

**Operador:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T11. 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 está sendo gravado, e que durante a apresentação da Empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio e 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 a todos os senhores e senhoras. Para nós da Randon é uma satisfação estarmos aqui apresentando os resultados do 4T11 e também os resultados acumulados de todo o ano de 2011. Isso já é uma tradição, fazemos trimestralmente, e deveremos seguir a mesma metodologia de apresentação que temos feito nos últimos períodos.

Estamos presentes eu, responsável pela Diretoria Financeira da holding e das Empresas Randon, e também o Hemerson Fernando de Souza, que é o executivo de Relações com Investidores, que faz o primeiro contato com os investidores diariamente.

Gostaria de dizer que, como de costume, nós vamos apresentar alguns destaques do período, bem como uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros obtidos nesse 4T11 e no ano de 2011, algum comentário sobre o comportamento do mercado de capitais, e finalizaremos com as perspectivas da Companhia para o decorrer do ano.

Visando facilitar e simplificar o entendimento dos negócios da Randon, que evoluíram nos últimos anos, eu gostaria de ressaltar que há mais de um ano a Companhia reporta os resultados mais focados aos segmentos de atuação. Nós dividimos em

segmentos. Em função disso, houve mudança nas categorias de produtos e na contagem das unidades faturadas.

O histórico ajustado, para que se possam fazer as devidas comparações, pode ser acessado pelo site de RI da Randon, no endereço [www.randon.com.br/ri](http://www.randon.com.br/ri). Além disso, nos colocamos à disposição para as dúvidas e esclarecimentos que se fizerem necessários ao longo da apresentação.

Dando início, eu os convido a irem ao slide número quatro, onde podemos ver alguns números de destaque no período. A receita bruta acumulada do ano de 2011 somou R\$6,4 bilhões, um crescimento, portanto, de 14,1% frente ao ano de 2010.

A receita líquida consolidada totalizou R\$4,2 bilhões no exercício e representou um crescimento de 11,8% comparando ao ano de 2010, associado principalmente à manutenção dos níveis de atividade das empresas Randon. As exportações somaram R\$88,5 milhões no 4T11, representando um crescimento importante de 47,4% sobre o mesmo período de 2010. No consolidado de 2011, nós atingimos US\$294,4 milhões, portanto um desempenho bastante positivo das exportações.

Quanto à margem bruta e margem EBITDA alcançadas, chegamos ao final do ano de 2011 com 24,5% de margem bruta e 13,4% de margem EBITDA consolidada. Totalizamos um EBITDA de R\$556,7 milhões, um aumento de 2,8% no comparativo com 2010. O lucro líquido no ano totalizou R\$269,1 milhões, portanto 7,9% superior quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Para os investimentos, foram contabilizados R\$248,3 milhões em 2011, um crescimento de 33,4% se comparado ao ano de 2010, e assim mantendo aproximadamente os níveis alcançados em anos anteriores como média.

No que se refere a mercado de capitais, o volume médio diário negociado das ações preferenciais da Companhia chegou ao final do exercício com a marca de R\$8,6 milhões negociados, contra R\$6,8 milhões em 2010. Neste período, foram negociadas 194,4 milhões de ações preferenciais, em 367.324 negócios, uma ampliação da liquidez, que é um dos objetivos permanentes da Companhia. A seguir, vamos entrar em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo desta apresentação.

Passando para o slide cinco, vamos apresentar uma breve visão geral da Randon sobre o mercado. A economia brasileira em 2011 registrou um PIB próximo a 3%, e isso favoreceu, mesmo que de forma tímida, o mercado automotivo no Brasil. A produção de veículos automotores bateu um recorde em 2011, com 3.406.150 unidades produzidas. O número representa um crescimento de 0,7% sobre 2010, quando foram atingidas 3.381.728 unidades. Os dados são da Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores, a Anfavea.

As exportações obtiveram destaque nos resultados de 2011, com crescimento de 22,5% no comparativo com 2010, e as exportações representaram 11,9% da receita líquida consolidada no ano de 2011.

Como é de conhecimento do mercado, a produção de caminhões continua afetando nosso resultado de forma direta, via demanda em nossa divisão de autopeças. Cerca de 60% das nossas vendas nessa divisão é venda direta para montadoras de caminhões. A produção de caminhões, no acumulado do ano, totalizou 216.270 unidades, ou seja, 13,9% superior quando comparado com 2010. O ano de 2011 foi

positivamente afetado pelas licitações de compras geradas pela troca da motorização de caminhões.

Partindo agora para os resultados operacionais, no slide seis, apresentamos as vendas físicas divididas por segmento. O principal destaque em 2011 foi a venda em autopeças, sobremaneira na área de fundidos, com 16.524 unidades no ano de 2011 e 3.805 unidades no 4T, apresentando um aumento de 249% e 57,2%, respectivamente, quando comparados a esse mesmo período do ano anterior. Ou seja, houve crescimento na maioria dos segmentos.

Como também é de conhecimento, a Castertech, a nossa distribuição, está em fase de *ramp up*, e isso justifica esse incremento rápido de produção. A alta demanda por caminhões e ônibus continua impulsionando excelente nível de vendas no setor de autopeças, e no setor de veículos e implementos, destacamos o lançamento de produtos da linha R, que alavancou vendas ao longo do ano e promoveu substituição de todas as linhas de produtos rebocáveis da Companhia.

No slide sete, temos a distribuição das vendas por segmento básico de negócio, na qual podemos observar uma manutenção na participação de veículos e implementos no acumulado, mantendo índices semelhantes aos apresentados em 2010. Para o setor de autopeças, o volume de vendas também continua estável, em um bom nível de atividade.

Passando para o slide oito, mostramos o desempenho das exportações. No 4T11, as vendas consolidadas para o exterior apresentaram importante aumento de 47,4% em relação ao mesmo período de 2010, somando US\$88,5 milhões. No comparativo anual, as exportações totalizaram US\$294 milhões, 22,5% superior em relação ao período anterior.

As operações do Grupo no exterior mostram cada vez mais força, com destaque para as plantas da Argentina, no caso da Randon Implementos, e da Fras-le na China e Estados Unidos, além dos centros de distribuição da Fras-le na Europa. Somadas as receitas dessas operações, totalizamos o valor de US\$108,5 milhões de receitas oriundas de bases no exterior. Todas são importantes para a geração de pedidos.

No slide nove, apresentamos a vocês a receita bruta total, que atingiu US\$1,6 bilhão no 4T11, representando um crescimento de 6,3% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Eu lembro que consideramos aqui as vendas *intercompany* também nos impostos.

Já no comparativo entre 2010 e 2011, a receita bruta total atingiu US\$6,38 bilhões em 2011, um crescimento de 14,1% neste período, mantendo aproximadamente o desempenho dos últimos dez a 15 anos.

No slide dez comentamos sobre a receita líquida consolidada, que, para o trimestre em questão, somou US\$1,03 bilhão, um aumento de 0,1% frente ao 4T10. No comparativo anual, houve um crescimento de 11,8%, totalizando US\$4,15 bilhões no período.

Passando agora para o slide 11, nós mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e da margem bruta. O lucro bruto apresentou 6,6% de retração no 4T em relação ao 4T10, totalizando R\$228,9 milhões e 22,1% de margem bruta, contra 23,7% no 4T10.

Esse pequeno recuo na margem bruta, quando comparado ao trimestre anterior, deve-se a alguns fatores, dentre os quais destaco ajustes de algumas despesas por conta da implantação do novo sistema de gestão ERP, o SAP, que ao longo do trimestre gerou em torno de R\$12 milhões de ajustes em estoques, principalmente. Houve, também, o represamento de receitas devido a algumas dificuldades nos processos de financiamento em algumas linhas de produto, o que gerou um consequente represamento dos custos fixos, afetando desta forma o desempenho do trimestre. Ao longo das questões, deveremos ampliar um pouco mais essa informação.

Partindo para o comparativo anual, o lucro bruto totalizou R\$1,02 bilhão, 12,4% superior ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 24,5% contra 24,4% em 2010; portanto, uma margem bruta muito semelhante a 2010.

A esquerda do quadro número 11, nós apresentamos a evolução dos últimos cinco anos, onde o lucro bruto apresentou um crescimento ponderado anual crescente de 11%, encerrando a margem bruta em 2011 com 24,6%, portanto um comportamento estável de crescimento da margem bruta e nesses cinco anos. .

No slide 12, apresentamos o EBITDA e margem EBITDA obtidos do período. No 4T, o EBITDA apresentou uma redução de 23,8% em relação ao obtido no mesmo período de 2010, atingindo R\$104,9 milhões frente os R\$137,6 milhões obtidos no 4T10.

A margem EBITDA encerrou o 4T11 no patamar de 10,1%, contra a margem de 13,3% do 4T10. Pontualmente, nós temos um incremento de despesas comerciais, como resultado de pagamento não-recorrente de comissões, e também alguns aumentos retroativos na rubrica de frete. A queda da margem bruta, somada ao aumento das despesas operacionais, também afetou o resultado no período, resultado líquido.

O acumulado do ano teve 2,8% de crescimento do EBITDA, totalizando R\$556,7 milhões, com margem EBITDA, portanto, de 13,4%, contra 14,6% no comparativo entre os períodos. Como pode ser visto, o último trimestre foi responsável pelos eventos aqui já elencados, e outros que serão elencados durante as perguntas, e pela redução do nosso desempenho anual.

No slide 13, temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que no 4T11 atingiu R\$50,2 milhões, uma retração que de 37,3% frente ao mesmo período de 2010. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 4,9% nesse trimestre, contra 7,8% no mesmo trimestre de 2010.

No comparativo ano a ano, o lucro líquido totalizou R\$279,1 milhões, um crescimento, portanto, de 7,9%, representando uma margem líquida de 6,5%, contra 6,7% do ano de 2010.

No acumulado dos últimos cinco anos, o resultado líquido apresentou um crescimento médio ponderado de 11,62%, encerrando 2011 com uma margem líquida de 6,5%, como eu já mencionei.

No slide 14, apresentamos nosso demonstrativo de resultados de forma consolidada, compreendendo os princípios números discutidos até então, para a apreciação de todos os senhores.

De forma geral, como podem perceber, os segmentos de atuação da Empresa apresentam sustentação nos resultados com o decorrer do tempo, apesar de muitos componentes afetados no período. Há uma estabilidade bastante visível, e também certa manutenção de equilíbrio entre as diversas áreas de atuação da Companhia.

No slide número 15, falamos um pouco sobre a evolução e o crescimento dos investimentos das Empresas Randon como um todo. No comparativo trimestral, nós registramos um aumento de 26,7%. Já no acumulado do ano, foram contabilizados R\$248,3 milhões em investimentos consolidados, um crescimento de 33,4% no comparativo com o ano anterior, quando foram contabilizados R\$186,2 milhões. Damos uma ideia que, de 2007 a 2011, pudemos observar um crescimento médio de 6% nos níveis de investimentos.

No slide número, 16 mostramos a evolução do patrimônio líquido, que chegou ao final de 2011 em R\$1,35 bilhão. Nos últimos cinco anos, a evolução do patrimônio líquido apresentou uma taxa média de crescimento de 21,4%. É claro que aqui estão incluídos alguns ajustes por força legal que foram feitos ao longo de 2010 e 2011, como ajustes a valor presente, com valor de patrimônio ajustado, conforme manda a legislação em vigor. E também, é claro, pela inclusão do lucro do período nos exercícios. Com isso, tivemos um retorno sobre o patrimônio líquido em 2011 de 23%, contra 25% do ano de 2010, uma ligeira redução de 2 p.p.

No slide 17, mostramos o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia, que atingiu R\$383,5 milhões no encerramento do ano, o equivalente ao múltiplo de 0,69x o EBITDA. No mesmo período de 2010 esse valor estava em R\$70 milhões, portanto 0,13x o EBITDA, um pouco mais do que dois meses.

O aumento do endividamento tem relação direta a com o aumento de capital de giro que nós necessitamos para reforçar os procedimentos, tendo em vista o *go live* do novo ERP; algumas medidas de contenção, como o reforço de estoques reguladores de produtos prontos e de matérias-primas, que foram intensificados no período.

Eu cito aqui também, já vou antecipar, que o aumento de capital de giro também teve alguma relação com a própria implantação de ERP, que por si só demanda uma acomodação em todos os sistemas de gestão; portanto, a eficiência, em algum momento enquanto há a implantação, sofre alguma redução, algo que já está sendo resolvido e voltando à normalidade.

No que tange a mercado de capitais, estamos mostrando no slide 18 que no 4T11 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$11,6 milhões contra R\$6,8 milhões no mesmo período de 2010. No período de janeiro a dezembro de 2011 foram negociados R\$194,4 milhões de ações preferenciais, em 367.324 negócios na BM&FBOVESPA. O valor das ações ao final de 2011 estava cotado em R\$8,52 por ação, contra R\$12,29 ao final de 2010, seguindo mais de perto o índice do Ibovespa.

A Companhia também recebeu algumas boas informações com relação a novos pedidos de vagões, e nós mostramos isso no slide 19. Vale destacar essa notícia, que é recente, que vamos fabricar 540 vagões do tipo Hopper e plataforma, que serão destinados à Vale S.A. A primeira metade dessa demanda será entregue já no 1S12, e o restante está sendo providenciado para que até o final do exercício nós façamos a entrega.

No slide 20, apresentamos alguns indicadores para a composição dos números do 1S12 da Randon. A receita líquida consolidada do mês de janeiro totalizou R\$146,2 milhões, e isso representa, portanto, um recuo de 43,9% quando comparado a janeiro de 2011.

A queda registrada nesse início de ano é explicada pelos seguintes motivos: a simplicidade da demanda, que normalmente nos dois primeiros meses do ano é baixa, o que não ocorreu nos últimos dois anos, quando ela foi, por força de mercado, muito forte. Portanto, temos como exemplo extraordinário os últimos dois anos, quando tivemos uma superprodução para recuperar o desempenho de antes, pós-crise, vamos dizer.

A baixa produção de caminhões e ônibus também explica, porque dadas as mudanças das normas de emissão de motores, que promoveram pré-produção nos últimos meses de 2011, a produção de caminhões sofreu uma retração de mais de 75% em janeiro, com produção de 3.438 unidades, afetando diretamente a nossa produção de componentes.

O período de férias coletivas concentrado no mês de janeiro; historicamente dividimos o período de férias nos meses de dezembro e janeiro, e este ano especificamente concentramos no primeiro mês do ano, o que foi positivo, porque nos permitiu a implantação do *go live* do SAP e do ERP em um período de baixa produção.

A implantação do novo sistema ERP em todas as Empresas Randon foi realizada com sucesso, e estão todas as empresas do Grupo Randon operando o novo sistema com normalidade.

A integração e padronização dos processos de negócios promovida pelo novo sistema são fundamentais para promoção dos ganhos de sinergia entre as empresas do Grupo, além de gerar atividade na estratégia de crescimento. Esses fatores reforçam o compromisso com o crescimento, performance, gestão e estratégia das operações da Randon. Estamos logicamente atentos a custos, com um progressivo ganho de eficiência e velocidade por parte de todos os usuários.

No slide 21, apresentamos nossas expectativas para o ano de 2012. Acredito que já e de conhecimento do mercado, mas vou reforçar. Temos aqui os nossos *guidances*. Uma receita bruta total de R\$6,1 bilhões esperada para o ano, uma receita líquida consolidada de R\$4,2 bilhões, exportações de US\$330 milhões, importações de US\$150 milhões, e investimentos a serem contabilizados de R\$400 milhões.

Embora nós tenhamos aquele que seria o trimestre mais difícil, como temos tido sinais claros, nós reiteramos nossa confiança na retomada do negócios nos próximos meses do ano, e ratificamos que nossas perspectivas de performance informadas ainda no mês de janeiro são válidas.

Finalmente, chegando ao slide 22, compartilhamos com vocês nossas perspectivas para o futuro da Randon, futuro de curto e médio prazo. Acompanhando a dinâmica do mercado e considerando os indicadores divulgados, continuamos trabalhando em cima das perspectivas de moderado crescimento da economia brasileira para o ano de 2012. Embora lenta, a economia segue em forte expansão conforme os anos de 2010 e 2011 mostraram, sobretudo 2011; 2010 foi fora da curva, o percentual obtido no crescimento da economia.

Estima-se que o PIB cresça 3,6% no ano segundo algumas fontes, e isso deverá impulsionar os negócios da Companhia.

Seguindo o bom desempenho do ano de 2011, temos estimativas bastante promissoras para os negócios da Randon frente a safra agrícola também, que deve alcançar 157 milhões de toneladas em 2012, conforme a quinta estimativa editada pela Conab no mês de fevereiro de 2012.

É um fator positivo para a Randon, a interação diversificada dos negócios em que a Companhia atua e diferentes ramos econômicos, o que gera resultados consistentes, equilibrados e sustentáveis a longo prazo, garantindo segurança e boas perspectivas para seus acionistas, colaboradores e fornecedores.

Conforme mencionado no slide 19, temos demanda para 540 vagões já no ano de 2012, sendo que a primeira tranche será entregue na primeira metade desse exercício, e o restante até o final de 2012.

Destacamos também a implementação do ERP nesse último trimestre de 2011, que, como já foi falado, afetou pontualmente os resultados do período, sobretudo no que tange a capital de giro e eficiência. Apesar disso, o ganho que a Randon desfrutará em termos de eficiência de processos e integração de controladas deverá gerar ótimas sinergias, proporcionará ganhos consideráveis, tanto operacionais quanto em agilidade nas estratégias para tomarmos decisões, e o nosso planejamento em investimento para os próximos anos.

Outro ponto importante é relacionado ao desempenho da Companhia e suas controladas no mercado externo. O nível de vendas em 2011 foi positivo, e o cenário econômico favorecerá exportações também em 2012.

Por fim, reiteramos que, diante das boas perspectivas, o crescimento continua e continuará presente nos negócios da Randon, com bons níveis de atividade respectiva, na manutenção da produção de vagões ferroviários, que estão em produção, e nosso *mix* de produtos está com excelente implantação, com destaque para a nova Linha R. Isso resultará em bons indicadores financeiros para o ano de 2012.

Gostaria agora de encerrar esta apresentação e agradecer a atenção dos senhores. Podemos partir para as perguntas e respostas, onde eu acho que poderemos ser mais elucidativos e ajudá-los a compreender melhor o que está ocorrendo com a Companhia. Coloco a mim e ao Hemerson à disposição. Muito obrigado pela atenção.

**Bruno Savaris, Credit Suisse:**

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Basicamente, tenho duas perguntas. A primeira seria relacionada ao ambiente competitivo na parte de reboques. Aparentemente, vimos um *player* com uma política bastante agressiva na segunda metade de 2011. Eu queria saber se isso se repete ainda em 2012, ou se já acabou. Essa é a primeira pergunta.

A segunda seria basicamente relacionada à demanda na parte de reboques para 2012, o que vocês estão olhando para 2012, se tem espaço para ganhar mercado. Basicamente isso. Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Bom dia, Bruno. Vou responder a primeira pergunta, do ambiente competitivo, e o Geraldo e eu nos dividiremos quanto à segunda pergunta, relacionada à demanda de semirreboques para o ano.

De fato, o ambiente de competição está normalizado. Eventualmente, em algum lote mais expressivo ou outro, temos um pouco mais de dificuldade para manter os preços, mas temos percebido um mercado relativamente regularizado, e os problemas de uma pressão mais acentuada com relação ao ambiente competitivo ficaram na metade do ano de 2011, a partir do 4T, um pouco mais normalizados.

Quanto ao mercado de semirreboques, vou deixar para o Geraldo responder, e eventualmente nós complementamos.

**Geraldo Santa Catharina:**

Bom dia, Bruno. Nós não mudamos nossa expectativa que foi formulada nos meses de outubro e novembro, até porque estamos percebendo que está existindo vendo. Isso é importante.

A produção de caminhões, produção de componentes, a implantação de ERP, estas coisas, a acomodação da questão do Euro 5, são questões pontuais, que serão resolvidas, mas percebemos que está existindo vendo de semirreboques dentro da expectativa esperada para o ano.

O ano passado foi realmente acima de qualquer expectativa, foram quase 65.000 unidades no mercado brasileiro, e este ano talvez possa ter uma acomodação em um nível um pouco inferior, mas nós deveremos ter uma compensação no *mix* de produtos, e também uma compensação com as outras áreas que fazem parte do que chamamos de áreas de implementos e veículos, que são as retroescavadeiras, os vagões, os veículos fora de estrada, onde as oportunidades são muito grandes.

Então, estamos bastante otimistas com relação a essa área, que representa 50% dos negócios da Companhia e que deverá compensar certamente em seu desempenho alguma possível redução já esperada na produção de autopeças.

**Bruno Savaris:**

OK. E se me permitem um *follow-up* nessa pergunta, vocês divulgaram ontem a receita de janeiro de 2012, e eu queria saber se vocês poderiam passar como está sendo fevereiro, se vocês têm como comentar sobre isso, e quebrar também entre autopeças e reboques, essa queda de mais ou menos 44% de receita em janeiro. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu farei um comentário sobre isso, uma vez que não faz parte do *call*. Mas uma vez que está sendo feito de forma pública, o comentário que eu tenho a fazer é que as atividades estão seguindo na velocidade esperada em um período de implantação de um novo sistema. O sistema está rodando, e aquele faturamento do mês de janeiro



representou 15 dias de faturamento, 15 dias de produção também, e tudo aquilo que já comentamos.

O mês de fevereiro certamente está melhor que o mês de janeiro, e como nós já declinamos ao longo da apresentação, a expectativa é de volta à normalidade por volta do mês de março ou abril. Quem vai comandar o espetáculo é o mercado, mas o desempenho está melhor diariamente, falando no que se refere ao sistema que implementamos.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Bruno, só complementando, nós temos como prática reportar mensalmente a receita. Claro, a cada trimestre fazemos o reporte normal, com todas as linhas. O mercado spot faz com que abramos mais, mas nós já fazemos um extra informando a receita mensal. Quando colocamos que ela teve esse decréscimo, que ela é pontual, a questão é colocar um pouco do que está acontecendo.

É óbvio que uma redução na produção de caminhões, como é de conhecimento de todo o mercado, que reduziu mais de 70% no mês de janeiro, impacta diretamente as nossas operações de autopeças, e isso fica explícito quando se olha a receita por companhia.

Mas é o máximo que podemos falar, porque um mês isolado não reflete o comportamento dos nossos negócios. Ele tem que ser visto em um prazo um pouco maior. O trimestre por si só já é uma métrica muito curta, e nós acreditamos que deve haver uma regularização disso, como o Geraldo falou, a partir do fechamento do trimestre e ao longo do 2T.

**Bruno Savaris:**

OK. Obrigado.

**Ricardo Alves, Morgan Stanley:**

Boa tarde. Obrigado pela pergunta. Eu tenho duas, a primeira é bem rápida. Quando vocês falaram dos motivos pelos quais o custo foi aumentado nesse trimestre, vocês mencionaram represamento de receitas por conta de financiamento, o que acabou impactando os custos fixos. Eu não sei se ficou muito claro isso. Se vocês puderem dar um pouco mais detalhes, explicar um pouco mais. Essa é a primeira pergunta.

A segunda, acho que ficou claro que é um início de ano relativamente lento por conta das férias, do Euro 5 etc., mas, como vocês acabaram de falar, uma recuperação já é em março, abril, talvez. De onde vocês acham que essa recuperação deverá vir mais forte? Se é do lado de *railcars*, ou mesmo, acho que vocês já vinham falando um pouco que exportação está mais forte. Se vocês puderem dar algum destaque, por favor. Muito obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Vamos dividir a resposta novamente. Os custos fixos realmente foram afetados durante o trimestre, e sobremaneira no mês de dezembro, porque houve um represamento de faturamento de algumas linhas de produtos, onde se destacou um lote de vagões ferroviários que, por força da forma com que são fabricados, nós

tivemos de preparar pessoas, os materiais, matérias-primas básicas e os meios de produção com a devida antecedência para poder cumprir o contrato.

Não são fáceis esses contratos, porque são operações de grande valor, então nós não podemos esperar que o financiamento esteja 100% concretizado para começar a comprar matéria-prima. O mercado não funciona dessa forma.

Então, no último trimestre, nós tivemos um acréscimo de estrutura, de custos fixos, de capital de giro, por conta de lotes expressivos de vagões, que agora já estão sendo entregues, e também de algumas linhas de produtos que tiveram uma forte demanda no último trimestre do ano e que também exigiram uma concentração de esforços da mesma natureza.

Não foi nenhum problema ligado a restrições, sejam elas do BNDES, sejam elas dos agentes bancários. Elas foram muito mais de ordem prática e documental, Normalmente, o financiamento, quando ele é simples, vai de forma rápida, na forma dos agentes ou de forma direta. E quando ele é de maior valor, ele normalmente tem uma maior complexidade e toma tempo.

Para o nosso tipo de atividade, o comparativo de um mês, dois meses, é muito curto. Foi isso que aconteceu.

Quanto à recuperação, eu vou pedir para o Hemerson fazer alguns comentários e depois eu complemento, se for o caso.

#### **Hemerson Fernando de Souza:**

Bom dia. Nós percebemos para o ano de 2012 alguns setores um pouco melhores em performance comparados a outros. Nós temos uma flexibilidade de que a área de vagões deve performar nos mesmos níveis, com uma perspectiva boa de performance, superior ao que nós fizemos em 2011, com ganhos de volume. Essa ordem que anunciamos já reforçar isso, e nós temos outras coisas também, outras cotações em andamento, e temos uma expectativa relativamente boa, embora esse segmento seja próximo a 5%, 6% da receita consolidada. Não é o maior montante de negócios.

Também na linha de máquinas e equipamentos, sobre tudo retroescavadeiras e caminhões fora de estrada, nós temos um ótimo cenário vigente, muito ligado às obras de infraestrutura do País, eventos esportivos, parte 2 do Minha Casa, Minha Vida. Isso tem trazido uma série de benefícios e vendas, cotações principalmente, para o setor, e em breve nós estaremos reportando para o mercado como essas cotações se comportarão. Esses são dois setores na parte de veículos e implementos que vão performar bem.

Em contrapartida, nós temos uma estimativa de que autopeças deva ter uma performance um pouco melhor, muito ligada à produção de caminhões, ônibus e rebocáveis, e também apostamos, obviamente, com mais capacidade, que possamos fazer um ano equiparado ou melhor também na parte de rebocáveis, reforçando o Geraldo já comentou. Mesmo em um mercado um pouco mais duro, ou um pouco mais difícil, nós compramos no ano passado uma operação em Santa Catarina, a Randon Brantech, e óbvio, nós estaremos com capacidade um pouco acima do que nós operamos em 2011 e tentaremos utilizá-la da melhor forma.

**Ricardo Alves:**

OK, obrigado.

**Cássio Lucin, J. Safra:**

Obrigado. Bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação ao trimestre. Eu queria entender um pouco mais o desempenho da Jost. Vocês vinham apresentando um resultado operacional, uma margem EBITDA entre 18%, 17%, e nesse último trimestre veio na casa dos 15,4%, 15,5%. Dado que vocês têm uma operação, um mercado de *trucks* bem ativo, eu queria entender o que aconteceu nessa linha de negócios.

E a minha segunda pergunta é mais uma dúvida: o que é o *replacement rate* de produto de vocês? Qual é a média que vocês revitalizam os produtos em relação à concorrência? Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Cássio, vou pedir uma gentileza, se você pode repetir um pouco a primeira pergunta. A ligação ficou um pouco abafada aqui. É relativa à Jost, não é?

**Cássio Lucin:**

Isso, em relação à Jost, eu queria entender o que aconteceu nesse último trimestre em relação a nível operacional, porque vocês vinham apresentando uma margem EBITDA aproximada a 18%, 17% nesses últimos três trimestres, e nesse último trimestre veio 15,4%. Queria entender o que aconteceu especificamente em relação a esse *business*. A outra pergunta você pegou?

**Hemerson Fernando de Souza:**

Não, se você puder repetir.

**Cássio Lucin:**

A outra pergunta é com relação ao índice médio de reposição de seus produtos em relação à concorrência. Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Cássio, eu vou tentar responder sobre a Jost. Eu tenho alguns números sobre por que aconteceu isso, por que baixaram um pouco as margens nas autopeças; não só a Jost, em geral as autopeças como um todo tiveram um pequeno recuo de margem.

Nós, durante o ano de 2011, fizemos uma série de negociações ligadas à parte de despesas comerciais, frete, fretes expressos etc., e acabamos pagando alguns reajustes de frete que impactaram o trimestre, e alguns deles ainda com comportamento retroativo, portanto não-recorrentes, mas que impactaram a despesa comercial nas autopeças em geral. Isso você pode ver não só na Jost, mas na própria Suspensys e na Master também, com maior intensidade. Então, isso explica um pouco disso.

Outro fator é realmente a mudança de *mix*. Em dezembro principalmente, nós já produzimos um nível um pouco menor do que vínhamos produzindo para as montadoras, em virtude da virada da produção do Euro 3 para o Euro 5, e isso também afetou um pouco o *mix* da Jost. Isso explica, em termos gerais, o porquê de a performance ter sido um pouco menor.

Com relação a...

**Cássio Lucin:**

Hemerson, deixe-me corrigir aqui, desculpe lhe cortar, eu falei besteira: foi uma margem bem inferior da Jost, foi na casa de uns 8%, 9% o 4T.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Desculpe, Cássio, não estamos com os números mais consolidados aqui, mas eu tenho o entendimento de por que houve acréscimo das despesas. Eu posso verificar se houve algum erro, porque nós temos um número fechado da Jost próximo a 16% de EBITDA.

**Geraldo Santa Catharina:**

Cássio, vou até fazer um comentário: a margem operacional anual da Jost era em 2008 16,6%, ela foi 14,5% em 2009, ela foi 18,7% em 2010 e foi 15,8% no ano 2011. Então, em termos anualizados, nenhuma surpresa, ela seguiu a tendência das autopeças. Talvez a surpresa seja exatamente por ela ser a empresa com melhor margem. Nós temos que lembrar também que, por outro lado é a empresa talvez com maior desafio, uma vez que ela tem algumas linhas de produto em mais de 90% e ela precisa desenvolver alternativas para (...) falar sobre crescimento .

Então, a margem operacional reduziu, sim, de 18,7% para 15,8%, mas há de se lembrar que o ano de 2010 foi quase uma exceção, foi uma recuperação de uma base fraca de 2009.

Mas se nós olharmos, 2006 foi 14,4%, 2007 foi 17,8%, depois 2008 foi 16,6%, 2009 foi 14,5%, e ano passado foi 18%. Há um intervalo entre 14% e 17%, 18%, mas ela realmente tem um desafio pela frente, que é trazer o desenvolvimento de novas linhas de produto, para poder crescer mais, uma vez que ela já é líder do mercado e já atinge uma fatia de mercado muito elevada em algumas linhas.

**Cássio Lucin:**

Mas nada de competição com produto importado, descontos, negociações com montadoras com relação a preço?

**Geraldo Santa Catharina:**

Não, não tem a ver com isso. É plenamente interna a questão do desempenho.

E a outra pergunta, era referente a quê?

**Cássio Lucin:**

Ao *replacement rate* de produtos de vocês.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Você quer mais centrada na parte de reboque?

**Cássio Lucin:**

Isso.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Nós temos uma ideia que, não só do nosso produto, nós tentamos mensurar o nosso relativo à concorrência porque os dados que nós temos de frota são todos consolidados, não são por marca. É óbvio que temos estudos internos que mais ou menos mensuram aquilo que poderia ser o nosso produto relativo à média geral.

Nós estamos com uma idade média de frota hoje ao redor de 11 anos na parte de rebocados. Ela despencou no começo dos anos 2000, 2001, de 16, 17 anos para 11, em virtude de novas legislações, combinações etc., combinações rodoviárias, com o advento do próprio bitrem, que promoveu uma renovação mais intensa, porque trouxe competitividade aos operadores, e ela deve se manter estável nesses 11 anos.

Nós temos uma frota de 440.000 a 450.000 semirreboques em circulação no País. Então, nós fazemos uma conta muito simples: para manter essa idade média de 11 anos, nós precisaríamos ao redor de 45.000, 48.000 unidades por ano de vendas, só para fazer a venda, a manutenção da idade média. Se considerarmos os números que temos feitos de venda, próximos a 70.000, dá para dizer que mais ou menos 2/3, um pouco mais, do que se vende no País é para manutenção da idade média, reposição, e mais ou menos 1/3 para ampliação da frota.

E no caso específico de Randon, nós achamos que esses números são relativamente equiparados. Não tem grandes mudanças pelas nossas estimativas aqui.

É uma história bacana de conversar, levaria mais tempo até para poder responder, mas essa é a percepção geral que nós temos aqui enquanto Empresa.

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu peço permissão, Cássio, só para complementar. Me vem à mente agora que a Jost teve a implantação do novo ERP, se eu estou equivocado, no mês de outubro ou novembro. O Hemerson está me apontando aqui que foi no mês de junho; ou seja, nós utilizamos algumas empresas, nós fomos da menor para a maior, então a primeira foi a Castertech, depois fomos para a Jost. Então, logicamente que as primeiras tiveram um pouco mais de dificuldade e vão servir de aprendizado para as outras.

Ali, certamente, ela foi uma das empresas que teve que fazer mais estoque antecipado, que teve um período de eficiência reduzida, um período de produção que se chama 'período de apagão', que até não foi longo, foi muito curto, acho que não deu uma semana. Mas ela foi uma das primeiras, e isso também contribui para isso.

Mas reforço aquilo que eu já falei, e antes eu falei em margem operacional, falando em margem bruta, eu estou olhando os números a Jost se manteve com praticamente 21,9% de margem bruta, e o ano passado foi 23,2%, um ano espetacular. O ano de 2008, que foi espetacular, foi de 21%. Portanto, há uma manutenção das margens brutas. Não há mudança, e até me causou um pouco de surpresa a sua permuta, porque ela tem fundamento nos números. Evidentemente, podemos investigar um pouco melhor.

**Cássio Lucin:**

OK. Obrigado. Desculpe, mais uma pergunta que eu acabei esquecendo. Com relação à linha de novos produtos das montadoras, existe algum tipo de produto que vocês estejam desenvolvendo junto a uma Scania, uma Volvo, até uma própria DAF Paccar, que está entrando no mercado, que possa agregar algum EBITDA para vocês ao longo de 2012? Seria essa a pergunta que eu acabei esquecendo. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Cássio, com toda franqueza, o número é grande, mas nós temos orgulho de falar dele, nós temos sempre no pipeline ao redor de 70, 80 novos desenvolvimentos relacionados à mudança de produto, melhoria de produto, adequações necessárias para poder criar um relacionamento.

É óbvio que quando estamos em um projeto novo sempre procura fazer os acertos de projeto e produto para que possamos ter rentabilidade pelo menos equiparada ao que nós temos, ou ainda dando *savings* para montadoras e ganhando um pouco mais de rentabilidade.

No momento, não tem nenhum projeto que possa alterar o custo das margens que nós temos hoje vigentes nas autopeças em geral. Mas eu posso dizer que nós temos trabalhado muito próximos, de maneira que consideramos de engenharia simultânea, em conjunto com as montadoras, para fornecer novas famílias de produtos ou melhoria de produtos que já estão em andamento.

Com relação à Paccar e outras montadoras que estão vindo para o Brasil, nós temos um contato muito próximo e já temos alguma coisa em desenvolvimento, embora ainda seja muito prematuro para falar, porque também não existem estimativas de produção, ou em que momento se dará a produção e se realmente nós teremos ou não o fornecedor. Mas como sendo um dos grandes *players* dessa área no Brasil, obviamente estamos participando e conversando com esse pessoal, também.

**Cássio Lucin:**

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:**

Primeiramente, eu gostaria de agradecer a paciência de todos e o interesse pela palestra, pela nossa apresentação de hoje, e dizer que nós estamos confiantes com o exercício de 2012.

Todas essas questões que aparecem como negativas a partir de novembro, dezembro, ou afetando de forma negativa os negócios, estão muito mais atreladas a coisas que o mercado já conhecia, principalmente a questão do Euro 5. E quando nós formulamos o nosso planejamento estratégico, formulamos o nosso *guidance*, ele já computou todas essas questões.

Nós não temos nenhuma razão interna agora para mudar o nosso humor, ou ficarmos pessimistas, porque acreditamos realmente que haverá uma acomodação, não se sabe exatamente em que mês ou trimestre, mas certamente logo ali na frente uma acomodação, porque tudo está alicerçado no crescimento que o Brasil deverá ter. Um crescimento de 3%, 3,5% para o Brasil movimenta muita carga, e portanto, deverá demandar produtos para isso das mais diversas modalidades.

Então, não existe nenhum clima, pelo menos internamente da Randon, e estamos tentando externalizar isso para todos os acionistas nos diversos fóruns que nós temos, que o nosso clima não é de otimismo exagerado, mas é um clima de realismo. E certamente, durante o decorrer do ano nós devemos saber o que vai acontecer com mais precisão.

Mais uma vez, agradeço a participação de todos. Nos colocamos à disposição para caso haja mais dúvidas e questionamentos. Por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de RI, tanto comigo, quanto com o Hemerson, quanto com o Astor Schmitt, que não está presente nesse momento por força de outro compromisso. Estamos todos à disposição para maiores esclarecimentos. Muito obrigado, e até a próxima oportunidade.

**Operador:**

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 4T11 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora 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.”