

**Operador:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 3T11. 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](http://www.randon.com.br/ri).

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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. É com muita satisfação que estamos aqui novamente para apresentar os resultados da Randon do 3T e acumulado dos 9M11. Contamos também com a presença de Hemerson Fernando de Souza, nosso executivo de Relações com Investidores.

Inicialmente, gostaria de informar que, para melhor desenvolvimento da nossa reunião, os slides estão numerados no canto inferior direito de cada uma das páginas. Então, vamos dar sequência à apresentação.

Como de costume, apresentaremos alguns destaques do período, bem como uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros obtidos neste 3T11, o comportamento do mercado de capitais, e finalizaremos com as perspectivas da Companhia para o que resta do ano, que é o último trimestre do ano.

Também visando facilitar e simplificar o entendimento dos negócios da Randon, que evoluíram nos últimos anos, gostaria de ressaltar que há mais de um ano a Companhia reporta 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 nosso site de RI, no endereço [www.randon.com.br/ri](http://www.randon.com.br/ri). Além disso, colocamo-nos à disposição para as dúvidas e esclarecimentos que devem surgir ao final da apresentação.

Dando início à apresentação, seguindo para o slide quatro, podemos ver alguns números de destaque do período. A receita bruta do 3T11 somou R\$1,72 bilhão, crescimento de 14,6% frente o 3T10. A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$1,07 bilhão, representando crescimento de 8,8% no comparativo trimestral de 2011, associado principalmente ao contínuo aquecimento da demanda.

As exportações somaram US\$75,6 milhões no 3T11, representando um crescimento de 13,8% sobre o mesmo período de 2010. Quanto às margens brutas e EBITDA alcançadas pela Companhia, chegamos ao final do período com a margem bruta na marca de 24,3% e margem EBITDA de 12,7%. O lucro líquido para o trimestre totalizou R\$62,9 milhões, -5%, portanto, comparado ao mesmo período no ano anterior.

Para os investimentos da Companhia, foram contabilizados R\$56,9 milhões no 3T11, superior em 10,3% se comparado ao 3T10, assim mantendo os níveis alcançados em anos anteriores.

Importante também o destaque para o mercado de capitais, onde o volume médio diário negociado das ações preferenciais da Companhia chegou ao final dos 9M11 à marca de R\$8,9 milhões, portanto uma valorização de 53% neste período, comparado ao mesmo período do ano passado. Entraremos em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo da apresentação.

Peço agora que se desloquem ao slide cinco, onde apresentarei uma breve visão geral da Randon sobre o mercado. Nossas margens foram pontualmente afetadas neste trimestre devido ao novo *mix* de produtos, aumento dos custos e ajuste de estoques, foram afetadas para baixo nesse trimestre.

Como é de conhecimento do mercado, a produção de caminhões afeta nosso resultado diretamente, via demanda em nossa divisão de autopeças. Cerca de 70% das nossas vendas, nesta divisão é venda direta a montadoras de caminhões. Mas os números são favoráveis: a produção de caminhões no acumulado do ano totalizou 129.918 unidades, 15,9% superior no comparativo com o mesmo período do ano passado.

Nestes últimos três meses, a atividade econômica global, que no final do 2T já estava desacelerada, continuou afetada e desaquecida no final do 3T11, principalmente com a continuidade da crise fiscal em alguns países Europeus. A crise geral que afeta os países europeus, sobretudo Grécia, Itália e outros países.

Já a economia brasileira segue em trajetória de expansão, embora mais lenta do que nos trimestres anteriores. O PIB do 2T foi 3,1%, maior que o registrado um ano antes.

Surfando neste bom momento de expansão da economia doméstica, contamos com boas perspectivas de negócios em veículos rebocados, fruto do lançamento da nova linha R e com boas notícias para a área de vagões, onde temos tido novas ordens já concretizadas no trimestre e novas possibilidades de ordens sendo bem encaminhadas até o momento.

No slide seis, podemos falar dos resultados operacionais e vendas físicas divididas por segmento. O volume de vendas físicas no 3T11 manteve-se em ritmo acelerado, em linha com os últimos trimestres em todos os ramos de atuação.

O principal destaque no período foram as vendas em autopeças, na área de fundidos, onde o crescimento passou de 4.105 unidades físicas para 12.719 no trimestre, um aumento de 194,9% e 450% respectivamente quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Mas deve ser ressaltado que a Castertech, responsável por este produto, é uma empresa que iniciou sua atividade há pouco tempo e está em fase de *ramp-up*. Isto que justifica este incremento tão rápido de produção.

A alta demanda por caminhões e ônibus continua impulsionando o excelente nível de vendas no setor de autopeças.

No setor de veículos e implementos, os veículos rebocados mantiveram-se estáveis comparando com o fechamento do semestre. Mantivemos um market share de aproximadamente 32,5% no acumulado do ano.

Já no slide sete, temos a distribuição das vendas por segmento básico de negócio, na qual podemos observar leve aumento na participação de veículos e implementos no acumulado, resultado das vendas mais intensas de vagões ferroviários concentradas no 1S11.

Para o setor de autopeças, o volume de vendas continua estável, em bom nível de atividade. Continuamos acreditando que este movimento deva continuar alavancado pela provável antecipação de compras decorrentes da nova legislação de motores para caminhões e ônibus, denominada EURO V.

Passando agora para o slide OITO, mostramos o desempenho das exportações. Como pode ser observado, no 3T11 as vendas consolidadas para o exterior apresentaram aumento de 13,8% em relação ao mesmo período de 2010, somando US\$75,6 milhões. No comparativo do acumulado do ano, as exportações totalizaram R\$205,9 milhões, 15% superior em relação ao ano anterior.

Ressalvo que este resultado positivo foi alcançado mesmo com o câmbio valorizado, como aconteceu nesse período que estamos abordando.

No slide nove, apresentamos a vocês a receita bruta total, que atingiu R\$1,65 bilhão no 3T11, representando um crescimento de 10,4% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Lembro que consideramos aqui as vendas *intercompany* e também os impostos.

Já no comparativo dos 9M, a receita bruta total, atingiu R\$4,77 bilhões, crescimento de 17% quando comparado ao mesmo período de 2010, portanto mantendo o crescimento histórico dos últimos 15 anos, que, em média, tem dado na faixa de 17%.

No slide dez, comentamos sobre a receita líquida consolidada que, para o trimestre em questão, somou R\$1,07 bilhão, 8,8% superior ante os R\$984,2 milhões do 3T10. No comparativo do acumulado anual, houve um crescimento de 16,3%, totalizando R\$3,12 bilhões no período.

Passando para o slide 11, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta. O lucro bruto apresentou crescimento de 4,4% em relação ao 3T10, totalizando R\$260,4 milhões e 24,3% de margem bruta, contra 25,4% no 3T10, levemente abaixo

O pequeno recuo na margem bruta quando comparado ao trimestre anterior tem relação com os aumentos de salários, resultados do acordo coletivo com os trabalhadores pagos em julho deste ano, que foi 9,25%. Embora o percentual de mão-de-obra nos custos da Companhia fique ao redor de 11%, os ganhos de produtividade para absorver os aumentos de salários não caminham na mesma velocidade e dependem de ajustes e investimentos que estão sendo executados. Não houve alterações significativas de preços de materiais, permanecendo estáveis na maioria das linhas de compras.

Partindo para o comparativo dos 9M, o lucro bruto totalizou R\$790 milhões, portanto 19,4% superior ao mesmo período no ano anterior, com margem bruta de 25,8% contra os 24,2% de 2010.

Aqui temos uma inversão: se por um lado no trimestre houve um declínio momentâneo, durante o ano está fazendo jus ao incremento das vendas. Portanto, crescemos também devido ao ganho de escala, partindo para 26,8% de margem bruta.

À esquerda do slide 11, temos a evolução nos últimos cinco anos, e o lucro bruto apresentou uma média ponderada anual de 14,52%, encerrando 2010 com a margem bruta de 24,4%, atingindo R\$906,6 milhões.

Peço que se desloquem ao slide 12, onde apresentamos o EBITDA e margem EBITDA obtidos nos períodos. No 3T11, o EBITDA apresentou queda de 7,7%, em relação ao obtido no mesmo período de 2010, atingindo R\$136 milhões frente os R\$147,5 milhões do 3T10.

A margem EBITDA encerrou o 3T11 no patamar de 12,7%, frente a uma margem de 15% do 3T10. Pontualmente, tivemos um incremento de despesas comerciais, resultado do lançamento de nossa linha de produtos em veículos rebocados, a chamada Linha R.

O acumulado do ano obteve 11,9% de crescimento do EBITDA, totalizando R\$451,7 milhões, com margem de 14,5%, contra 15% no comparativo entre os períodos acumulados de cada ano.

O aumento do custo, mudança do mix de produtos, ajustes no estoques contribuíram também para afetar as margens ao longo do trimestre, e por que não dizer, ao longo do ano, também.

No slide 13 temos o lucro líquido obtido pela companhia, que no 3T11 atingiu R\$62.9 milhões, uma queda de 5.1% frente ao mesmo período de 2010.

O percentual da margem líquida consolidada ficou em 5,9% nesse trimestre contra 6,9% no mesmo trimestre de 2010.

No comparativo dos 9M11, o lucro líquido totalizou R\$212.9 milhões, um crescimento de 29.2% com margem de 7% contra 6.3% no acumulado do ano anterior.

Novamente, da mesma forma que na margem bruta e na margem EBITDA nós temos, no acumulado do ano, uma performance melhor do que aquela no mesmo período do ano anterior.

No acumulado dos últimos cinco anos, o resultado líquido apresentou uma média de 16,9%, encerrando 2010 com uma margem líquida de 6.7%, atingindo R\$249,5 milhões.

No slide 14, apresentamos o nosso demonstrativo de resultados consolidados, contendo um resumo dos principais números discutidos até agora, para a apreciação dos senhores.

De forma geral, como podem perceber, o segmento de atuação da nossa Empresa apresenta sustentação nos resultados com o decorrer do tempo.

Avançando o slide para o número 15, mostramos na evolução o crescimento dos investimentos das empresas da Randon. Na comparação trimestral registramos aumento de 10.3% nos investimentos. Já para o acumulado do ano, foram contabilizados até agora R\$155 milhões em investimentos consolidados, contra R\$111 milhões nos 9M10. Um crescimento considerável de 39.4% na comparação 9M contra 9M. Aqui pode ser percebido o esforço da Companhia em realmente manter o nível dos investimentos sempre em um patamar que atenda a demanda do mercado.

De 2006 a 2010 podemos observar o crescimento médio de 5.41% no nível dos investimentos; isso é uma média anualizada. Agora, está havendo um incremento mais acentuado para atender, como eu falei, demanda de mercado e os novos projetos que estão em andamento.

No slide 16 mostramos a evolução do patrimônio líquido, que chegou ao final do 3T11 a R\$1.36 bilhão, sem incluir, evidentemente, os minoritários, o que representa uma taxa de crescimento de 16.2% quando comparado a 2010. Eu ressalvo que essa não-inclusão de minoritários é puramente para que se possa manter paridade no comparativo entre os anos anteriores, para que a medida seja válida entre os anos anteriores.

Nos últimos cinco anos, portanto, a evolução do patrimônio líquido apresentou uma taxa média de crescimento de 22,9%.

O retorno sobre o patrimônio líquido até o fechamento do 3T11 foi 26.6% anualizado, contra 25% no final de 2010, superior em 1 p.p. aqui nós temos uma formação relevante: ao mesmo tempo em que o trimestre teve uma pontual e sazonal redução nas margens, porém mantendo o nível de investimentos, nós tivemos um crescimento acumulado até o ano no retorno sob patrimônio; retorno esse que já se mostrava bastante atrativo quando comparado às empresas do setor no Brasil e no exterior.

No slide 17 nós mostramos o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia, que atingiu R\$218.5 milhões no encerramento do trimestre, equivalente ao múltiplo de 0.37x o EBITDA. Aqui, são R\$218.5 milhões. No mesmo período de 2010 esse valor estava em R\$212 milhões. Houve um pequeno acréscimo de R\$16.5 milhões. Continua, como tem sido praxe da Companhia, um alavancagem baixa, que se comparado aos nossos pares no mercado.

Já n que tange a mercado de capitais, podemos observar no slide 18 que a Companhia registrou um volume médio diário negócios de R\$8.9 milhões por dia contra R\$5.1 milhões no mesmo período de 2010. Houve uma expressiva evolução, então, no que tange a liquidez.

No comparativo entre o ano de 2010 e os 9M11, nossas ações preferenciais apresentaram uma redução de 17.6% no seu valor. Em 30 de setembro de 2011 as ações estavam cotadas a R\$10.7 por ação. No mesmo período, o índice Ibovespa caiu 24.5%. Portanto, mais de uma vez a Randon teve uma melhoria de liquidez bem acentuada e conseguiu ter uma performance melhor do que o Ibovespa.

Foram negociadas no período de 2011, 146.5 milhões de ações preferenciais e 262.680 negócios no mercado a vista da Bovespa.

No slide 19 apresentamos as últimas notícias de prêmios e destaques do grupo Randon. Também é importante ressaltar, em linha com a visão estratégica da Companhia, anunciamos a aquisição, na última semana, da empresa Folle Indústria Implementos Rodoviários Ltda pelo valor total de R\$23 milhões, sujeito a ajustes que possam advir decorrentes de passivos que não estão previstos e não foram identificados nas diligências. Podem ocorrer ou podem não ocorrer ajustes. Vai depender do futuro, e algum que não tenha sido identificado na diligência.

Continuamos focando nossos investimentos em segmentos específicos, em polos regionais, fortalecendo ainda mais a presença do Grupo no mercado, ampliando a nossa capacidade produtiva.

A Folle está localizada no município de Chapecó, Santa Catarina, e teve receita bruta de aproximadamente R\$20 milhões em 2010.

Temos alguns prêmios, também, de destaque no trimestre, que foram preferência de transporte e logística, mérito ambiental Henrique Luiz Roesler, troféu do Quarto Prêmio Top Engenharia, na categoria conjunto de serviços; já a Randon Implementos, Suspensys, Fras-le, Master, JOST constam no ranking das melhores empresas para trabalhar feito pela Revista Exame e Época.

Finalmente, além das informações de encerramento dos 9M11, no slide 20 compartilhamos com vocês algumas perspectivas para o futuro próximo da Randon.

Acompanhando a dinâmica do mercado, e considerando os indicadores divulgados, continuamos trabalhando em cima das perspectivas de crescimento da economia brasileira para o final do ano de 2011.

A economia brasileira, como todos sabem, segue em trajetória de expansão, embora mais lenta do que nos trimestres anteriores. O PIB do 2T foi 3.1%, maior que o registrado um ano antes, em ritmo pouco abaixo do crescimento interanual de 4.2%, verificado no 1T11.

O crescimento continua sendo liderado pela demanda interna. Eu pontuo aqui que o crescimento é liderado pela demanda interna, mas em USD nós tivemos mais exportações, como já foi demonstrado anteriormente. Por enquanto o mercado externo continua sendo importante para a Randon, e continua sendo forte, sem dúvida nenhuma.

Outra estimativa bastante promissora para os negócios da Randon é referente à safra agrícola nacional, que deve avançar a marca de 163 milhões de toneladas nesse ano, conforme a quinta estimativa apresentada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, o IBGE.

A previsão supera em 1.6% aquela feita em abril último, que era de 158.7 milhões de toneladas, e é 7.8% maior do que a safra de 2010, e 149.6 milhões de toneladas.

Um outro fator positivo para a Randon é interação diversificada dos negócios da Companhia em diferentes âmbitos econômicos, o que gera resultados consistentes e equilibrados e sustentáveis a longo prazo, garantindo segurança e boa perspectiva para os acionistas, colaboradores e comunidades de fornecedores.

Isso é importante fortalecer essas ideias de que a parte agrícola é relevante, mas nós estamos inseridos em todos os segmentos da economia, e isso nos dá uma sustentabilidade e uma previsibilidade muito grande.

Além disso, como já disse, desde o trimestre anterior, espera-se para o 2S um aumento no nível de pré-compra de caminhões, devido à implementação das normas Euro 5, a qual tem por finalidade estimular a produção de veículos cada vez menos poluentes, e menos prejudiciais ao meio ambiente.

Por fim, reiteramos que dentro das boas perspectivas, o crescimento continua e continuará presente nos negócios da Randon, o mercado está aquecido, refletindo uma produção acelerada, novas ordens de vagões ferroviários estão em curso, e o nosso mix de produtos está em excelente aceitação. Isso resultará em bons indicadores financeiros para o próximo ano de 2011, temos certeza.

Eu gostaria de encerrar a apresentação e agradecer a atenção dos senhores, e podemos abrir espaço para a sessão de perguntas e respostas, e coloco a mim e ao Emerson à disposição. Muito obrigado.

**Bruno Savaris, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Basicamente tenho duas perguntas. A primeira seria relacionada ao preço médio do reboque e semirreboque desse trimestre, aparentemente ele veio um pouco mais alto do que a média no ano. Queria saber qual foi o motivo disso.

E segundo, com relação à estratégia de crescimento de vocês, basicamente eu acredito que para manter esse nível de 15% a 17% de crescimento ano a ano, vocês estejam pensando já em alguma coisa em torno de aquisição no mercado secundário, em linha com o que vocês fizeram recentemente com a Ford.

Isso realmente é a estratégia para 2012, e basicamente essas aquisições seriam focadas basicamente no mercado brasileiro ou fora do Brasil? Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

OK. O Emerson responde a primeira pergunta, e vou tentar responder a segunda.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Bom dia a todos. Com relação ao preço médio de implementos, no caso agora do 3T, de fato o que houve foi uma redução mais expressiva das vendas de vagões ferroviários, que compõem o mesmo segmento, e portanto nós fomos um pouco mais intensos na produção no segmento de veículos rebocados, e não ocupamos parte da produção com vagões, que não tinham os mesmos volumes.

O mix está bastante variado, se você considera as linhas de construção civil, que têm um vínculo forte com basculante, e também aqueles ligados a transporte de cimento, comestíveis e plataformas para transporte de máquinas, realmente são produtos que têm um preço um pouco mais elevado quando você considera a média, e estiveram presentes no mix de produtos da Randon nesse trimestre.

Mas também muito ligado à área de construção, basculantes, nós temos tido um pouco mais de concorrentes e competição, portanto apertando um pouco as margens quanto tange a vendas no segmento.

E o segundo ponto, a venda também de rebocados para a área de grãos, granéis, que é o nosso tradicional negócio graneleiro, também teve um crescimento no trimestre, mas não foi tão representativa nos trimestres passados, e também contribuiu para que se tivesse uma elevação do preço médio, quando você divide, a receita da divisão pelo número de produtos vendidos.

#### **Geraldo Santa Catharina:**

A segunda pergunta, de fato nós temos como um desafio estratégico continuarmos crescendo ao nível de 17%, como aconteceu esse ano até os 9M. Estamos mantendo essa média anual, então é um desafio natural da Companhia, e não seria diferente, não deveria ser diferente que nós apresentássemos resultados pelo menos tão bons quanto nos últimos anos.

Mapeando o mercado interno, o mercado interno oferece muitas oportunidades de crescimento orgânico, que nós estamos gradativamente identificando e aproveitando. A primeira possibilidade evidentemente dá sequência ao crescimento que o Brasil apresenta em todas as suas áreas, não só a área agrícola como já foi comentado.

Mesmo que haja crescimento do Brasil de 3% como está adentrando a possibilidade, eu creio, 3,1%, 3,2%, ainda assim é um crescimento que possibilita a área de logística, de transporte, na qual a Randon está inserida, e o crescimento 2x, 3x mais do que isso.

Portanto, nós temos convicção que, em havendo uma continuada expansão do PIB brasileiro, a Randon tem reais condições de crescer organicamente 7%, 8%, 10% ao ano nos atuais negócios.

Nós chamamos de crescimento orgânico, e posso dizer que nós abrimos, sim, como uma possibilidade, não há nenhuma informação concreta, mas a possibilidade de abrir novas frentes no que tange o crescimento não orgânico.

Essa aquisição pequena, porém importante, que nós fizemos foi uma demonstração clara de que nós estamos procurando fortalecer nichos de mercado.

Foi o caso, em Santa Catarina, uma área onde temos concentração de produtos de linha branca, assim chamado, transporte, sobretudo de linha alimentícia. Então, é onde é a maior concentração de consumo e de produção desses bens. Então nada mais justo do que ganharmos eficiência, estamos localmente situados.

Agora, logicamente nós estamos interpretando essa aquisição muito mais ela orgânica do que como não orgânica, porque o que nós queremos é transformar aquela empresa em um outro pólo de produção, como já foi comentado em alguns releases para que



se amplie aquele faturamento. Nós não adquirimos a empresa somente pelo status atual dela, que é muito bom.

Outra frente já conhecida no mercado é a Randon Revende, que já é uma informação conhecida do mercado, onde nós passaremos a compor um trio de fornecedores juntamente com a fábrica da MAN, onde teremos uma planta. Portanto, estamos mais uma vez estrategicamente nos posicionando perto de um grande produtor, de um grande consumidor, que é a MAN, que vai distribuir seus produtos localmente.

Novas aventuras nessa área poderão sim acontecer, faz parte do dia-a-dia da Companhia, e posso dizer que com relação ao mercado interno ou mercado externo, nós queremos manter acesa e muito forte a nossa presença no mercado interno, que é assim que a Randon tem se posicionado na última década, eu posso dizer, e muitas oportunidades deverão surgir, como foi amplamente comentado ao longo de todo o ano nas nossas diversas reuniões.

Agora, não significa que nós vamos abandonar nossa missão; ao contrário, como citei no decorrer da apresentação, o mercado externo continua sendo importante para a Randon e nós vamos fortalecer as unidades que já temos no exterior, como na Argentina, como acontece no continente africano.

Embora não estão ligados a Randon, mas nós tentamos fortalecer nossa presença lá, nos Estados Unidos, com a presença da Fras-Le, e também na China. Eventualmente possa surgir algum outro negócio que nós não temos hoje nada concreto, mas é nessa linha que vamos seguir: majoritariamente orgânico, majoritariamente mercado interno, porém mercado externo continua relevante.

**Bruno Savaris:**

OK. E se eu pudesse só fazer uma pergunta com relação à parte de crescimento orgânico, basicamente vocês, enfim, nós já estamos chegando no final de 2011, queria saber se em conversas com seus principais clientes, se já tem alguma noção do que pode acontecer de fato com o mercado de veículos pesados no Brasil, no que tange a produção. Alguma visão de vocês com relação a isso?

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu vou deixar o Hemerson responder, até porque nós temos um consenso momentâneo sobre o assunto, OK?

**Hemerson Fernando de Souza:**

Bruno, nós temos falado bastante com a OIM do país, não existe assim uma única opinião sobre tendência de mercado para o próximo ano. Você tem, sim, uma estimativa de que o mercado possa estar sofrendo uma hesitação agora na economia, nós ressaltamos isso durante o nosso release. Então temos uma dimensão de que pode estar um pouco acelerado agora por conta de uma antecipação de compra ligada ao efeito do Euro 5.

Para o próximo ano, os números que temos percebido apontam uma acomodação de mercado principalmente no 1S, mais pontual inclusive ainda no 1T, onde vai estar concentrado férias coletivas de maior parte das montadoras.

Então, devemos ter um mês de janeiro relativamente mais baixo em volume na parte de autopeças, e nós temos percebido que deverá ser intenso na parte de rebocados. Mas ainda não tem um ponto chave ou uma opinião única sobre demanda de caminhões, e vamos começar no próximo ano sobre aqueles autos com motor.

Uma coisa que está sendo pleiteada pela indústria como um todo, a Anfavea, é a criação de um fundo de financiamento para poder financiar produtos que ocupem e utilizem a tecnologia do Euro 5; lá tem algum subsídio que poderia eventualmente neutralizar ou diminuir algum impacto maior.

Mas sendo bem específico, uma opinião bem otimista com relação ao ano que vem, é um crescimento muito melhorado, muito pequeno; uma opinião mais realista de um mercado flat, um pouco mais baixo. E aí aponto para o pessimismo, alguém aponta que pode ter uma queda de volumes ao redor de 10% a 15% quando se fala em produção.

Essas são as coisas que temos percebido até agora, mas, de fato, ninguém tem se posicionado mais agressivamente. O que nós vemos também são alguns números mais catastróficos, pessoas falando em números piores, mas também tem que ponderar um pouco, porque também se vê que a indústria está pleiteando condições favoráveis para o próximo ano.

**Bruno Savaris:**

OK, muito obrigado pela resposta.

**Nikolai Sebrell, Morgan Stanley:**

Bom dia. Quanto à margem no ano que vem, margem EBITDA, parece que provavelmente o custo de mão de obra vai subir 10% ou mais, e a taxa de câmbio está ainda forte, mais ou menos forte. Então, parece que o risco que a margem EBITDA vai ficar um pouco mais baixa em comparação com 2011; o que você acha? Essa é provavelmente a previsão ou você tem algumas mudanças na Companhia no lado de eficiência, outras coisas, que podem melhorar a margem?

**Geraldo Santa Catharina:**

Nikolai, vamos tomar por base, vamos ver a minha experiência de observação, do comportamento dos negócios da Randon durante muitos anos, os únicos períodos em que tivemos variações acentuadas nas margens, ou ocorreu porque nós tivemos um ingresso de um novo negócio, já faz muitos anos, foi a aquisição da Fras-Le, faz 15 anos.

Então foi um momento histórico onde ocorreu uma mudança pontual no mix de produção da Randon. Mas vamos assim, em um histórico recente, o mix de produto da Randon não tem mudado, então não há uma justificativa muito previsível para que haja uma acentuada variação, seja no EBITDA, seja na margem bruta ou até no lucro líquido.

A nossa Companhia está estruturada para a fase de negócios, está investindo, e nós não vamos fugir do foco atual. Então, levando em conta que nós não devemos mudar a forma de gerir o negócio e também não devemos mudar o foco dos negócios, o que faremos é tentar crescer de forma organizada em ambos os segmentos, seja no

semirreboque, no implemento de modo geral, ou nas autopeças, nós vamos tentar crescer de forma, como falei, organizada igual, na mesma velocidade. Tudo leva a crer que nós temos condições de manter o histórico de margem que viemos tendo nos últimos tempos.

Esse trimestre, devo dizer, que surpreendeu inclusive a nós aqui, mas realmente aconteceram alguns eventos nesse trimestre que poderá, quem sabe, ocorrer no último trimestre do ano também, que foi essa inesperada negociação sindical onde o aumento de salário ultrapassou os limites que imaginávamos, e onde também houve uma mudança de mix no período, onde a falta de fabricação de vagões foi importante, pois ela nos dá escala de produção e uniformidade.

Colocamos tudo isso em conjunto, eu diria assim, eu não esperaria como opinião, como perspectiva para a Companhia, que houvesse uma avaliação de margens nem para cima nem para baixo; dado que nós não estamos mudando o foco dos negócios, não é a forma de gerenciar os mesmos.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Só complementando um pouco o que o Geraldo já falou, o cenário de câmbio é um pouco mais favorável do que aconteceu no trimestre. Eu gosto de ponderar isso, porque se for avaliar o mês de julho, o mês de agosto, nós tivemos US\$75 milhões de exportação no trimestre. Mas nós operamos nesses dois meses com um USD avaliado abaixo de R\$1,60, e isso é representativo, isso realmente destrói as margens, sobretudo nas empresas que tem um vínculo mais forte com exportação.

E no nosso caso você pode incluir a Randon Implementos, e a Fras-Le. A Fras-Le reporta resultado separado, vocês podem também verificar o release dela, como o câmbio impactou o estado da empresa. A hora que consolida isso Fras-Le entra, obviamente, para o consolidado da Companhia e isso prejudicou um pouco.

Quanto à mão de obra, é óbvio que todos os investimentos que temos feito também convergem para que tenhamos ganhado de eficiência, ganho de produtividade. Sejam ferramentas mais modernas, sejam automatizações de linha, nós temos olhado isso muito de perto realmente, para que consigamos equalizar e dar o retorno de grande produtividade comparado aos aumentos que temos tido em mão de obra.

Nem sempre isso acontece no mesmo time, nós estamos trabalhando para fazer isso, existe também alguns reajustes de preços que devem ser negociados, não são grandes, mas que temos olhado para sentar com montadoras e com nossos clientes na área de implementos que podem sofrer o repasse dos aumentos de custos que tivemos.

Então, é uma perspectiva relativamente boa, nós temos percebido que há espaço para isso, e achamos que o mercado vai nos dar condições de poder responder, e, como o Geraldo falou, manter o padrão de margem que nós temos até agora.

**Nikolai Sebrell:**

Ótimo, muito obrigado.

**Caroline Dalago, Banco Safra:**

Bom dia a todos. Primeiro eu gostaria de entender como está o *backlog* hoje, e como está a entrada de pedidos, em vista já que o mercado está trabalhando com uma queda no início do ano que vem por conta de férias coletivas e estoques um pouco altos na rede.

E a outra é mais em relação à Folle, eu queria entender um pouco da estratégia da empresa, hoje como está a capacidade produtiva, a capacidade de utilização, margem EBITDA, principais clientes, se vocês pretendem manter a marca. Obrigada.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Eu vou responder a primeira parte, depois o Geraldo responde a segunda pergunta. Nosso *backlog*, vou fazer algumas colocações a respeito. Nós temos mantido ao longo dos últimos meses um *backlog* entre três meses e um pouco mais, isso tem se mantido.

Uma coisa nova e boa que aconteceu durante o mês de outubro, nós participamos da Fenatran, que é o salão nacional de transporte, foi em São Paulo, Anhembi. E durante a feira nós tivemos vendas relativamente expressivas de semirreboques, e isso vai começar a compor a carteira a partir de agora.

As vendas ainda não estão computadas nesse número que estou falando, de três meses, um pouco mais, porque nós precisamos levantar com os novos clientes, financiamento, enfim, tem toda a parte burocrática da venda em si que tem de ser realizada.

Mas nós saímos da feira realmente bastante otimistas com a demanda que deve acontecer no próximo ano na parte de veículos rebocados. Isso eu posso te garantir que, das últimas feiras que participamos, o nosso pessoal nunca esteve tão otimista e nunca fez uma avaliação tão positiva da participação conosco.

O segundo ponto, nós temos agora na nossa frota de Randon uma entrada adicional de vagões, nós vendemos 168 vagões em uma ordem que deve contemplar já a partir desse mês, do mês de outubro um pequeno percentual, mais ou menos em novembro, dezembro e janeiro bastante intensos. E nós temos algumas ordens de processo relativamente avançado de negociação que ainda devem surgir, devem ser públicas para serem divulgadas dentro do ano de 2011.

Isso nos dá uma tranquilidade de podemos iniciar o 1T principalmente na divisão de veículos e implementos relativamente com um bom volume de produção. Na parte de autopeças, já comentei antes, mas acho que vale ponderar, nós não temos *backlog*, e as férias coletivas como um todo, dos OIMs, devem se concentrar no mês de janeiro onde eles também vão virar as linhas de produção para produzir os produtos com o Euro 5.

Então isso vai, novamente, reduzir um pouco das vendas no 1S na parte da divisão de autopeças. Mas nós ainda temos de outras formas, temos a metade da produção que também compensa, ou podemos ser também um pouco mais agressivos para compensar eventualmente alguma queda mais acentuada em produção.

Nós também estamos preparando para o mês de janeiro empresas de faturamento alto, como o caso da Randon Implementos, da Master e da Suspensys, a virada do sistema; como eles sabem, nós estamos implementando um novo RP, nós optamos pelo SAP.

Já existem empresas do grupo que já estão operando, nós temos tido um sucesso relativamente bom na implantação do sistema nas empresas que já estão operando, e nós vamos concentrar alguma aplicação disso e status do sistema em janeiro, aproveitando também o momento em que as montadoras vão estar com um volume de produção menor.

**Caroline Dalago:**

Vocês vão dar férias coletivas também em janeiro?

**Hemerson Fernando de Souza:**

Não são férias coletivas, são chamadas de seletivas em algumas plantas sim, não são todas as linhas.

**Geraldo Santa Catharina:**

Bom, Caroline, sobre o aspecto da estratégia da aquisição da Folle, agora se chama Randon Brantec Implemento LTDA. Por que Brantec? É linha branca. A Folle representa um bom exemplo, a aquisição dessa empresa representa, como já comentei anteriormente, um bom exemplo da nossa estratégia, que é fortalecer segmentos onde ainda não temos uma atuação tão boa quanto achamos que o mercado oferece.

Então, para você ter uma ideia, mesmo que o mercado brasileiro de implementos não cresça, e que o setor de autopeças não cresça tanto quanto o esperado, a pergunta aqui seria, então como no ano novo podemos esperar crescer 10%, 15%? Exatamente com essas estratégias diferenciadas.

Então, para ter uma ideia, essa empresa é uma empresa nova, uma empresa jovem, deve ter quatro anos de existência, um parque fabril novo, ela tem 60 funcionários e um *market share* na área de frigoríficos de 7%, portanto estamos agregando 7% aos nossos 32%, aproximadamente.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Só ponderando, na área de frigoríficos nós temos 34%, 35%, mas não é no total, Caroline, é da área de frigoríficos.

**Geraldo Santa Catharina:**

Nós estamos implementando uma área específica de frigoríficos, mais 7%. Isto é a primeira parte da história. A segunda parte da história é que nós pagamos R\$23,257 milhões, mas está incluído nesse pagamento R\$7,400 milhões da compra do terreno.

Então essa compra do terreno deixa subentendido que nós pretendemos expandir aquilo que eu chamo de linha branca, que ela não se restringe a frigorífico.

Portanto, aqui reside uma das estratégias da Randon de criar novos pólos para aproveitar melhor segmentos onde não temos uma presença ainda tão acentuada como era o caso dos frigoríficos, a linha branca de modo geral, como é o caso do *after market*.

Na linha do *after market* nós temos muita coisa por fazer ainda, o mercado à disposição para melhorar muito a nossa performance na área de caminhões fora de estrada; nós temos uma oportunidade muito grande nos próximos períodos, e nós queremos capturar essas oportunidades. Então, a estratégia é essa mesmo.

Quanto à manutenção da marca eu não tenho uma informação precisa sobre isso. Tenho impressão que nós não devemos manter a marca, pelo menos no mercado, pode ser que se mantenha na prateleira, mas no mercado provavelmente será a marca Randon.

**Caroline Dalago:**

E ela estava operando com capacidade de utilização elevada?

**Geraldo Santa Catharina:**

Hoje eles produzem, como falei, *market share* nos frigoríficos de 7,5%, representa 30 unidades por mês de frigorífico, portanto, algo como 700 unidades por ano, 800 unidades por ano, algo por volta disso. E isso representa, eu não tenho aqui uma informação de quanto é da capacidade que tem lá. Eu sei quanto é a metragem quadrada ela tem, quantos funcionários ela tem, mas nós temos amplas condições de ampliá-la localmente.

Eu queria também fazer uma outra pontuação aqui daquilo que é permitido falar, para não também passar informações a mais do que podemos. É que nós produzimos em Caxias do Sul, e agora temos uma fábrica que produz lá. Evidentemente, nós pensamos em gradativamente transferir a produção de Caxias do Sul para lá para responder a uma outra questão que vinha sendo feita pelo mercado há tempo.

Nós vamos abrir espaço, nessa linha que está sendo produzida em Caxias do Sul e que será transferida para Santa Catarina, acredito que dará condição de outros produtos que não estavam sendo possíveis de serem reabsorvidos, dada a capacidade totalmente tomada. E esses funcionários, inclusive, já foram informados que serão amplamente treinados para as novas funções, uma vez que é uma mão de obra muito qualificada.

Então, estamos respondendo a várias questões com esse exemplo de aquisição que foi feito. Nos instalamos localmente aproveitando o nicho de mercado e criando capacidade em Caxias do Sul.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Só para efeito, o Geraldo falou 30 unidades mês, no ano passado eles operaram com uma capacidade relativamente boa. Esse ano eles têm uma aquisição um pouco menor, eles estão um pouco mais para as áreas ociosas, algo como 40% ocioso.

Porque o mercado frigorífico também não respondeu durante o ano, não avançou tanto quanto foi a demanda de 2010. Nós acreditamos que dá para colocar nossa

expertise, somar ao que eles faziam bem feito lá e voltar, inclusive, poder ampliar condições de mercado no segmento.

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu quero corrigir uma informação, eu fiz as contas de cabeça aqui, na verdade eu dei a informação errada. A produção deles é 30 por mês, algo por volta de 300 unidades hoje, respeitando essa utilização de capacidade que o Hemerson se referiu.

Mas, para finalizar, mais relevante que a empresa, que é uma empresa nova, com boas instalações, com uma boa mão de obra, bem localizada e que nós ficamos muito satisfeitos com a aquisição, é a possibilidade que ela está nos abrindo de criar espaço físico para a utilização de Caxias do Sul, que estava sendo necessário, havia um gargalamento aqui. E este mesmo exemplo serve para aquele caso que eu já citei a criação da unidade da Suspensys lá em Resende.

Também nesse caso haverá uma transferência de parte da produção daqui para o Rio de Janeiro, para ficar próximo, porém, abrindo espaço para a utilização Caxias do Sul que está se demonstrando necessário.

**Caroline Dalago:**

Está certo. Muito obrigada.

**Bruno Giardino, Santander:**

Olá, bom dia a todos. Duas perguntas. A primeira, você tem alguma visibilidade em relação à margem no 4T? Esses efeitos de despesa de vendas e valor de produção abaixo do nível ideal em vagões já acabaram no mês de outubro e vocês esperam que a margem melhor no 4T?

E a segunda pergunta é em relação ao ajuste de estoques, eu queria um pouco mais de detalhe no que está acontecendo. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Falar um pouco de margem, eu vou falar conceitualmente muito mais do que valor, porque não podemos falar sobre isso.

Não tem mudanças efetuadas no 4T se comparar com o 3T, mas estamos vindo em uma performance mensal mais ou menos equivalente no que tange faturamento, e esses casos que ocorreram no 3T não temos certeza se vão continuar no 4T ou não. É claro que, por exemplo, salários; salários aumentaram no 3T, no 4T eles estarão lá, então esse custo não temos como eliminar.

O que nós estamos com boas perspectivas é que, como o Hemerson já comentou, houve uma curva descendente na demanda, e agora uma curva ascendente novamente na área de implementos, e também um novo pedido de vagões que já está concretizado, e se nós conseguirmos já entregar os produtos em novembro e dezembro, eles certamente contribuirão de forma positiva.

Agora, quanto? Isso nós nem poderíamos falar, porque aí estaria infringindo informações que não podem ser antecipadas. Agora, com concepção, o que eu posso

te dizer é que alguns custos, como mão de obra, vão permanecer, o volume de pedidos teve uma curva ascendente novamente, e pedido de vagões. Pelo menos são as informações que eu posso aqui me referir. Talvez o Hemerson tenha alguma coisa para falar ainda.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Não, o mesmo que o Geraldo.

**Geraldo Santa Catharina:**

Nós destacamos o que falamos, nós estamos implantando o sistema ERP da SAP, e o estamos implantando já faz sete ou oito meses, devemos terminar o processo em março do ano próximo.

E estamos fazendo isso gradativamente empresa por empresa, no último final de semana implantamos na Fras-Le, e certamente uma implantação de uma envergadura, como é um sistema desses, que vai demandar mais de um ano de trabalho e praticamente R\$80 milhões empacados nesse percurso, tem momentos em que nós teremos alguma preparação de estoque estratégico para poder fazer a transmissão.

Então os avisos se referem mais a esse aspecto.

**Bruno Giardino:**

Você está aumentando o novo nível de estoques eventualmente acima do normal para poder-

**Geraldo Santa Catharina:**

Para se precaver.

**Bruno Giardino:**

Da transição sem perder nenhuma venda?

**Geraldo Santa Catharina:**

De qualquer forma, as alterações feitas até agora elas demonstraram, nós começamos pela menor e agora estamos gradativamente migrando para as empresas maiores, a Fras-Le é uma empresa complexa para esse caso, e foi feita a transição no final de semana.

No que tange a sistema, correu muitíssimo bem, nós estivemos num nível de acessibilidade próximo a 100%, e temos algumas dificuldades ainda que é natural no treinamento das pessoas.

Então, acaba sendo uma formação de estoque inicial com precaução, e depois no final algum estoque, porque o faturamento demora um pouco nos primeiros dias. Mas pelo exemplo que tivemos na Fras-Le, nós entendemos que as próximas, que serão a Randon Implementos, Suspensys e Master, deveremos ter uma transição já bem mais tranquila.



Então, os ajustes de estoque que ocorreram foram muito mais por conta disso.

**Bruno Giardino:**

Está certo. Obrigado.

**Operador:**

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

**Geraldo Santa Catharina:**

Antes de finalizarmos, eu gostaria de convidar a todos para a nossa, aos que podem, que estão na região, para a nossa reunião de APIMEC que ocorrerá hoje as 18h em Porto Alegre no Hotel Deville. Será um prazer recebê-los novamente e trocarmos mais informações.

Agradeço a participação de todos, e também gostaria de nos colocar a disposição para que caso haja dúvidas remanescentes e questionamentos posteriores, por favor, entre em contato diretamente com a nossa área de relações com investidores para os esclarecimentos devidos. Muito obrigado e até a próxima oportunidade.

**Operador:**

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 3T11 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.”