

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Obrigada por aguardarem, e sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T10. 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 conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio e a 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. Geraldo Santa Catharina, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

**Geraldo Santa Catharina:**

Bom dia, senhoras e senhores, a todos que nos acompanham nesta teleconferência. É com muita satisfação que estamos aqui novamente para apresentar os resultados da Randon do 4T e do ano de 2010, encerrado em 31 de dezembro. Contamos também com a presença de Hemerson Fernando de Souza, nosso Executivo da Área de Relações com Investidores, que nos acompanhará em todo este evento.

Como de costume, apresentaremos alguns destaques do período, bem como uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros obtidos no trimestre e no ano de 2010, o comportamento do mercado de capitais, e finalizaremos com as perspectivas da Companhia para o próximo ano.

Visando facilitar e simplificar o entendimento dos negócios da Randon que evoluíram nos últimos anos, 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 mudanças 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](http://www.randon.com.br/ri). Além disso, colocamo-nos à disposição em caso de dúvidas e esclarecimentos, obviamente ao final da explanação.

Gostaria de lembrar que os resultados consolidados de 2010 e seus comparativos de 2009 já estão ajustados ao padrão de norma contábil do IFRS. Já os dados do 4T em IFRS estão sendo comparados com os dados do 4T em BR GAAP. Nós deveremos apresentar, antes da publicação do balanço do 1T, então, os três trimestres

remanescentes de 2010 no IFRS. Os ajustes ao IFRS relativos a 2010 serão reportados, como eu disse, na publicação do 1T, conforme a instrução CVM.

Dando início à apresentação, que pode ser seguida pelo slide quatro, podemos ver alguns números de destaque no período. A receita bruta do 4T10 somou R\$1,51 bilhão, crescimento de 40,6% comparado ao mesmo período de 2009. Já no comparativo anual, a receita bruta somou R\$5,59 bilhões, um aumento de 51% comparado ao ano de 2009.

A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$1,03 bilhão, representando crescimento de 44,2% no comparativo trimestral, associado principalmente ao contínuo aquecimento da demanda. As exportações somaram US\$240 milhões no ano de 2010, o que representou um crescimento de 46,5% sobre o ano de 2009.

Quanto às margens alcançadas pela Companhia, chegamos ao final do período com a margem bruta na marca dos 24,4%, contra 22,7% atingidos no ano de 2009. A margem EBITDA passou de 12% em 2009 para 14,6%, a receita líquida ao final do período em 2010. O EBITDA somou R\$541,4 milhões, o que representou um crescimento de 82% no comparativo do ano. O lucro líquido em 2010 apresentou um relevante aumento de 84,6% em relação ano de 2009, totalizando R\$249,5 milhões.

Vejam que os números de resultado, de modo geral, superaram o crescimento em relação ao crescimento da receita, que melhorou sensivelmente a performance comparativa.

Para os investimentos da Companhia, foram contabilizados R\$190,5 milhões no ano de 2010, retomando aos níveis históricos da Companhia. No comparativo trimestral, contabilizamos R\$79,3 milhões no 4T10 contra R\$38,6 milhões registrados no mesmo período do ano anterior.

Fazemos destaque para o mercado de capitais, onde o volume médio diário negociado das ações preferenciais da Randon chegou ao final do período de 2010 na marca de R\$6,8 milhões, com uma valorização de 20,25% neste período. Já no trimestre, o volume de negócios diário fechou em R\$10 milhões, representando um crescimento de liquidez bastante expressivo. Entraremos em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo da apresentação.

Convido todos a passarem para o slide cinco, onde apresentarei uma breve visão geral sobre o mercado. Neste último período, intensificando o que já vinha ocorrendo durante os outros trimestres do ano, o País apresenta um importante crescimento econômico, com crescimento do PIB em 7,5% em 2010, índice de destaque para economias emergentes.

O reflexo desses indicadores é o contínuo aumento das nossas vendas, principalmente no mercado doméstico. Hoje o território nacional é a principal fonte das vendas da Randon e suas controladas, representando 88% de nossa receita.

Em números absolutos, 2010 foi um ano de recordes para a Companhia, em quantidades produzidas, vendas e resultado. A produção de caminhões foi de 191.321 unidades no ano de 2010, como pode ser observado, crescimento de 54,7% em relação ao ano anterior. Grande destaque damos para a produção de vagões,

apresentando o maior número da história da Randon, com crescimento de 191% em relação ao ano de 2009.

Os incentivos fiscais e as condições especiais nos financiamentos foram parte dos pilares de sustentação para o contínuo crescimento das vendas durante o ano de 2010. A isenção de IPI e as condições especiais de financiamento via PSI do BNDES foram prorrogadas até 31 de dezembro de 2011, representando boa perspectiva para aumento das vendas no ano de 2011. Certamente, discutiremos um pouco mais sobre esse tema ao final da apresentação.

Partindo agora para os resultados operacionais, no slide seis, apresentamos as vendas físicas de cada segmento. No consolidado de 2010, podemos observar um crescimento consistente em todos os segmentos de atuação. O principal destaque no período foi a venda dos 989 vagões ferroviários, o que deu para a Randon uma participação de mercado próxima a 30%. A produção total nacional de vagões é estimada em 3.300 unidades, 223% superior às 1.022 unidades de 2009, segundo dados da Abifer e do Simefre.

Passando para o slide número sete, temos a distribuição das vendas por segmento básico de negócio, na qual podemos observar um aumento na participação de veículos e implementos, representando 55,89% do total, decorrente da demanda que segue bastante intensa ainda hoje.

O aumento da importância do segmento de implementos de maneira geral afeta um pouco nossas margens consolidadas, mas, por outro lado, nos beneficia no crescimento da margem líquida, uma vez que as unidades do segmento de semirreboques e veículos especiais são 100% de propriedade da controladora, ao contrário das joint ventures, onde o segmento de autopeças representa metade dos negócios para os sócios minoritários, ou os sócios na joint venture.

Faço uma observação, que historicamente o segmento de autopeças tem margens acima das margens de semirreboques; ambas muito boas, mas há um destaque para área de autopeças, principalmente levando em conta volumes e escala.

No setor de autopeças, a receita e volume de produção vêm crescendo em decorrência do aumento das vendas de veículos rebocados, caminhões e ônibus. Do total das vendas, 70% foram direcionadas aos fabricantes originais de equipamentos, os OEMs.

Já no segmento de serviços financeiros, a instituição tem como função suporte às vendas, através de financiamento direcionado a clientes e fornecedores das Empresas Randon. Atualmente contamos com 7.687 cotas de consórcio vendidas, superior em 13,4 % quando comparados as 6.776 cotas do ano de 2009.

Passando para o slide oito, mostramos o desempenho das exportações. O mercado externo retomou as ordens de vendas e encomendas de produtos, e no 4T as vendas consolidadas para o exterior apresentaram aumento de 29,1% em relação ao mesmo período de 2009, somando US\$60,1 milhões. Já no comparativo anual, houve um aumento de 46,5%, totalizando US\$240 milhões em 2010, contra US\$164 milhões em 2009, em que pese o comportamento da taxa cambial.

No slide nove, apresentamos a vocês a receita bruta total, que atingiu R\$1,51 bilhão no 4T10, representando um crescimento de 40,6% quando comparado ao mesmo

período do ano anterior. No consolidado de 2010, o somatório da receita bruta foi de R\$5,59 bilhões, contra R\$3,70 bilhões no mesmo período do ano passado, representando um aumento de 51,0%.

Já no slide dez, comentamos sobre a receita líquida, que no 4T10 somou R\$1,03 bilhão, 44,2% maior que no mesmo período de 2009. Já no ano de 2010, a receita líquida somou R\$3,71 bilhões, 50,6% superior ao ano de 2009, que totalizou R\$2,46 bilhões.

No slide 11, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta. O lucro bruto apresentou 41,5% de crescimento no 4T10 em relação ao 4T09, totalizando R\$236,4 milhões no 4T10, com 22,9% de margem bruta contra 23,3% no 4T09.

Passando para os comparativos anuais, o lucro bruto totalizou R\$906 milhões em 2010, aumento de 61,4% quando comparado ao ano anterior, com 24,4% de margem bruta contra 22,7% em 2009.

**No slide 12**, apresentamos o EBITDA e Margem EBITDA obtidos nos períodos. No 4T10, o EBITDA apresentou crescimento de 59,4%, em relação ao obtido no mesmo período de 2009, atingindo R\$140,1 milhões frente os R\$87,8 milhões do 4T09. A margem EBITDA encerrou o 4T10 patamar de 13,6%, frente às margens de 12,3% do 4T09, representando um crescimento de 1,3 p.p.

Lembramos que o resultado um pouco abaixo dos trimestres anteriores respeita a sazonalidade do período analisado, bem como o aumento da participação das receitas do segmento de veículos e implementos, como eu já comentei anteriormente, que opera com margem menor que o segmento de autopeças.

No comparativo anual, o EBITDA total somou R\$541,4 milhões em 2010 contra R\$297,4 milhões em 2009, representando um crescimento de 82%. A margem EBITDA encerrou 2010 em 14,6%, com um aumento de 2,6 p.p frente aos 2% do ano de 2009.

Convido vocês a passarem para o slide número 13, onde temos um lucro líquido obtido pela Companhia, que no 4T10 atingiu R\$78,6 milhões, um crescimento relevante de 93% frente o 4T09. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 7,6% nesse trimestre de 2010, contra 5,7% no mesmo trimestre de 2009. No acumulado do ano, o resultado líquido ficou em R\$249,5 milhões, contra R\$135,2 milhões em 2009, representando um crescimento de 84,6% entre os anos comparados.

Já no slide 14, mostramos a grande evolução dos investimentos das Empresas Randon. Foram contabilizados no 4T10 R\$79,3 milhões em investimentos consolidados, contra R\$38,6 milhões do 4T09, um crescimento importante de 105,4% no comparativo trimestral. Quando fazemos o comparativo anual, os investimentos de 2010 totalizaram R\$190,5 milhões, contra R\$123,3 milhões em 2009, um crescimento, portanto, de 54,5%, em linha com a demanda de mercado.

No próximo slide, de número 15, mostramos a evolução do patrimônio líquido, que chegou ao final do ano de 2010 com R\$1,17 bilhão, o que representa uma taxa de crescimento de 17% quando comparada ao ano de 2009. Nos últimos cinco anos, para

se ter uma ideia, a evolução do patrimônio líquido apresentou uma taxa média de crescimento de 22,19% no comparativo anual.

O retorno sobre o patrimônio calculado para o ano de 2010 foi de 25% consolidado, contra 15% referente ao ano de 2009, apresentando assim um crescimento de 10 pontos nesta comparação anual, um percentual reconhecidamente bastante expressivo.

Vale lembrar também que, para efeito do cálculo, estamos usando o patrimônio líquido do controlador, descontando o patrimônio líquido dos minoritários, que agora foi realocado da conta de passivos para a conta de patrimônio líquido, respeitando as normas do IFRS. Então nós estamos, com isso, mantendo a métrica referente a anos anteriores também para frente, comparando lucro consolidado com patrimônio líquido dos controladores. Evidentemente que cada um pode fazer suas avaliações de forma diferenciada.

No slide 16, mostramos o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia, que atingiu R\$70,9 milhões no encerramento de dezembro de 2010, equivalente ao múltiplo de 0,13x do EBITDA acumulado dos últimos 12 meses. No mesmo período de 2009, esse valor estava em R\$184 milhões, ou 0,61x do EBITDA. Esse endividamento baixo nos deixa confortáveis para avançarmos nosso processo de expansão para os próximos anos. Podemos explorar melhor isso na sessão de perguntas e respostas.

No que tange ao mercado de capitais, no slide 17 podemos observar que no comparativo anual entre 2009 e 2010, nossas ações preferenciais apresentaram valorização de 20,2%. Em 31 de dezembro de 2010, as ações estavam cotadas a R\$12,29 por ação, e no último dia do ano de 2009 estavam a um preço de R\$10,22. Foram negociadas no ano de 2010 137,9 milhões de ações preferenciais em 217.763 negócios no mercado a vista da BM&FBOVESPA. O volume diário de negócios foi de R\$6,8 milhões contra R\$3,6 milhões do ano anterior, ou seja, um número 88,9% superior aquele registrado em 2009.

No slide 18 temos o nosso *guidance* e estimativas para os principais indicadores de performance da Companhia para 2011, sendo que tais projeções foram validadas no plano estratégico da Randon, no planejamento estratégico anual de 2011.

Os *guidances* são equivalente à receita bruta total de R\$5,9 bilhões, receita líquida consolidada de R\$3,9 bilhões, exportações de US\$250 milhões, importações de US\$100 milhões, e quanto aos investimentos, esperamos um valor destinado de R\$270 milhões. Falamos 'destinado' porque certamente eles obedecem uma cronologia contada um pouco diferentemente da cronologia física de recebimento dos equipamentos.

Finalmente, chegando ao slide 19, compartilhamos com vocês nossas perspectivas para o futuro da Randon. Acompanhando a dinâmica de mercado e considerando os indicadores divulgados, estamos trabalhando em cima de boas perspectivas de crescimento da economia brasileira para o ano de 2011, considerando o crescimento do PIB brasileiro em 4,1%, conforme divulgado no relatório Focus do Bacen no dia 11 de março de 2011, bastante recente, portanto.

Outra estimativa bastante promissora para os negócios da Randon, sendo esta divulgada pela Conab, no sexto levantamento da safra 2010/2011, é de um novo recorde da safra agrícola também para este ano, com previsão média de colheita de

154 milhões de toneladas, o que representa um crescimento de 3,4% referente ao ciclo passado. Todo o setor primário, seja ele agronegócio, mineração ou bioenergia, contabiliza recordes de produção, o que impulsiona o transporte destes produtos em curva ascendente.

Outro fator positivo para a Randon é a interação diversificada dos negócios da Companhia em diferentes âmbitos econômicos, o que gera resultados consistentes, equilibrados e sustentáveis no longo prazo. Isso garante segurança e boas perspectivas para os acionistas, colaboradores, comunidade e fornecedores.

Como destaque pode-se citar o faturamento recorde da Companhia, devido ao ótimo momento do mercado de autopeças, especialmente no segmento de veículos pesados, como também da crescente demanda por produtos e serviços e da necessidade de expansão e modernização da frota de caminhões, por conta do transporte de carga necessário para as obras de infraestrutura, construção civil, e para colheitas de safra agrícola.

Neste período, a Randon registrou números de grandeza não antes atingidos. Definitivamente, 2010 foi um ano de recordes para a Companhia quando levamos em conta, evidentemente, números absolutos.

É importante destacar também as medidas recentemente anunciadas pelo atual Governo para conter o volume de crédito concedido, especialmente para o financiamento de veículos. Não esperamos ver impactos relevantes, já que essas medidas têm maior foco no consumo de veículos leves, mas são medidas que sempre têm algum impacto, de alguma grandeza. As vendas de veículos comerciais deverão manter bons níveis, essa é a nossa expectativa. A programação da produção de OEMs, as montadores, que recebemos para programar nossa produção de autopeças e sistemas, indica evolução de vendas e aumento de sustentabilidade dos negócios.

Lembro que alguns incentivos, como a redução do IPI, Imposto sobre Produtos Industrializados, sobre veículos de transportes, bens de capital e materiais de construção, são válidos até dezembro de 2011.

Outra medida, sendo essa proveniente do BNDES, é a terceira fase do programa PSI, Programa de Sustentação do Investimento, com condições especiais de financiamento para veículos comerciais, também disponível até o final desse ano.

Adicionalmente, acreditamos que os fatores macroeconômicos do país estão estáveis, a mudança do governo não sinalizou grandes divergências na condução da economia, minimizando eventuais preocupações.

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

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

**Augusto Receki, Morgan Stanley:**

Boa tarde. Duas perguntas, por favor. A primeira é sobre o seu *guidance*. Eu estou vendo aqui o crescimento que vocês estão projetando no lucro bruto, ou seja, perto de 25%, 26%, mas o crescimento na receita, o *revenue* está abaixo de 5%. Por que tem essa grande diferença?

A segunda pergunta é sobre a margem bruta do 4T10, que veio abaixo dos anos passados. Qual foi o grande *driver* desta queda, e se esse é o nível que esperamos para este ano. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Quanto à primeira parte da pergunta, eu acho que tem um equívoco, Augusto: nós não divulgamos *guidance* de lucro bruto, nós divulgamos *guidance* de receita bruta, receita líquida, investimentos, importações e exportações. Se eu declinei equivocadamente a palavra lucro, eu quero corrigir aqui.

**Augusto Receki:**

Desculpe, eu traduzi errado, o *gross revenue*, e o *net revenue*.

**Geraldo Santa Catharina:**

Exato. O *gross revenue*, nós não divulgamos *guidance* de líquido bruto como praxe. Então, eu acho que a primeira parte da pergunta está respondida. Quanto à segunda parte, o Hemerson tem boas informações para lhe prestar.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Ainda no primeiro comentário, Augusto, segue a dinâmica. Quando divulgamos receita bruta total, nós levamos em consideração a inclusão dos impostos ali, e também as vendas *intercompany*, que nós fazemos entre uma empresa e outra do mesmo Grupo. Por isso que há uma diferença grande entre receita bruta e a receita líquida consolidada, mas ambas seguem o mesmo percentual de crescimento comparadas ao ano de 2010, próximo a 5%, 6% no que tange à expectativa do próximo ano.

Com relação à margem bruta, nós tivemos uma coisa nova agora no 4T10, e conseqüentemente no fechamento do ano, que foi a inclusão dos padrões novos de contabilização, o IFRS, que de maneira geral elevou o valor dos nossos ativos. Portanto, nós repassamos também uma parte desses custos para depreciação, que acaba interferindo também na margem bruta.

De qualquer forma, esse ajuste foi feito no ano, no 4T10 também já está feito o ajuste. Quando forem reapresentados os outros trimestre para conhecimento do mercado, e isso vai acontecer nos próximos 30 dias, acredito, antes da publicação do resultado do 1T11, já vai dar pra ter uma ideia do comportamento de como foi o desempenho da margem bruta nos trimestres.

Mas nós gostaríamos de reafirmar que o ano de 2011 deve ser um ano pautado por recuperação, por ganhos de eficiência e, conseqüentemente, reflexo nas nossas margens. Portanto, imaginar que a Companhia retome o patamar que ela vinha

desempenhando de margem bruta, ao redor de 25%, não é um modelo que nós consideramos equivocados, e sim um número realista para o nosso tipo de negócio.

**Geraldo Santa Catharina:**

Acho que faltou um pedaço da resposta, que foi muito boa do Hemerson: o 4T10, eu tangenciei na apresentação, que sempre que a área de implementos tem um peso maior, é muito bom para nós porque nós temos 100% do controle desta empresa, mas ela por característica tem margem bruta e margem EBITDA 3 p.p., 4 p.p., 5 p.p., dependendo do período, abaixo das autopeças, sobretudo dado o volume e a escala que as autopeças apresentam. Elas permitem fazer margens melhores.

Então, por uma coisa boa, que foi o acréscimo de negócio da área de implementos no último trimestre, ele teve um peso maior na ponderação e na criação do lucro bruto final, mas certamente impulsionou o lucro líquido da Companhia no último trimestre. Então, foi um problema bom; na ponderação teve mais peso a área de implementos, da qual nós temos 100%. E nas áreas de autopeças, onde há margens historicamente melhores, nós temos participação de minoritários.

**Augusto Receki:**

Entendi. Muito obrigado pela resposta.

**Cássio Lucin, Banco Safra:**

Bom dia. Na verdade são três perguntas. A primeira, eu gostaria de saber se vocês podem me dar uma ideia de como está o *mix* da carteira de pedidos de vocês na parte de implementos rodoviários. O que está mais favorável? Está favorável a graneleiros, a tanques de aço inox, refrigerados? Esta seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta seria em relação ao CAPEX de vocês, quando ele poderia aumentar sua capacidade produtiva e em que setores, basicamente.

E a terceira pergunta, com relação ao crescimento de receita de 5%, 5,5% aproximadamente, se você poderia quebrar um pouco o que é volume e o que é preço. Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Vou responder uma parte aqui e vou complementando com o Geraldo. Em relação à carteira de pedidos, nós não costumamos declinar o número de carteira por prática, porque é um número que tem certa volatilidade. Além disso, nós somos o único fabricante de implementos no Brasil que tem capital aberto. Portanto, às vezes complica um pouco na hora das negociações, declinar este tipo de número.

Mas eu posso afirmar que ela está bastante consistente, e isso dá certa tranquilidade para os próximos três, quatro meses, e os setores que vêm demandando mais, ainda muito alinhado com o que aconteceu em 2010, são aqueles ligados à construção civil e infraestrutura.

**Cássio Lucin:**

Que são aqueles basculantes?

**Hemerson Fernando de Souza:**

É, basculantes, também brita, tem plataformas que nós chamamos de 'carrega tudo' para transporte de máquinas grandes, silos para cimento, e também tem um volume grande na área agrícola, considerando principalmente a área de grãos. São setores que estão bastante demandantes.

Partindo para sua última pergunta, com relação ao incremento do *guidance*, que fala sobre *mix*, o que é *mix* e o que é preço, nós achamos que o ano de 2011 deva ser muito parecido, ou com pequeno crescimento, modesto, no que tange a volumes. E certamente nós consideramos que podemos repassar aquilo que é referente a aumento de preços, que pelo menos a inflação dos nossos custos possa ser repassada ao mercado. Então, existe sim um *mix* pelo menos da metade de crescimento de volumes, moderado, pequeno, e na outra ponta também um repasse de preços.

Por outro lado, Cássio, sinalizar agora o 1T, nós já temos o mês de fevereiro fechado e vamos reportar a conhecimento de mercado os volumes de receita agora, na sexta-feira. Mas posso adiantar já pela publicação do mês de janeiro que o ano está começando em um ritmo relativamente superior ao que foi 2010. Tinha algumas incertezas com relação a financiamento, com relação à demanda, mas isso tem se mostrado que não vai ser parte do cenário, pelo menos não agora neste 1T.

E nós, quando publicamos um *guidance*, não temos a pretensão aqui de sermos assertivos. Queremos mostrar ao mercado que caminho nós acreditamos, e nós acreditamos em um caminho de crescimento mais moderado para o ano, e crescimento não tão grande frente o crescimento que tivemos no ano passado, de 50% em receita mais 40% nos principais volumes.

**Geraldo Santa Catharina**

Acho que ficou a questão do CAPEX para o ano, de R\$270 milhões. No ano de 2010, que fechou em R\$190 milhões, a demanda interna, o que estava comprometido era um número um pouco superior. Houve um *carryover* para o ano de 2011. Então, se nós contabilizarmos, normalizando o número de 2011, R\$270 milhões, é basicamente um número para manter as operações orgânicas no seu curso normal de atividade.

Eu imagino que praticamente R\$100 milhões desses R\$270 milhões se referem à reposição de ativos, que é muito próximo do nível de depreciação do Grupo. E temos investimentos certamente no novo sistema de ERP, nós devemos despende R\$30 milhões ao longo do ano de 2011; nós temos em vista o projeto da Randon Resende, que se vingar durante o ano de 2010, pelo menos o início das obras, porque início de operação certamente deverá ocorrer com mais chances no ano de 2012, deve ter mais R\$30 milhões empatados, que nós temos expectativa, e são mais R\$110 milhões que sobram para expansão de capacidade, que é algo necessário, como nós visualizamos durante todo o ano de 2010 e como nós fazemos permanentemente.

Então, quando eu me refiro à expansão de capacidade, que não se tome somente como compras de equipamento ou ampliação de pavilhões. Isto também, mas nós temos muito investimento em mudança de logística interna, de processo de produção, que envolve esforço, envolve investimento, e acaba criando capacidade de produção.

O exemplo clássico é este que, em caso de ser levado a cabo, de dar certo, que é o nosso projeto, o caso da Randon Resende. A Randon Resende vai tomar conta de algo como R\$300 milhões de faturamento de componentes que hoje são fabricados pela Suspensys, e a Suspensys com isso vai conseguir dar vazão à sua demanda por capacidade aqui em Caxias do Sul, equivalente a R\$300 milhões. É disto que eu estou falando.

Um segundo exemplo, para finalizar, criação de capacidade também se dá por logística. Nós estamos finalizando a construção de uma nova área de escoamento dos produtos, é uma expedição, e não é nada simples para nós, é algo complexo, uma vez que envolve todo um plano diretor e envolveu uma área física enorme, mas que vai certamente criar espaço para que utilizemos mais áreas para a produção em si, e passa o deslocamento dos produtos com mais eficiência.

**Cássio Lucin:**

OK. E você consegue ter o quê, mais ou menos, nessa última mudança que você falou, que seria a migração da área de expedição para outro local? Você consegue, talvez, adicionar máquinas para dar vazão à parte de implementos. Adiciona o quê, uns 8% a 10% de capacidade? Podemos pensar assim?

**Geraldo Santa Catharina:**

Consegue sim. Não existe este número científico, dada a variação de produtos. Mas tranquilamente, sim. E eu diria o seguinte: nossa expectativa, nosso *guidance* é de 5%, que é praticamente uma reposição da inflação. Se o mercado, por alguma razão, responder com mais velocidade, nós não temos problema algum em atender o mercado. É bem tranquilo para nós.

**Cássio Lucin:**

Entendi. Está certo, Geraldo. Muito obrigado. Bom dia para vocês.

**Mathias Dietericht, Solidus:**

Bom dia a todos. A minha pergunta é com relação ao segmento de vagões. Como vocês estão vendo a demanda para 2011? Vocês acham que conseguem manter um market share de 30%?

E a outra questão, com relação a se vocês estão com algum gargalo em alguma linha, em autopeças ou implementos, ou se está tudo fluindo tranquilamente. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Ambos aqui poderíamos teorizar sobre a questão de vagões, Mathias. Nós temos um fato concreto: no ano passado nós praticamente chegamos a quase 1.000 unidades físicas, e este ano tem clima para chegar de novo a esses volumes de 1.000 unidades. Isso está baseado em uma perspectiva ainda não muito técnica, é mais percepção de mercado, observação dos *players* etc., de que o mercado, ao longo dos próximos anos, poderia se situar em 3.500, 4.000 unidades, quem sabe 4.500, dependendo do grau de investimento que o Governo possa fazer na malha ferroviária. Nós sabemos que têm movimentos e intenções em relação a isso.

Mas nós trabalhamos ainda com esta perspectiva de mantermos uma participação de mercado ao redor de 30%, em considerando que essa fabricação é feita aqui dentro das linhas de produção da Randon, utilizando os meios de produção comuns aos semirreboques e implementos, é céu de brigadeiro. Para nós, 1.000 unidades físicas é muito bom.

Até lembro que no ano de 2010, conquanto nós tenhamos atingido praticamente 23.500 – tem o número na apresentação –, pouco mais de 23.000 unidades físicas de semirreboques, igualando praticamente 2008, além de tudo fizemos quase 1.000 vagões. Então, nós tivemos um crescimento expressivo sobre 2008, o que foi realmente um fato importante.

Quanto a vagões, esta é a nossa expectativa, a não ser que novidades surjam no setor, que por enquanto nós não vislumbramos.

Quanto a gargalos, vou pedir para que o Hemerson fale alguma coisa, e eu posso também complementar.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Mathias, bom dia. Nós estamos operando ao redor de 90% da capacidade em todas as empresas no geral, talvez um pouco mais na planta de implementos, porque temos uma carteira um pouco mais robusta e também temos um residual dos 750 vagões para produzir durante o ano, fruto daquele negócio que nós fechamos, como o Geraldo já comentou, no último ano, de 1.150 vagões.

Então, este é o cenário, hoje, de produção. Eu diria que algumas linhas, como linhas de montagem na área de implementos, algumas linhas de manufatura de fundidos na área de autopeças, talvez sejam aquelas que estão com um trabalho mais intenso hoje. E sempre existem gargalos, nós estamos sempre olhando oportunidades para poder dar maior fluxo de produção e aproveitar melhor o espaço que nós temos. Mas não existe hoje um, como foi no passado a pintura, ou especificamente outro que esteja nos tirando o sono.

O Geraldo comentou da nova expedição, que vai liberar espaço e vai também resolver um problema que nós tínhamos nesta área. Então, estamos trabalhando para que possamos deixar nossa produção melhor e com maior ganho de produtividade.

**Mathias Dietericht:**

OK. Obrigado. Bom dia.

**Gabriel Raoni, IP:**

Bom dia a todos. Minha pergunta é referente ao giro de estoque nesse último trimestre. Ele veio muito bom, a Companhia girou bem o estoque nesse último trimestre, e eu gostaria de saber o que foi eficiência operacional e o que foi o benefício de a Companhia estar trabalhando próximo da capacidade máxima. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

O giro de estoque acaba tendo um efeito melhor ou pior, dependendo bastante da área de implementos, porque ela tem peso no contexto. São 1.500, 2.000 unidades de semirreboques completas permanentemente no pátio esperando o cliente vir buscar.

Então, no último trimestre a área comercial conseguiu vencer o desafio, principalmente na Randon Implementos, de entregar produto, porque depois que ele fica pronto a tarefa mais árdua é conseguir que a logística funcione, que o proprietário venha buscá-lo, e que isto saia da portaria. E no momento em que ele chegue no cliente, ele vire faturamento, conforme manda a legislação.

Nós realmente começamos um ano com um ritmo e terminamos o ano no auge. Por isso que eu me referi desde o início, e o Hemerson também, a questão logística é muito importante.

Não sei se peguei a segunda parte da questão, mas o ganho de eficiência e escala tem um papel preponderante. Eu falo pelos números e também por experiência. Acompanho as estatísticas das empresas Randon há 26 anos, e nós acabamos, com isso, formando algumas convicções; que às vezes não são válidas, mas a estatística me ajuda.

Escala é muito relevante para a Randon. Muitas vezes mais relevante que algum aumento, mais relevante que alguma redução de custo de matéria-prima ou alguma mudança de processo. A escala é muito relevante. Daí o fato de que nós destacamos nas nossas apresentações, inclusive ontem, exemplificando área de freios, que nós quase atingimos 1 milhão de freios em um ano, coisa que nós levamos os primeiros 12 anos da Freios Master para fabricar. Então, isso é um volume extraordinariamente elevado, que nós nem imaginávamos na concepção do projeto.

Então, na área de semi-reboque, dada sua relevância e sua participação relativa no peso total, é claro que com a demanda nos níveis que tivemos no ano passado, ganhos de escala são muito perceptíveis. Eu tinha certeza.

**Gabriel Raoni:**

OK. Obrigado. Só aproveitando e complementando, queria fazer outra pergunta, queria ter um pouco mais de visibilidade sobre a Castertech em 2011, principalmente em relação às homologações de novas peças de montadoras. Como está o cenário de vocês para essa divisão? Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

A Castertech iniciou o ano de 2011 com o pé direito. As operações lá estão em um ritmo muito bom. Nós temos duas montadoras que já aprovaram a Castertech como fornecedora; a Ford e a Volkswagen MAN. É claro que agora tem que submeter algumas peças para fazer testes de duração, outros testes para poder, de fato, se tornar real, a Castertech ser a fornecedora desses *part numbers*.

Mas temos uma expectativa muito positiva para a empresa para este ano. Ela deve atingir o seu ponto de equilíbrio, deve começar contribuir para os resultados da Empresa no consolidado já neste ano de 2011. E os volumes mês a mês começam a apresentar evolução, e estamos realmente satisfeitos com o investimento durante este

ano, pelo fato de estar sendo respondido de maneira muito eficiente com relação a montadoras, com os principais clientes, que são alvo dos produtos da Castertech; eles adoram o processo. A Castertech realmente tem um processo moderno, muito diferente das fundições que se tem hoje no País, e trará boas notícias certamente para os resultados da Randon daqui para frente.

**Geraldo Santa Catharina:**

Vou aproveitar, apesar da formalidade em que nós estamos fazendo essa apresentação, quero dizer que estive às 10h da manhã na Castertech, acompanhei o projeto desde sua concepção, foram vários anos de concepção do projeto, e há um clima de muita alegria de todos. Eu vi uma fábrica realmente moderna, trabalhando muito bem e com volumes superiores ao esperado para essa época do ano.

E digo mais: eu estava olhando no computador do gerente administrativo financeiro o processo de produção. Ele me mostrou pelo computador que a fábrica está funcionando nesse setor, naquele outro está funcionando, a peça A está saindo, a peça B está saindo aqui. Então, realmente é algo diferente para nós, é monitorado segundo a segundo o que está acontecendo na fábrica via tecnologia da informação, como deve ser a indústria automotiva.

Então, fiquei muito feliz por ver as duas coisas. Por ver o grau de automação de tecnologia e por ver a fábrica realmente funcionando dessa vez. Então, Castertech é uma realidade, e nós estamos partindo para outra. Agora, a Castertech segue o baile.

**Gabriel Raoni:**

Legal. Obrigado novamente pelas explicações.

**Daniel Gewehr, Santander:**

Bom dia a todos. Na verdade, tenho um follow-up da pergunta do Raoni. Queria entender um pouco como está a questão de capital de giro agora no 1T, e se a liberação de financiamentos do BNDES que parou temporariamente na semana voltou a normalizar, ou isso pode afetar um pouco o caixa no 1T?

E aproveitando, a segunda pergunta seria comentar um pouco da margem EBITDA da parte de autopeças, que teve uma queda. Se isso foi uma questão temporária de IFRS, só para entender um pouco nesse sentido.

**Geraldo Santa Catharina:**

Vou falar com conhecimento de causa sobre a questão do capital de giro, e o Hemerson fala sobre a margem. Estive avaliando agora o desempenho de fevereiro do capital de giro, e como não podia deixar de ser, teve, sim, um represamento de operações. O BNDES anunciou que estava suspendendo temporariamente os processos, mas para nós esse efeito, que vou estimar ele em R\$60 milhões, R\$70 milhões de capital de giro adicional que nós tivemos represados, eles não têm significado muito relevante, dada a nossa baixa alavancagem.

Mas teve, sim, um represamento, e acredito que isso está ocorrendo na maioria das empresas que utilizavam esse mecanismo, Daniel.

Também devo dizer que estou indo a São Paulo agora, no final da tarde, junto com a equipe financeira da Randon Implementos para ter uma reunião com o superintendente da área de Finame, que se dispôs a ir a São Paulo fazer uma reunião com as empresas e explicar como está esse processo, tirar dúvidas, responder perguntas. Isso vai ocorrer amanhã.

Parte boa dessa historia é que nos já esperávamos que tivesse um encerramento do PSI 2. Tínhamos algumas indicações de que haveria um PSI 3 com condições um pouco diferentes, e francamente falando eu acho que esse PSI que está começando em abril, mas que faltam alguns esclarecimentos através de circular, ele vai custar 2 p.p. a mais.

Ontem tive indicações de que será mantido o prazo, e não sei se isso é verdade ou não. Mas se for mantido o prazo, é 'bingo', como se diz na gíria, porque é mais importante o prazo do que exatamente 1% ou 2% a mais de custo. É claro que 2% de custo ao ano é muito, mas para quem compra equipamento, primeiramente prazo, até um determinado nível, e em segundo lugar vem o custo. Evidentemente que não pode haver custos estapafúrdios. Os custos no Brasil são elevados.

Então, francamente, estamos otimistas com relação a esse ponto. Está vindo um PSI 3, como era nossa expectativa, e nesse meio tempo estamos redobrando esforços para utilizar os outros mecanismos disponíveis, como CDC, consórcio, Finame normal, por que não, e estamos conseguindo dar vazão à nossa produção dessa forma.

**Daniel Gewehr:**

OK.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Daniel, lhe respondendo um pouco sobre margem EBITDA em autopeças, tem a ver um pouco com o momento, que é bem sazonal. O mês de dezembro tende a ser menor em produção nas autopeças, porque 70% das vendas que fazemos vão para montadoras e algumas tiveram férias coletivas já a partir da segunda dezena do mês de dezembro, e nós encerramos para algumas montadoras o envio de peças.

Então, houve também uma redução no volume de faturamento em autopeças, também por consequência da redução das margens, uma vez que nós atendemos diversas montadoras, então também não saímos de férias coletivas e não conseguimos reduzir custos na mesma proporção. Então, isso explica um pouco.

É claro que também teve a reavaliação de ativos mais intensos na Fras-le e na Suspensys, que é o ajuste ao IFRS, e isso também prejudica a performance de margens.

Além disso, nós exportamos US\$60 milhões no 4T, com um patamar de câmbio como está, e isso também não favorece o crescimento de margens. Nós temos um projeto de manter as exportações, de ampliá-las, como divulgamos no *guidance*, mas cada vez mais se torna difícil manter os níveis de margens que tínhamos no passado, e vimos perdendo não só como Empresa, mas como País, bastante a nossa competitividade em termos de vendas globais.

**Daniel Gewehr:**

OK. Obrigado.

**Rafael Soares de Oliveira, Geval Invest:**

Bom dia. Eu gostaria de confirmar com vocês a abertura do número do valor de investimentos de R\$270 milhões. Eu tenho aqui R\$110 milhões para expansão de capacidade, R\$30 milhões para ERP e R\$30 milhões para unidade a de Resende. Os outros R\$100 milhões, não consegui pegar o que era.

**Geraldo Santa Catharina:**

Manutenção, reposição do parque fabril. Esse número é um pouco superior à depreciação. Indústrias características como a Randon precisam desses volumes naturalmente; mercado menor, mercado maior, ela tem que deixar o parque fabril em dia, para quando o mercado estiver demandando, nós termos condições de produzir, como é o caso agora.

**Rafael Soares de Oliveira:**

Perfeito. Obrigado

**Geraldo Santa Catharina:**

Ressalto, só para encerrar, que estou dando uma aproximação desses números, não estou dando detalhamento. É uma aproximação, porque é muito realista.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Só para complementar o que o Geraldo comenta, dos R\$110 milhões que falamos em aumento de capacidade, o Geraldo comentou que tem uma série de arranjos internos, sistemas de produção, processos que estão inclusos. Mas nós, como desenvolvedores de soluções para indústria automotiva como um todo, já trabalhamos em pesquisa de desenvolvimento para produtos daqui para frente. Então, isso também demanda dinheiro, demanda recursos e também estão inseridos nesse montante de R\$270 milhões.

Eu lembro a vocês que se um produto será lançado daqui a cinco anos, a engenharia das montadoras já está trabalhando junto conosco para desenvolver a suspensão, o freio, o equipamento de acoplamento neste momento, porque o produto precisa estar pronto posteriormente. Então também tem recursos dessa ordem de P&D nesse montante de R\$270 milhões que nós investiremos em 2011.

**Rafael Soares de Oliveira:**

Perfeito. Obrigado.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Geraldo para suas considerações finais. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu, em nome de toda a Administração da Randon, de todo o Grupo Randon, seus funcionários, acionistas, enfim todo o Grupo, quero agradecer a participação de todos. Gostaria novamente de nos colocar à disposição para que, caso haja dúvidas e questionamentos posteriores, por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de Relações com Investidores para os devidos esclarecimentos. Nós teremos o máximo prazer de discutir com os senhores sobre os negócios das nossas empresas Randon, nessa ou em uma próxima oportunidade.

Muito obrigado, e até a próxima.

**Operadora:**

Obrigada. O *conference call* da Randon sobre os resultados do 4T está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“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.”