

O SETOR NA VISÃO DOS EMPRESÁRIOS

Executivos contam como os fabricantes de implementos rodoviários conviveram com a crise econômica em 2009

THE SECTOR IN THE VIEW OF ENTREPRENEURS

Executives tell how roadway equipment manufacturers coped with 2009's economic crisis

Gráficos, tabelas e percentuais estatísticos são instrumentos seguros que a ciência econômica disponibiliza àqueles que se debruçam sobre o desempenho dos setores produtivos. É correto afirmar que os números traduzem com segurança os resultados de um segmento e sua importância na cadeia produtiva. Mas nada ilustra tão bem a performance das empresas quanto o relato de seus dirigentes que vivem o dia a dia da empresa, de seus colaboradores e clientes.

A Librelato Implementos Agrícolas e Rodoviários é um bom exemplo de que é possível conviver com um período adverso e ainda assim investir no capital humano. Para o diretor-presidente José Carlos Librelato, 2009 foi, antes de tudo, um ano promissor, já que a empresa integrou, pelo segundo ano consecutivo, o ranking das empresas que mais cresceram no país, de acordo com a Revista Exame. “Tivemos um expressivo aumento, da

Graphs, tables and statistical percentages are safe tools made available by the science of economics to those who devote attention to the performance of production sectors. One can say that numbers faithfully translate the results of a segment and its importance in the production chain. But nothing reveals the performance of a company better than the words of those who are part of the company's everyday: managers, associates and clients.

Librelato Implementos Agrícolas e Rodoviários is a good example of how possible it is to go through difficult times and yet invest in human capital. For chief executive officer José Carlos Librelato, 2009 was, first of all, a promising year. The company was among the fastest growing companies of the country, for the second year in a row, according to a ranking published by Brazilian magazine Exame. “We had

ordem de 50%, na contratação de mão de obra especializada para atender a demanda de crescimento da produção” – explicou o executivo.

Para controlar os efeitos da crise e obter esses resultados foi necessário, de acordo com o diretor presidente da Librelato, fazer alguns ajustes. Como os bancos não concediam mais empréstimos e os juros aumentaram, a empresa intensificou a venda programada, por meio do Consórcio Nacional Librelato/Gaplan. O cliente, assim, passou a ter mais controle sobre o negócio, diversas opções como forma de pagamento e data para receber seu implemento. “Além disso, a Librelato ofereceu financiamentos diretos de fábrica e planos de venda dos antigos equipamentos” – disse José Carlos Librelato.

Empregos preservados

Outro paradigma quebrado pela empresa foi o de que toda retração econômica necessariamente implica em redução do quadro de colaboradores. Ainda no início de 2008, quando a crise financeira se desenhava no horizonte, férias coletivas foram antecipadas e os funcionários com o benefício vencido também o desfrutaram para evitar demissões no futuro. De acordo com Librelato, o processo produtivo foi reprogramado e assim os postos de trabalho foram preservados. “Acreditamos que o emprego é primordial para o crescimento de um país e que nossos colaboradores, os alicerces da empresa, não poderiam ser as vítimas da crise”.

Com um faturamento médio de equipamentos da ordem de 2.400 pinos rei na linha pesada e 1.200 na linha leve, a Librelato também experimentou uma redução na venda de equipamentos em 2009. Mas, a empresa, segundo seu diretor presidente, aproveitou o momento para se estabilizar, uma vez que, no período que antecedeu a crise, vinha mantendo um ritmo de produção expressivo. “Outra medida tomada, visando à redução de custos, foi a renegociação de matérias-primas com fornecedores, bem como os prazos”.

Confirmando a tese de que é na crise que se aprende a fazer grandes negócios, a Librelato ingressou, em 2009, no ramo de produção de tanques para combustível – adquirindo uma importante empresa do segmento, a tradicional e cinquentenária Loranda Implementos Rodoviários, sediada em Canoas (RS).

A Randon foi outra empresa do setor a priorizar a manutenção do emprego no rol de medidas implementadas para enfrentar a crise. A partir de consenso firmado entre seus colaboradores e o sindicato da categoria, a também fabricante de implementos rodoviários adotou o regime de flexibilização da jornada de trabalho. A estratégia, aliada à redução de custos e adequação da capacidade de produção manteve os postos de trabalho até o final do

an impressive increase, close to 50%, in the recruitment of skilled workers to meet higher production demands” – explained the executive.

In order to keep the effects of the crisis at bay and reach these results, adjustments were required, according to Librelato’s CEO. Banks were not offering credit, and interest rates increased, so the company focused on programmed sales through a nationwide Librelato/Gaplan joint venture. Clients, therefore, ended up having more control over the purchase deals, choosing from several payment options and dates to receive the equipment. “In addition, Librelato directly offered financing and purchase plans for older equipment models” – said José Carlos Librelato.

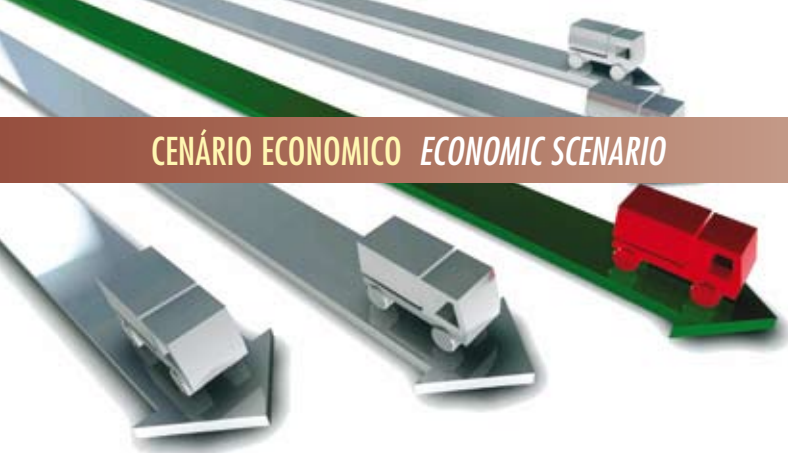
Employment preserved

Another paradigm broken by the company was that every economic recession must necessarily cause firms to lay off workers. Already in the beginning of 2008, when the financial crisis started to be seen on the horizon, there were company shutdowns, and labor benefits were paid in advance to avoid future layoffs. According to Librelato, the production process was reviewed in such a manner as to preserve jobs. “We believe that employment is crucial for a country to grow, and our associates, the mainstays of the company, could never be the victims of the crisis.”

With average earnings for equipment close to 2,400 king pins in the heavy line, and 1,200 in the light line, Librelato also experienced a drop in sales in 2009. Nevertheless, according to its CEO, the company used the moment to stabilize the production, which, before the crisis, had been kept at an increasing pace. “Another decision made, aiming at cost reduction, was negotiating once again with our suppliers the prices of raw materials, as well as terms.”

Confirming the theory that it is during crisis that one learns how to close the best deals, Librelato entered – in 2009 – the segment of fuel tank manufacturing, after buying Loranda Implementos Rodoviários, a traditional, 50-year company based in Canoas, state of Rio Grande do Sul.

Randon also underscores the priority of maintaining jobs in the list of measures implemented to face crisis. Based on consensus with its associates and the category’s labor union organization, the company has adopted a working time waiver clause agreement. The strategy, combined with cost reduction and adjustments in the manufacturing capacity, maintained all employment positions until the



“Pacote de medidas anticíclicas do governo promoveu o retorno da demanda”

“The government’s anti cyclic measures package promoted the demand rebound”

primeiro semestre. . “A partir daí, o pacote de medidas anticíclicas anunciado pelo governo, como a renúncia fiscal, a ampliação dos prazos e a redução dos custos do financiamento, promoveu o retorno da demanda” – lembrou o diretor Corporativo e de Relações com os Investidores Astor Milton Schmitt.

De acordo com o executivo, muito embora o ano tenha sido difícil – com queda em praticamente todos os segmentos de atuação – a postura proativa assumida diante das incertezas garantiu um desempenho satisfatório no fechamento do ciclo. Os números disponibilizados pela empresa indicam que a receita bruta total em 2009, antes da consolidação, foi de R\$ 3,7 bilhões, com um recuo de 18,6% comparado com o ano anterior. Segundo Astor Schmitt, o lucro líquido consolidado ficou em R\$ 138,9 milhões – um recuo de 39,9% em relação a 2008 – enquanto as exportações – considerando-se o mesmo período – atingiram US\$ 164 milhões.

Confiando no futuro

A forte redução da demanda por veículos e implementos – só as exportações caíram 54,6% no ano passado – não impediu, no entanto, que este segmento fosse responsável por 48,4% da receita líquida da companhia. “Ainda assim, sustentamos nossa posição entre os maiores fabricantes mundiais porque no decorrer de 2009 o transporte de grãos voltou a ter importância maior nas vendas, assim como o setor de serviços como a construção civil e o escoamento de etanol e combustíveis” – comemora Schmitt.

Confiando no futuro, a Randon S.A Implementos e Participações iniciou, em 2010, a operação efetiva de um novo empreendimento industrial. Trata-se da Castertech Fundação e Tecnologia que demanda investimentos da ordem de R\$ 100 milhões aplicados em sistemas de proteção ambiental. Uma outra iniciativa, esta na área financeira, vai dar origem, ainda no primeiro semestre, ao Banco Randon. A instituição, com capita inicial de R\$ 25 milhões, tem por objetivos atuar no mercado financeiro nacional e desenvolver produtos e serviços financeiros que incrementem os negócios das empresas Randon. “Com esse posicionamento e diante do novo cenário econômico, a companhia já estima para 2010 uma receita bruta total de R\$ 4 bilhões, receita líquida

end of the first half of the year. “From then on, the government’s package of anti-cyclic measures to sustain investments, including tax waivers, and time extension plus cost reduction for financing plans, brought the demand back” – said Corporate and Investors Relations director Astor Milton Schmitt.

According to the executive, even though 2009 was a difficult year – with recession in practically all segments – the proactive attitude adopted towards the uncertainties guaranteed a satisfactory performance at the closing of the cycle. Numbers presented by the company reveal that 2009’s gross revenues, before the consolidation, totaled R\$ 3.7 billion, 18.6% less than the previous year. According to Astor Schmitt, last year’s net proceeds totaled R\$ 138.9 million – a 39.9% drop compared to 2008 –, while export sales totaled US\$ 164 million in that period.

Trusting the future

The steep fall in the demand for vehicles and road equipment – exports alone plummeted 54.6% last year – did not, however, prevent the segment from making up 48.4% of the company’s net revenue. “In spite of that, we kept our place among the main world manufacturers as the transportation of grains regained its sales momentum, as well as the sector of services, including civil construction, and ethanol and fossil fuel transportation” – celebrated Schmitt.

With trust in the future, Randon S.A. Implementos e Participações initiated, in 2010, the effective operation of one novel industrial enterprise. It is Castertech Fundação e Tecnologia, requires investments close to R\$ 100 million in environmental protection systems. Another initiative, now in the area of finance, will give origin – already in the first half of the year – to the Randon Bank. The institution, with capital base of R\$ 25 million, aims at operating in the domestic financial market and developing financial products and services in order to boost the Randon Group enterprises. “Based on the company’s positioning and the new economic scenario, the company expects gross revenues in 2010 of R\$ 4 billion, with consolidated

consolidada de R\$ 2,8 bilhões e exportações chegando a US\$ 190 milhões” – projeta o Diretor Corporativo e de Relações com os Investidores, Astor Milton Schmitt.

Busca de alternativas

Às vésperas de completar 40 anos de vida, a Guerra, a exemplo da Randon, funciona no pólo industrial de Caxias do Sul (RS) – berço da indústria nacional de implementos rodoviários. De acordo com seu Diretor Comercial e de Marketing, Marcos Guerra, a trajetória da empresa não foi muito diferente das outras fabricantes de implementos no ano que passou. De acordo com o executivo, a Guerra buscou alternativas para driblar a crise e chegou a fazer um pequeno ajuste no quadro de funcionários. “A redução da demanda trouxe uma mudança no perfil do consumidor e para nos adequarmos a essa transformação diversificamos a produção, saindo temporariamente do transporte de grãos para priorizar a área industrial de líquidos e furgões” – conta ele.

A estratégia adotada permitiu que a empresa chegasse ao final de 2009 com uma demanda um pouco mais equilibrada do que as sombrias previsões que rondaram o setor. De acordo com Marcos Guerra houve uma retomada do mercado a partir de novembro e foi possível encerrar o exercício com a comercialização de 39 mil semireboques no mercado global da empresa contra 54 mil em 2008. “O governo agiu rapidamente e medidas como a redução de IPI e os programas do Finame e Pró-caminhoneiros fizeram com que o país tivesse uma recuperação mais rápida do que no resto do mundo” – sublinhou.

O Diretor Comercial e de Marketing da Guerra destacou ainda o papel de comprometimento com o desenvolvimento desempenhado pelos bancos públicos – notadamente o BNDES – e lamentou que as instituições privadas do setor bancário tenham deixado de cumprir sua função social quando houve escassez de crédito. Já para o ano de 2010, as perspectivas são boas, de acordo com Marcos Guerra: “Esperamos comercializar algo em torno de 46 mil pinos” – estimou.

Empresas investem em inovações

Não é de hoje que as empresas do setor de implementos rodoviários investem recursos continuados para aprimorar e adequar sua produção às especificidades das commodities que transportam. A Rodo Linea é uma delas. Sediada em Curitiba, a empresa – uma das principais

net revenues of R\$ 2.8 billion and exports close to US\$ 190 million” – foresees Corporate and Investor Relations Director, Astor Milton Schmitt.

Searching for alternatives

On the eve of its 40th anniversary, Guerra, as well as Randon, operates at the industrial pole of Caxias do Sul (state of Rio Grande do Sul) – the cradle of the Brazilian road equipment industry. According to its Chief Sales and Marketing Officer, Marcos Guerra, the company’s path was not much different from other road equipment manufacturers last year. The executive explained that Guerra searched for alternatives to dodge the crisis and even made a slight adjustment in its staff complement. “The downturn in demand caused the consumer profile to change; and in order to adjust to that change we diversified the production, temporarily setting aside the segment of grain transportation to focus on the area of liquids and vans” – he said.

The strategy adopted allowed the company to end 2009 in a more balanced situation compared to the dark forecasts that once hovered round the sector. According to Marcos Guerra, sales have somehow rebounded since November, which made it possible to close last year with 39,000 semi trailers sold to the international market, against 54,000 in 2008. “The government reacted fast and measures such as the IPI tax reduction and the Finame and Pro Caminhoneiro programs led the country to recover faster than the rest of the world” – he underscored.

Guerra’s Chief Sales and Marketing Officer also pointed out the importance of the commitment to development made by public banks – especially the BNDES – and regretted the fact that private institutions of the banking sector lacked to fulfill their social responsibilities when credit became scarce. For the year 2010, perspectives are great, said Marcos Guerra: “We expect to trade close to 46,000 pins” – he estimated.

Companies invest in innovations

The interest of road equipment manufacturers in investing continuing resources to improve and adjust their production output to the specifications of the commodities they carry is not recent. Rodo Linea is one of these companies. Located in the city of

do país – disponibiliza ao mercado um vasta linha de produtos que atendem às necessidades de diversos segmentos de transporte.

Um dos setores produtivos contemplados com estas inovações é o sucroalcooleiro – que desempenha um papel relevante na cadeia produtiva. “O Brasil ocupa a primeira posição no ranking de países produtores de cana de açúcar, uma atividade que não para de crescer e se modernizar” – lembra o diretor industrial da Rodo Linea, Roberto Vergani.

Dentro dessa ampla cadeia de produção, a distribuição assume um papel estratégico em um país de dimensões continentais. Não é por outro motivo que a Rodo Linea, de acordo com Vergani, mantém investimentos constantes no desenvolvimento de produtos inovadores, como a recém-lançada linha canavieira com basculamento bilateral, que permite a inédita operação de descarregamento por ambos os lados.

Investir na crise

O conceito de semirreboque canavieiro customizado é outro exemplo de investimento alocado pela fabricante para aprimorar as condições de transporte da colheita ao produto final. Ainda de acordo com o diretor industrial da Rodo Linea, a inovação foi desenvolvida com base em informações apuradas junto aos clientes para atender às necessidades das transportadoras e das usinas num período mais longo. “Além de utilizar o implemento na época da safra de cana de açúcar, a empresa pode usá-lo na entressafra para carregamento de grãos” – destacou Roberto Vergani.

Um bom exemplo de que é possível investir em épocas de crise, a Rodo Línea – que atende entre outros clientes a LDC-SEV, a segunda maior companhia sucroalcooleira do mundo – teve seus esforços reconhecidos em 2009, com a conquista do principal prêmio nacional do segmento, o “Mastercana Brasil”.

A Facchini S.A é mais uma empresa do setor cujo comportamento confirma a regra que norteou os fabricantes de implementos durante a crise: não se intimidar na adversidade, aquecer a cadeia produtiva, apostar no futuro e cumprir o papel social da iniciativa privada. “Enfrentamos a redução da demanda principalmente com a redução de nossos estoques – explicou o Diretor Comercial Euclides Facchini Filho. O executivo lembrou que a empresa não deixou de lado os projetos de investimentos, reduzindo alguns e priorizando os que já estavam em andamento. “O comportamento seguro do Banco Central e o papel desempenhado pelos bancos públicos na questão do crédito foram fundamentais” – assinalou. Ainda segundo o Diretor Comercial da Facchini, as perspectivas para 2010 são muito boas, mas é preciso ter cautela, pois alguns movimentos internacionais podem interferir no cenário econômico” – concluiu.

Curitiba, the company – one of the largest in Brazil – offers the market a wide range of products to meet the needs of many segments of transportation.

One of the sectors awarded with innovations is that of sugar and ethanol – which plays a most relevant role in the production chain. “Brazil is ahead in the ranking of countries that produce sugarcane, a business that is always growing and evolving” – reminded Rodo Linea’s Industry Director, Roberto Vergani.

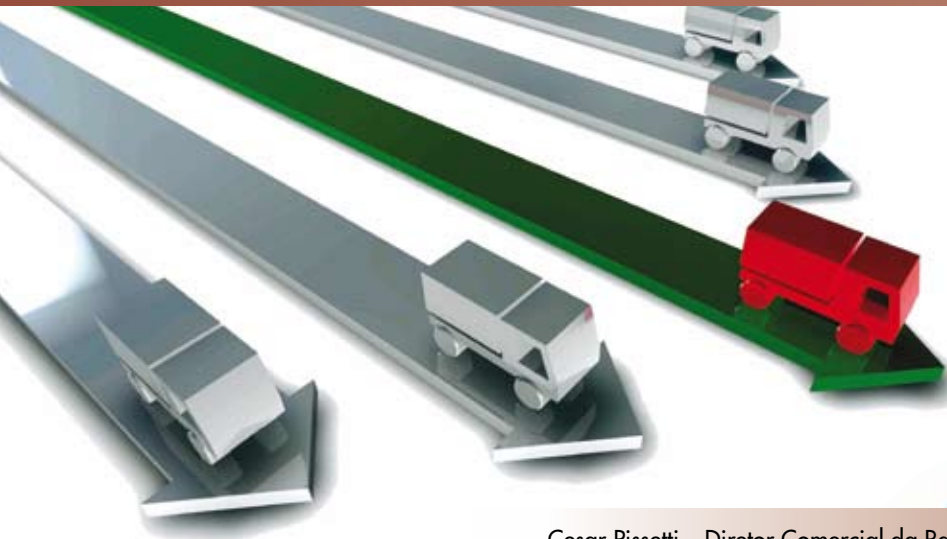
Within a wide production chain, distribution plays a strategic role in a country of continental dimensions. That is the reason why Rodo Linea, says Vergani, constantly invests in developing innovative products, such as the newly launched sugarcane line, with a two-sided dump wagon, which allows for the unprecedented unloading operation through both sides of the truck.

Investing during crisis

The concept of a customized sugarcane semi trailers is also an example of investments made by manufacturers to improve the transport conditions from harvest field to final product. Still according to Rodo Linea’s Industry Director, the innovation was based on information collected from clients to meet the needs of both carriers and sugarcane processing plants in the long run. “Companies can use the equipment at the sugarcane harvest season and also carry grains in the off-season period” – said Roberto Vergani.

Reinforcing the fact that it is possible to invest in times of crisis, Rodo Linea – which has among its clients LDC-SEV, the second largest sugar/ethanol producer in the world – had its efforts recognized in 2009, being granted the segments most prestigious prize award, the “Mastercana Brasil” Award.

Facchini SA is a company of the sector whose attitude proves the rule that helped roadway equipment manufacturers along the way during the crisis: not being afraid of facing adversity, heating up the production chain, betting on the future, and playing the social role of private enterprises. “We tackled the fall of the demand by reducing our stocks” – said Chief Sales Officer Euclides Facchini Filho. The executive reminded that the company did not abandon its investment projects, but reduced their number in order to prioritize those already in progress. “The Brazilian Central Bank’s confident attitude and the role played by public banks regarding credit issues were fundamental” – he said. Still according to Facchini’s CSO, expectations for 2010 are very good; nevertheless, “there must be caution, because some international trends can affect the economic scenario.”



Cesar Pissetti – Diretor Comercial da Randon S.A. / Randon S.A.'s Chief Sales Officer

“O MERCADO EXTERNO É ESTRATÉGICO”

Randon investe em TI de olho nas exportações

“THE FOREIGN MARKET IS STRATEGIC”

Randon invests in it with an eye on exports

Presente em cerca de 80 países, a Randon está investindo em tecnologia da informação para aprimorar a gestão dos negócios e consolidar sua internacionalização. Em entrevista concedida à Série Estudos Implementos Rodoviários, o Diretor Comercial da Randon S/A – Implementos e Participações, Cesar Pissetti, destaca que a padronização dos processos administrativos – por meio do sistema integrado ERP SAP – vai dar mais agilidade às empresas do grupo. Nosso desafio, afirmou o executivo, é ser mais ágil para atender a demanda de um mercado no qual ganha o mais rápido.

Série Estudos Implementos Rodoviários – A Randon já exporta para cerca de 80 países. A adoção dessas ferramentas de TI visando a integração do sistema de gestão é uma necessidade para sedimentar estes mercados?

Cesar Pissetti – O novo ERP SAP, por ser um sistema integrado, facilitará os controles de exportação da Randon. Só a Randon S.A. exporta para cerca de 20 países distribuídos pela América do Sul, América Central, Caribe, Oriente Médio e África. O novo ERP SAP, por ser um sistema integrado, facilitará os controles de exportação da Randon. A implementação do sistema, que começou em abril último e tem prazo de conclusão

Present in almost 80 countries, Randon invests in information technology to improve its business management and to consolidate its internationalization. In an interview granted to the Roadway Equipment Studies Series, the Chief Sales Officer of Randon S/A – Implementos e Participações, Cesar Pissetti, emphasizes that the standardization of administrative processes – through the ERP SAP integrated system – will provide more agility to the companies of the group. Our challenge, said the executive, is becoming more agile to move at the same speed of a market in which the fastest wins.

Roadway Equipment Studies Series – Randon already sells to close to 80 countries. Is the adoption of IT tools, aiming at integrating the management system, a requirement for consolidating these markets?

Cesar Pissetti – The new ERP SAP, as an integrated system, will facilitate Randon’s export controls. Randon SA, only, exports to some 20 countries in South and Central Americas, the Caribbean, the Middle East, and Africa. Being an integrated system, the ERP SAP will facilitate the group’s export controls. The system’s implementation, which started last April and is expected to

previsto para julho de 2011, vai aprimorar o processo de internacionalização do grupo.

Série Estudos Implementos Rodoviários – Quais serão os benefícios de ordem prática advindos da implementação destes sistemas?

Cesar Pissetti – Hoje o ambiente de sistemas das Empresas Randon é complexo. Existem mais de 9 ERP's em operação nas diversas empresas do grupo. A implementação do SAP tem como principais objetivos a padronização dos processos de negócio e adoção das melhores práticas de um ERP global; sinergia entre os processos de negócio das Empresas Randon; facilitar futuras aquisições; atender as regulamentações SOX/IFRS/USGAP e ter maior segurança nas informações.

Série Estudos Implementos Rodoviários – Que regulamentações são essas?

Cesar Pissetti – A Sarbanes-Oxley é uma lei dos EUA, em vigor desde 2002, motivada por escândalos financeiros corporativos. O que teve mais repercussão foi o da Enron, que inclusive afetou drasticamente a empresa de auditoria Arthur Andersen. A lei foi redigida com o objetivo de evitar o esvaziamento dos investimentos financeiros e a fuga dos investidores. A IFRS foi editada em julho de 2007, em alinhamento com o Comunicado nº 14.259 do Banco Central do Brasil. Ela determina que as companhias brasileiras de capital aberto passem a elaborar as demonstrações financeiras consolidadas com base nas determinações da International Financial Reporting Standards (IFRS) a partir do exercício de 2010. Dessa forma, o mercado de capitais brasileiro está em sintonia com o movimento internacional de unificação dos padrões contábeis. Já o USGAAP são os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos nos Estados Unidos da América (US GAAP).

Série Estudos Implementos Rodoviários – De que maneira o ERP SAP integrado vai facilitar o controle de exportação da Randon?

Cesar Pissetti – Cada vez mais as empresas têm a necessidade premente de buscar eficiência e eficácia em seus processos de negócio, objetivando a eliminação de atividades que não agregam valor. Os sistemas de gestão integrada, como por exemplo

“Sistema integrado de tecnologia da informação vai padronizar processos e facilitar o controle das exportações da Randon”

“The integrated information technology system will standardize processes and facilitate Randon's export sales control”

be completed in July 2011, will improve the group's internationalization process.

Roadway Equipment Studies Series – What will be the practical benefits derived from implementing these systems?

Cesar Pissetti – Today, the system environment of Randon Enterprises is complex. There are over 9 ERP software applications operating in the several companies of the group. The SAP implementation has the main goals of standard-

izing business processes and adopting best practices for a global ERP solution; improving synergy among the companies' business processes; facilitating future acquisitions; meeting the SOX/IFRS/USGAP requirements; and providing higher security for information.

Roadway Equipment Studies Series – What are the requirements you mentioned?

Cesar Pissetti – The Sarbanes-Oxley (SOX) is an American Legislation Act, in force since 2002, which was motivated by corporate financial scandals. The case with most serious repercussion was that of Enron, which also drastically affected the auditing company Arthur Andersen. The Act was drafted with the objective of avoiding the divestment of financial investments and retreat of investors. The IFRS was published in July 2007, in line with the Brazilian Central Bank Statement number 14,259. According to it, Brazilian open capital companies must prepare consolidated financial statements based on rules set by the International Financial Reporting Standards (IFRS) as of the 2010 fiscal year. Therefore, the Brazilian securities market is in line with the international movement of accounting standard unification. The US-GAAP, in turn, are Generally Accepted Accounting Principles in the United States of America.

Roadway Equipment Studies Series – How will the integrated ERP SAP system facilitate Randon's export controls?

Cesar Pissetti – Companies have a more and more urgent need of searching for efficiency and efficacy in their business processes, aiming at eliminating activities that do not add value. Integrated management systems such

o SAP, que a Randon passará a adotar, são ferramentas que possibilitam atingir este objetivo, pois adotam as melhores práticas de negócio para todos os processos da empresa. O SAP tem definido internamente estas melhores práticas com uma total integração entre todos os processos de negócio necessários para a empresa. No Processo de Exportação, por exemplo, o sistema, de uma forma integrada, gerencia da venda do produto ao recebimento do pagamento.

“A presença da Randon no exterior é pautada no reconhecimento de nossa qualidade e, por isso, temos liderança em vários países”

“Randon's presence abroad is based on quality recognition and, thus, we have leadership in many countries”

as SAP, which Randon will adopt, are tools for reaching this objective, as they enable business best practices for all of the company's processes. The SAP has these best practices configured in its core, with the total integration of all business processes required by the company. In export processes, for example, the system manages in an integrated manner the sale of the product and the receipt of its payment.

Série Estudos Implementos Rodoviários – Qual é o tamanho, hoje, do Grupo Randon?

Cesar Pissetti – A receita bruta total, antes da consolidação, foi de R\$ 3,7 bilhões, em 2009, enquanto a receita líquida consolidada atingiu R\$ 2,5 bilhões. O EBITDA de R\$ 300,8 milhões e o lucro líquido consolidados ficou em R\$ 138,9 milhões. As exportações consolidadas atingiram US\$ 164 milhões em 2009. A companhia já estima para 2010 uma receita bruta total de R\$ 4 bilhões, receita líquida consolidada de R\$ 2,8 bilhões e exportações chegando a US\$ 190 milhões. Atualmente somos 10 empresas e mais de 10 mil funcionários.

Série Estudos Implementos Rodoviários – Aprimorar a internacionalização indica que o mercado externo é prioridade no grupo Randon?

Cesar Pissetti – Tratamos o mercado externo como estratégico. Nossa presença no exterior é pautada no reconhecimento de nossa qualidade e conceito de produto Premium. Por isso, temos liderança de mercado em vários países. Nossos distribuidores são treinados e capacitados seguindo a filosofia do grupo Randon. Além disso, o trabalho de desenvolvimento no mercado externo segue com a mesma fundamentação, ou seja, de fortalecer cada vez mais nossa imagem e atividade fora do país.

Série Estudos Implementos Rodoviários – Grandes empresas públicas – entre elas a Petrobrás e mais recentemente, a Eletrobrás – cada vez mais ampliam suas atividades no mercado externo. Como o Sr. vê isso?

Cesar Pissetti – Há uma diferença entre a iniciativa pública e privada no que tange aos motivos de ingresso no exterior, principalmente quando

Roadway Equipment Studies Series – Today, what is the size of the Randon Group?

Cesar Pissetti – The total gross revenue, previous to consolidation, totaled R\$ 3.7 billion in 2009, while the consolidated net revenue totaled R\$ 2.5 billion. The EBITDA (earnings before interest taxes depreciation and amortization) was R\$ 300.8 million and the consolidated net proceeds were at R\$ 138.9 million. Consolidated exports totaled US\$ 164 million in 2009. The company expects gross revenues in 2010 of R\$ 4 billion, with consolidated net revenues of R\$ 2.8 billion and exports close to US\$ 190 million. Currently, we are 10 companies and over 10,000 employees.

Roadway Equipment Studies Series – Does improving internationalization indicate that the foreign market is a priority for the Randon Group?

Cesar Pissetti – We consider the foreign market a strategic market. Our presence abroad is based on the recognition of our quality and the concept of a Premium product. That is why we are market leaders in many countries. Our distributors are trained and empowered according to the Group's philosophy. In addition, the development work carried out in the international market has the same theoretical basis, that is, strengthening more and more our image and activity abroad.

Roadway Equipment Studies Series – Main public companies – including Petrobrás and, more recently, Eletrobrás – have been increasing their activities in the foreign market. How do you see that?

Cesar Pissetti – There is a difference between the public and private initiatives in terms of access to the international market, especially for

abordamos recursos minerais e naturais. Entendemos que ambas buscam um único objetivo – crescimento e fortalecimento estratégico. Com base em nossa experiência, encontramos no mercado internacional maior competitividade, porém, temos acesso a tecnologia e conceitos diferentes, que nos ajudam principalmente no desenvolvimento de inovações tecnológicas. O que quero dizer com isso é que quando decidimos fincar nossa bandeira no exterior, devemos estar preparados e abertos para ser receptivos àquela cultura. Nosso grande desafio é ser hábil e ágil para atender a todas as demandas. O mais rápido ganha.

Série Estudos Implementos Rodoviários – A aplicação dos princípios da sustentabilidade nas atividades produtivas é uma exigência cada vez mais presente no mundo. Como o Sr. vê a questão e de que maneira a Randon se posiciona diante dessa realidade?

Cesar Pissetti – Atualmente, minimizar impactos e gerir recursos de maneira sustentável é uma questão de sobrevivência para qualquer mercado. Nossas preocupações transcendem as exigências de nossos clientes e as pressões de órgãos reguladores. Temos consciência de que nossas ações, hoje, inevitavelmente trarão reflexos para as gerações futuras. As empresas Randon são pioneiras na implementação de programas e ações que visam contribuir para o futuro sustentável de nosso planeta.

Série Estudos Implementos Rodoviários – Cite alguns exemplos de iniciativas do grupo Randon voltadas para a sustentabilidade?

Cesar Pissetti – Investimos em educação, preservação ambiental e inúmeras tecnologias que vão além de assegurar uma maior qualidade e segurança aos nossos produtos. Adotamos, por exemplo, a pintura DuraTech, que é livre de metais pesados e contém mais de 98% de água em sua composição. Usamos, desde 2004, o painel Ecoplate, um componente fabricado a partir de materiais reciclados. Utilizamos ainda a Castertech, uma fundição que foi reconhecida pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) com o prêmio Desenvolvimento Sustentável. Essa tecnologia é referência em proteção ambiental por atender as criteriosas normas

“Minimizar impactos e gerir recursos de maneira sustentável é uma questão de sobrevivência para qualquer mercado”

“Minimizing impacts and managing resources in a sustainable manner is a question of survival to every market”

mineral and other natural resources. We understand that both of them aim at a single target – strategic growth and strengthening. Based on our experience, we face stronger competition in the international market (compared to private companies, Dila?); nevertheless, we have access to different technologies and concepts, which enable us to develop technological innovations. What I mean is that when we decide to hoist our flag abroad, we must be

prepared and open to be receptive to that culture. Our biggest challenge is being competent and agile to meet all demands. The fastest wins.

Roadway Equipment Studies Series – The application of sustainability principles on production activities is a growing concern worldwide. How do you see this matter and what is Randon’s position towards the actual situation?

Cesar Pissetti – Today, minimizing impacts and managing resources in a sustainable manner is a question of survival to every market. Our concerns transcend the demands of our clients and the pressure made by regulatory bodies. We are aware that our present actions will inevitably reflect upon future generations. The Randon enterprises are pioneers in program implementation and in taking actions that aim at contributing to the sustainable future of our planet.

Roadway Equipment Studies Series – Please, give us a few examples of initiatives undertaken by the Randon group directed to sustainability.

Cesar Pissetti – We invest in education, environmental preservation, and a number of technologies in order to guarantee far more than the quality and safety of our products. We use DuraTech coatings, for example, which are free from heavy metals and have over 98% of water content. As of 2004, we have also been using the Ecoplate panel, a part manufactured from recycled materials. We also use the Castertech casting, which has been awarded with the National Industry Confederation’s Sustainable Development Prize. This technology is a reference point in environmental protection as it meets

européias e reutilizar resíduos metálicos na produção de componentes para as empresas do grupo.

Série Estudos Implementos Rodoviários – Qual foi a performance do grupo Randon, notadamente no segmento de implementos rodoviários, no ano de 2009?

Cesar Pissetti – Os efeitos da crise provocaram uma forte redução na demanda do mercado de veículos rebocados. Ainda assim, a companhia sustentou sua posição entre os 10 maiores fabricantes mundiais. O transporte de grãos voltou a ter importância maior nas vendas, assim como o setor de serviços como a construção civil, o escoamento de etanol e combustíveis fósseis. Na linha leve, com carrocerias sobre chassi, a Randon vem ampliando sua participação e tem marcado presença com o desenvolvimento de linhas de produtos específicas para o segmento.

Série Estudos Implementos Rodoviários – O governo em boa hora decidiu prorrogar até dezembro a redução das taxas de juros praticadas pelo BNDES para a aquisição de implementos. Quais são as perspectivas de mercado para o ano em curso diante da medida, já que, a princípio, esse benefício ia deixar de vigorar no mês de junho. A seu ver, como ficam as projeções para o setor?

Cesar Pissetti – As condições de financiamento do BNDES são muito atrativas e estimulam principalmente a renovação da frota. Acredito que a demanda vai se manter aquecida até o final do ano e se a isenção de IPI for igualmente mantida teremos um crescimento de aproximadamente 10% sobre o ano de 2009. É bom lembrar também que a manutenção desses benefícios contempla toda a cadeia produtiva e gera um saudável retorno social.

Série Estudos Implementos Rodoviários – E quais são as expectativas quanto ao mercado externo?

Cesar Pissetti – Nos mercados externos nos quais atuamos o ano de 2010 também está sendo um ano de retomada, porém em níveis de crescimento mais baixos que o mercado brasileiro.

“Mantidas as condições de financiamento pelo BNDES e a isenção de IPI até o final do ano teremos um crescimento da ordem de 10% sobre o ano de 2009”

“If the BNDES financing conditions and the IPI tax exemption are maintained until the end of the year, we can grow close to 10% compared to 2009”

the insightful European standards and reuses metal residues to produce parts for companies of the group.

Roadway Equipment Studies Series – How did the Randon group perform in 2009, especially in the segment of roadway equipment?

Cesar Pissetti – The effects of the crisis led to a steep fall in demand in the market of coupled vehicles. Nevertheless, the company maintained its position among the 10 main world manufacturers. Grain transports regained their sales momentum, as well as the sector of services, including civil construction, and the ethanol and fossil fuels transportation. For cab over engine light trucks, Randon has been increasing its market share by developing products specifically directed to the segment.

Roadway Equipment Studies Series – The government's decision to maintain until December the lower interest rates used by the BNDES bank for purchase of roadway equipment was timely. What is the market's expectation for the current year in face of this measure, having in mind that the benefit was supposed to end in June? What is your opinion in terms of projections for the sector?

Cesar Pissetti – The BNDES financing conditions are very attractive and significantly encourage the renovation of the fleet. I believe that the demand will continue heated until the end of 2010 and, if the IPI tax exemption is also maintained, we should grow approximately 10% this year, compared to 2009. Note that maintaining such benefits will positively affect the entire production chain, generating a huge social return on the investment.

Roadway Equipment Studies Series – And what are the expectations regarding the foreign market?

Cesar Pissetti – Our operations this year in the international market are also rebounding; growth levels, however, are lower than those seen in the domestic market.