

As conquistas de Raul Randon, na véspera de completar 80 anos

Guilherme Arruda

O número nove exerce uma forte influência na trajetória do empresário Raul Anselmo Randon. Em agosto de 2009, ele fará 80 anos de vida e o grupo que ergueu, em janeiro de 1949, ao lado do irmão Hercílio Randon, (1925-1989), completará 60 anos, ostentando a condição de líder absoluto do mercado brasileiro de reboques e semi-reboques, tendo em seus quadros nove mil empregados e uma expectativa de negócios da ordem de R\$ 4,5 bilhões, caso seja mantido o ritmo de crescimento médio de 20% dos últimos anos. Talvez, de todas as datas, 1939 tenha o maior simbolismo.

Nascido na localidade de Conceição da Linha Feijó, em Caxias do Sul (RS), Abramo Randon, então um jovem e habilidoso ferreiro, foi tentar a sorte na cidade de Rio Bonito, hoje, Tangará, no oeste de Santa Catarina, junto da mulher, Elisabetha. A mudança foi em 1920. Lá nasceram os filhos Hercílio, Isolda, Raul e Zilá. Em 1939, os Randon chegaram a uma conclusão: ali não haveria futuro para as crianças. Decidiram voltar para Caxias do Sul, onde Abramo montou uma oficina destinada à fabricação de ferramentas agrícolas. Nesta casa nasceu a caçula Beatriz e mais do que isso o embrião do que viria ser o grupo gaúcho.

Os guris, ainda adolescentes, começaram como auxiliar do pai. Meses depois, no entanto, Hercílio foi trabalhar em uma oficina especializada em reforma e manutenção de motores. Foram sete anos (1940-1947). O primeiro deles, sem remuneração. Em 1948, ele decidiu fazer reformas de motores junto à ferraria do pai e, em 1949, ganhou a companhia de Raul, que acabara de dar baixa do serviço militar.

Coincidência ou não, o Brasil ensaiava seus primeiros passos na era industrial; contava com uma frota de aproximadamente 160 mil caminhões, sendo que uma diminuta parcela subia e descia as perigosas estradas da serra gaúcha transportando, basicamente, madeira. E quando um acidente com carreta acontecia, os garotos eram chamados. A propaganda boca a boca espalhou a fama deles pela região. Era só o começo.

Nino, apelido de Hercílio, nunca cursou engenharia mecânica, mas era dono de uma genialidade admirável para a criação de soluções para o transporte. Raul nunca passou do ensino primário (da 1ª a 5ª série), mas era (e continua) insuperável na arte de vislumbrar e prospectar oportunidades, e de conquistar pessoas com seu jeitão bonachão. A dupla apareceu na hora certa.

Entre 1949 e 1969, a Mecânica Randon Ltda., foi inovadora na instalação de freio a ar em caminhões no lugar dos hidráulicos originais de fábrica; criação de semi-reboques de um eixo; terceiro eixo balancin para FNM; carga seca de um e dois eixos, tanque sobrechassi e caçamba sobrechassi, e terceiro eixo para GM e Ford, entre outras soluções, porque muitas ficaram sem registro nos primeiros dez anos.

Evolução é um item que faz parte do DNA da empresa desde o seu início. Do alto dos seus quase dois metros de altura, Raul é o sujeito que personifica o conceito de empreendedor. É capaz de ver oportunidades, não importando o lugar em que esteja. O alcance da sua visão, ainda hoje, com o processo de sucessão encaminhado, está, pelo menos, cinco anos à frente. Exemplo? "O presidente de uma montadora me falou há, uns dois anos atrás, que eu era o maior fornecedor de fundidos. Ele me deu um recado", lembra. Na hora, Raul percebeu a oportunidade para investir na caçula das empresas, a Castertech, a unidade de fundição. "Vamos reduzir 30 a 40% da necessidade do nosso consumo", salienta.

Em 1970, na efervescência do 'milagre brasileiro', Raul fez sua primeira viagem ao exterior, na companhia do amigo Edmundo Barbieri. Visitaram as feiras de Hannover e Milão. Foram 40 dias. Na volta, surpreendeu a todos ao propor a compra de uma colônia. De mil unidades por ano, a capacidade pularia para mil unidades mensais. Os primeiros 40 mil m² foram inaugurados em 1974. Em 1973 firmou contrato de transferência de tecnologia com a sueca Kockum AB, para fazer caminhões fora-de-estrada para construção pesada e mineração. Desde

a década de 70, aliás, nunca deixou de buscar parceiros internacionais para crescer, utilizando joint ventures.

Raul tem dito que vai se afastar da presidência executiva da holding Randon S.A., controladora de oito empresas atuantes nos segmentos de implementos para transporte de carga, veículos fora-de-estrada, de autopeças e sistemas automotivos. Deseja ficar só no conselho de administração para dedicar mais tempo à família, ao carterado com os amigos e aos negócios particulares, que incluem parreirais (a uva é entregue à vinícola Miolo para elaboração do vinho RAR, um assemblage), a produção de maçãs e do queijo tipo grana padano. A propósito, Vacaria é o único lugar do mundo fora da Itália a receber licença para fazer este tipo de queijo, comercializado no Brasil com a marca Gran Formaggio. "Antes os amigos perguntavam e as carretas? Hoje, eles dizem: como está o queijo?" dá risada.

Afastar-se talvez seja uma palavra forte para alguém guarda na memória as mãos sujas de graxa limpando motores num galpão de 300 m², piso de terra batida, calçando um rústico tamanco de madeira. Muitos verões e invernos rigorosos, com picos de crescimento e de declínio passaram-se até chegar ao estágio atual. Quando não está em Vacaria ou viajando, ele mantém a rotina de ir diariamente ao escritório. "Para atender vocês da imprensa", sorri.

Os filhos David e Alexandre, na prática, já vêm exercendo as suas funções no grupo. O primeiro está no conselho de administração e o segundo é o vice-presidente da diretoria executiva. O caçula Daniel, também caçula no grupo, responde pela Fras-le, fabricante de materiais de fricção. Alexandre ou David, um deles deverá assumir o lugar de Raul na presidência da diretoria executiva. "Eles é que vão decidir quem será", esquiva-se. "Não precisa muita energia hoje para (tocar) a empresa, porque tem pessoal que cuida. Se quiser sair agora, eu saio", ressalta.

Em 1982, a família (e os amigos) apoiou Raul na decisão mais dolorosa de toda sua vida: ingressar com o pedido de concordata. Era isso ou falência. A aposta foi pela recuperação. O mês era dezembro e o choque entristeceu o Natal. O homem durão não conteve as lágrimas. Do quadro de 1,8 mil empregados, 600 estavam de férias. Todos foram mantidos. E como a sorte sempre acompanha os empreendedores, no primeiro quadrimestre de 1983, depois de 40 dias de apreensão, a empresa venceu uma licitação na Argélia e, no mercado interno, nasciam os primeiros sinais de melhora. Resultado: um mês antes do encerrar o prazo legal, Raul quitou a última parcela da concordata. Do episódio, tirou várias lições, muitas mantidas até hoje.

"Uma empresa nunca pode parar. Se (o dono) ficar satisfeito, ela começa a ir para trás, porque o mundo está cada vez mais evoluindo. Naquela época tinha tecnologia adequada para o momento", lembra o empresário, emendando: "A Randon da maneira que está hoje crescerá bastante. No Brasil, ainda há muita coisa para se fazer em transporte", ele diz, vislumbrando um futuro promissor para a agricultura. "Agora tem trem, mas o setor vai precisar de caminhões".

E Raul faz as contas: "Enquanto os EUA produzem 300 mil carretas por ano o Brasil faz 40 mil. É muito pouco" compara. "O Brasil está com 270 mil semi-reboques. Se tivesse estradas boas o transporte seria feito com 250 mil semi-reboques. Agora com a produção aumentando bastante, nós vamos ter que aumentar uns 20 a 30% do semi-reboque no país porque as estradas estão ruins. Levar uma carga para São Paulo demora 24h, mas poderia ser pela metade do tempo se as estradas fossem boas. Se duplicar (as estradas) fica mais fácil, vai ter menos carreta transportando mais", calcula o empresário.

Pela primeira vez, o empresário faz uma confissão em relação à aquisição da Fras-le, criada em 1954, por outro empreendedor caxiense, Francisco Stedile (1923-2006) e incorporada ao grupo em 1996. "Eu queria vendê-la, mas não queriam pagar o que eu pedia. Foi bom que não vendi. Hoje não vendo nenhuma empresa. Mas posso comprar outras, dependendo do produto. Se é de autopeça e (tiver) uma boa condição, por que não comprar?", diz.

Raul deu para os cinco filhos a educação que não recebeu, e a chance de buscar especialização fora do Brasil: todos passaram por experiências no exterior antes de ingressar no grupo. Atualmente ele divide o tempo com outra grande paixão, o projeto Florescer, um Centro de Educação voltado para crianças de 7 a 14 anos, de ambos os sexos, com menos oportunidades econômicas e sociais, que estudam em escolas públicas da região, filhos de funcionários da Randon e jovens da comunidade.

No horário inverso ao da escola, eles participam gratuitamente de atividades pedagógicas, culturais e esportivas, com o objetivo de proporcionar formação integral, "desenvolver habilidades e competências, respeitar e valorizar o ser humano e crescer como cidadão, preparado para a vida, para o mundo e para um futuro promissor, baseado em ética e integridade moral", diz o texto da instituição.

"Se o Brasil fizesse um Florescer como tenho aqui na empresa, em 20 anos o País seria o melhor do mundo. Se (durante) dez anos o Brasil desse educação, esporte, comida, os jovens não teriam tempo para outra coisa, não ficariam na rua", profetiza. A entrevista termina com uma provocação: o senhor ainda acredita na classe política? "Tem que acreditar. Nós é que não votamos certo, o povo não vota certo. Para endireitar isso aí é difícil", finaliza.

Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 4, 5 e 6 abr. 2008, Empresas & Negócios, p. C1

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais