nós também temos clientes OEM que vão ofertar férias coletivas aos seus empregados, então não faria nenhum sentido nós também trabalharmos sem ter o mercado para atender.

Nós devemos ter um pouco mais de novidade neste assunto nos próximos dias, uma vez que isso tem que ser votado junto com os funcionários e com o sindicato. Mas existe, sim, uma previsão de que alguma das empresas Randon devam aprovar férias coletivas na última semana de dezembro e primeira semana de janeiro.

Ainda não aprovada, ainda não sacramentada, e com novidades mais à frente a respeito do assunto.

Geraldo Santa Catharina:

Com relação a possíveis gargalos na produção, não consta que tenhamos qualquer problema em alguma área específica. Ao contrário, eu até posso afirmar que essa diluição nesse lote expressivo de vagões, essa diluição em vários meses é muito importante para que nós possamos organizar a produção e para que a linha seja mais eficiente.

Sempre lembro que fazer 1.150 unidades de produtos todos iguais e poder programar um "x" de unidades por dia é o desejo de consumo de todo diretor e gerente industrial. Então, nós estamos tendo, na verdade, uma oportunidade de organizar bem as linhas de produção. E o fato de termos sempre um *backlog*, uma carteira de produtos dos últimos períodos entre 2, 3, 3,5 meses de produção, é um número saudável para que nós possamos realmente organizar as linhas de produção. Isso é muito importante dada a variedade de produtos que a mesma planta da Randon produz pelo *site* principal e até naqueles produtos que ela faz no *site* em São Paulo e na Argentina.

Então, na prática não existe informação de que haja gargalos, não. Nós estamos resolvendo muito bem essa questão. Quando nós falamos em investimento, vem sempre à mente máquinas, prédios e pessoas. Na prática, nós estamos trabalhando fortemente no investimento em treinamento de pessoal e em processo. São duas questões que estamos trabalhando muito fortemente.

Mathias Dietericht:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

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

Geraldo Santa Catharina:

Primeiramente, queria pedir desculpas pelo problema técnico que tivemos no início. Foi problema de comunicação técnica aqui, mas já está resolvido. Em segundo lugar, gostaria de enfatizar que viemos hoje pela manhã, de uma Apimec muito bem sucedida no Rio de Janeiro. Estamos, neste momento, em Belo Horizonte, onde estamos retomando o contato com os investidores locais. Então, uma Apimec que vamos fazer agora às 18h.

E estamos muito contentes com isso, porque estamos cada dia ampliando mais nossas práticas de transparência e de informação ao mercado. Ressalto também que nós, dentro do calendário anual de eventos, sempre procuramos agregar novidades ou intensificá-lo. Então, com a equipe de RI mais fortalecida, como nós temos hoje, nós estamos procurando atender cada vez melhor.

E estamos vindo realmente de um período intenso de *non-deal road shows*, deixa eu enfatizar isso, de Europa e Estados Unidos, que no total somaram mais de 30 dias e mais de 50 reuniões com investidores de peso, de porte, para dar satisfação aos investidores externos, que hoje representam praticamente 22% de todas as ações da Companhia. Esses 22% ou 23% estão nas mãos de investidores internacionais, sobremaneira americanos e europeus, mas temos também asiáticos e sul-americanos.

Por fim, gostaria de agradecer a participação de todos e gostaria, novamente, de colocar-nos à disposição para o caso de haver dúvidas ou questionamentos posteriores. Por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de RI para os devidos esclarecimentos. Teremos prazer em discutir com os senhores sobre os negócios das nossas empresas Randon nesta ou em uma próxima oportunidade.

Muito obrigado, e até a próxima.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

“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.”