

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon. Estão presentes hoje conosco o Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente, e que durante a apresentação da Empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e apresentação estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.randon.com.br/ri.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Randon, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Randon e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Geraldo Santa Catharina, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia, senhoras e senhores que nos acompanham nesta teleconferência. Ou melhor, boa tarde, uma vez que estamos no horário de verão aqui no Brasil, e já são 12h04. Estamos aqui, como já é de costume, obedecendo ao calendário anual de eventos, para apresentarmos os resultados da Randon no 3T13, e também no acumulado de janeiro até setembro deste mesmo ano.

Como já foi dito, junto comigo está o Hemerson Fernando de Souza, nosso Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores, com quem vou dividir a apresentação.

A pauta de hoje abrange os Destaques do período, bem como uma visão geral do mercado de atuação, os resultados financeiros e operacionais, a performance da Companhia no mercado de capitais, e também, de forma abrangente, alguns comentários sobre as nossas expectativas para os próximos meses.

No final, teremos um tempo reservado para sessão de perguntas e respostas. E desde já quero estimular a todos que possam participar, na medida em que tenham essas perguntas.

Nós tivemos, de julho a setembro de 2013, o melhor trimestre do exercício, e eu diria que o melhor trimestre dos últimos tempos, tanto em receitas como em resultados. O crescimento da economia, especialmente puxado pelo setor agrícola, aliado à

disponibilidade de financiamentos através do Finame PSI, promoveu um aquecimento importante da demanda de caminhões, veículos rebocados e componentes para veículos comerciais por decorrência disso.

As margens foram recolocadas no nível considerado normal histórico, em um patamar bastante positivo, em decorrência do aumento do volume e também do rígido programa de redução de custos e despesas, implantado ainda com mais força neste exercício pelas nossas unidades.

A relação entre custos e preços também foi beneficiada pela elevada demanda do mercado, principalmente no segmento de rebocados, onde os preços são menos resilientes, variam mais ao sabor da demanda. Neste ano, com a demanda mais positiva, evidentemente fomos beneficiados com isso.

As Empresas Randon focaram ainda mais na geração de caixa livre, objetivando controlar o nível de alavancagem. Conquanto ele seja conservador, temos esse objetivo de manter um nível de alavancagem baixo, e essas empresas obtiveram bons resultados, como veremos a seguir nos próximos slides.

Para isso, está sendo fundamental a permanente vigilância sobre o capital de giro, e sobre investimentos, como será detalhado mais adiante.

Fomos favorecidos também pela manutenção do IPI zero para caminhões e semirreboques, pela desoneração da folha de pagamentos, algo que já vem desde o ano passado, pelo programa Reintegra, que é um percentual que incide sobre as exportações sob a forma da execução de impostos, e também pela desvalorização do Real, que permitiu, em certo grau, recuperar competitividade em alguns locais onde vendemos fora do Brasil, levando em conta um cenário onde mercados como Estados Unidos e Europa ainda permanecem com poucos sinais de recuperação concretos.

Nos últimos dias, fomos surpreendidos com a suspensão de novos protocolos do programa Finame PSI, sendo que, posteriormente, este programa foi reaberto somente na modalidade simplificada e para protocolos até metade de dezembro. Obviamente que a expectativa da Randon e de toda a Indústria é de que este programa seja restabelecido o mais breve possível, para que possamos minimizar os impactos negativos que esta medida, como não podia deixar de ser, esperamos que seja de curto prazo, possa causar.

A carteira de pedidos, embora bastante atraente neste momento, é bastante dependente de linhas de financiamento competitivas, para que possa se traduzir em produção e faturamento e isto nós acreditamos firmemente que será resolvido rapidamente, que é simplesmente uma parada técnica para calibragem das condições do Finame, como costuma dizer o presidente do BNDES.

Convido vocês a partirem para o slide número quatro, para falarmos um pouco sobre principais números de receita e resultado. A receita bruta do 3T13 somou R\$1,8 bilhão, demonstrando, com isso, um crescimento de 32,5% frente ao 3T12.

A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$1,1 bilhão, com crescimento de 29,2% no comparativo trimestral de 2012 e 2013, associado ao bom desempenho no segmento de veículos comerciais.

As exportações somaram US\$64 milhões no trimestre, com queda de 12,7% em relação ao mesmo trimestre de 2012, um período em que tivemos US\$73,3 milhões.

Chegamos ao final do período com a margem bruta na marca dos 26,9%, contra 21,8% atingidos no 3T12. A margem EBITDA passou de 8,8% no 3T12 para 15,5% sobre a receita líquida consolidada no final do 3T13, aumento de 6,7 p.p. neste comparativo trimestral, e talvez seja esse o indicador mais vistoso que estamos apresentando nesse trimestre, que nos deixou muito satisfeitos.

O EBITDA somou R\$176,3 milhões, representando evolução de 127,4% no comparativo trimestral. A recomposição da geração bruta de caixa está associada à melhoria do mercado de veículos comerciais brasileiro, como já foi tratado, permitindo maior diluição dos custos fixos, ganhos de escala pelo maior volume de vendas e produção, e aproximando assim a Companhia de seu objetivo de retomar sua margem EBITDA histórica.

Historicamente falando, para reforçar, nós costumamos dizer que as margens se situam entre 14% e 17%. Não é uma verdade científica, porém o passado assim mostra. O futuro nós não sabemos, mas no passado tem sido essa margem.

O lucro líquido totalizou R\$78,7 milhões no 3T13, contra R\$12,9 milhões no 3T12, uma boa recuperação, a nosso juízo.

A Companhia investiu R\$167,9 milhões no 3T13, com aumento de 147,9% em relação ao 3T12. Este aumento se deve principalmente à aquisição da metade da controlada Suspensys, que pertencia à Meritor nos Estados Unidos. Neste valor de R\$167 milhões certamente não estão incluídos os valores que se constituem em ágio, que serão comentados mais adiante.

Referente ao mercado de capitais, nos 9M13 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$13 milhões, contra R\$10,9 milhões no mesmo período de 2012; portanto, um crescimento também na nossa liquidez nas ações. Entraremos em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo da apresentação.

Passando para o slide cinco, apresentarei uma breve visão geral da Randon sobre o mercado de atuação. Especialmente neste ano, a safra agrícola foi de suma importância no desempenho da economia e, conseqüentemente, nas vendas de caminhões e veículos rebocados. O otimismo no campo permanece para o próximo exercício, e as expectativas são de crescimento na próxima safra 2013/2014.

As revistas especializadas, as informações que estão aparecendo inicialmente nos meios de comunicação dão conta que poderemos chegar a 195 milhões de toneladas de grãos, sendo que a última safra foi 185 milhões de toneladas, aproximadamente. Portanto, isso poderá beneficiar bastante o nosso segmento de atuação novamente.

A carteira atual de pedidos e as expectativas positivas do mercado de caminhões indicam que os próximos meses continuarão performando bem. Além disto, conquanto o Finame PSI convencional esteja momentaneamente suspenso, o Governo já sinalizou com a renovação dos incentivos ligados a esses financiamentos, e também com a isenção de IPI, fatores estes que influenciam positivamente o mercado.

A produção brasileira de caminhões, ônibus e veículos rebocados teve aumento de 41,7% comparando os 9M12 e 9M13, passando de 166.492 unidades produzidas para

235.883 unidades produzidas, respectivamente. Destaca-se neste cenário o aumento da fabricação de caminhões, que nos 9M12 era de 98.858 unidades, e agora passou para 149.142 unidades nos 9M13, representando crescimento de 50,9%.

Com estes comentários, fiz um preâmbulo desse 3T13, que foi bastante positivo, e passo agora a palavra para o Hemerson, para que ele detalhe um pouco mais sobre os indicadores de resultados operacionais. Depois eu retorno, no final.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia a todos aqueles que acompanham a teleconferência de resultados da Randon. Partindo para os resultados operacionais, no slide seis, apresentamos as vendas físicas divididas por segmento, como sempre fazemos.

Em linha com o crescimento na produção de caminhões, as vendas do segmento de Autopeças obtiveram bons volumes de atividade. Como podemos observar na tabela, comparando os 9M12 com os 9M13, houve crescimento em todas as linhas de produtos de autopeças. Os freios, sistemas de acoplamento e sistemas de suspensão e rodagem apresentaram evolução em volumes de 33%, 45% e 21% respectivamente nesses primeiros meses do ano.

Vale ressaltar que a dinâmica aplicada pelas montadoras de caminhão nesta divisão, resulta em boa eficiência de operação, baixo custo fixo e disciplina nas despesas, tornando os resultados mais resilientes, inclusive em momentos difíceis, como foi o ano de 2012 onde a produção teve uma queda bastante forte, mas o resultado permaneceu em bons níveis.

Os emplacements totais de veículos rebocados pesados nestes 9M13 foram de 18.851 unidades, 25,6% superior a este período em 2012. Entre as famílias de produtos da divisão de implementos rodoviários, ressaltamos o incremento de vendas de semirreboques graneleiros, basculantes e tanques para combustível.

Embora não tenhamos registrado produção e venda de vagões ferroviários no 3T13, recebemos ordens que neste período somam mais de 800 unidades, e serão entregues entre dezembro deste ano e junho do ano que vem.

No slide sete, temos a distribuição da receita líquida por segmento de negócio, na qual podemos observar um equilíbrio de participação de veículos e implementos comparando os 9M13 com os do ano passado, passando de 50,8% para 52%, um crescimento de 1,2 p.p. no período.

No setor de autopeças, o volume de vendas continua estável, em bom nível de atividade. A Companhia entende que a produção da divisão, apesar de sustentável, apresentará pequena redução no ritmo da produção no 4T13, em função da sazonalidade do período de férias e festas de final de ano.

Os montadores de caminhões tradicionalmente fazem férias coletivas neste período, postura que também adotamos aqui na Randon para equilibrar a nossa oferta de produtos.

No slide oito, mostramos o desempenho da exportação. No comparativo trimestral, as vendas para o exterior tiveram redução de 12,7%. No 3T13, as exportações totalizaram U\$64 milhões, contra U\$73 milhões no ano passado. Nos 9M13, as

exportações apresentaram queda de 8,6% em relação ao mesmo período de 2012, somando U\$181 milhões, contra quase U\$200 milhões em 2012.

Vale ponderar que, devido ao bom momento de mercado, a Companhia priorizou atendimento ao mercado doméstico, por isso temos essa pequena queda.

Para os próximos trimestres, a expectativa é de crescimento nas exportações, sobretudo em função da desvalorização do Real e do favorável ambiente cambial, que aumenta a competitividade em mercados tradicionais aqui assistidos.

No slide nove, apresentamos a vocês a receita bruta total, que atingiu R\$1,8 bilhão no 3T, representando um crescimento de 32,5% comparado ao ano anterior. Já no comparativo dos 9M, a receita bruta total, atingiu R\$4,9 bilhões, crescimento de 29,2% em relação aos 9M12.

A receita líquida consolidada no trimestre totalizou R\$1,1 bilhão, 29% superior aos R\$877 milhões do 3T12. Já no comparativo dos 9M, na receita líquida consolidada houve crescimento de 26,9%, atingindo R\$3,2 bilhões no período.

Passando para o slide dez, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e da margem bruta, e também a composição consolidada do CPV. O lucro bruto representou 59,2% de crescimento no 3T13 em relação ao mesmo período do ano passado, totalizando R\$304 milhões. Nos 9M, o lucro bruto atingiu R\$795 milhões, demonstrando um crescimento de 48,7% se comparado ao mesmo período.

A margem bruta passou de 21,8% para 26,9% no 3T13 quando comparado ao ano passado, um crescimento bastante expressivo de 5,1 p.p. Este crescimento é de 3,7 p.p. quando comparamos os 9M do ano.

O gráfico da composição consolidada do CPV demonstra que o item de maior relevância é a matéria-prima, com aproximadamente 79% do total. Na análise da matéria-prima, observamos que os itens mais significativos são os metálicos, com 63% de representatividade.

Nesse trimestre em especial, realocamos, nesse gráfico de composição do CPV, os pneus, que é um item bastante importante para nós na Randon, que antes considerávamos componentes, e incluímos na seção de químicos, que consideramos mais representativa.

Passando agora para o slide 11, apresentamos o EBITDA e a margem EBITDA obtidos nos períodos do 3T e 9M. No 3T13, o EBITDA apresentou crescimento de 127%, atingindo R\$176,3 milhões, frente os R\$77,5 milhões do ano passado. A margem encerrou o trimestre 15,5%, frente 8,8% do 3T12.

A recomposição da geração bruta de caixa está associada, como já mencionou o Geraldo, à melhoria do mercado de veículos comerciais brasileiro, permitindo maior diluição dos custos fixos e ganhos de escala através de maiores volumes, e obviamente, aproxima a Randon de seus melhores níveis históricos.

No slide 12, temos o lucro líquido obtido pela Empresa, que no 3T atingiu R\$78,7 milhões, contra R\$12 milhões no 3T12. O percentual da margem líquida consolidada em 6,9% neste trimestre, contra 1,5% no mesmo trimestre de 2012. No comparativo

dos 9M, o lucro líquido totalizou R\$187 milhões, um importante crescimento, com margem de 5,9% contra 1,1% nos 9M12.

No slide 13, apresentamos nosso DRE consolidado por segmento, contendo um resumo dos principais números discutidos para apreciação dos senhores. De forma geral, como podemos perceber, os segmentos de atuação da Empresa apresentaram sustentação nos resultados no decorrer do tempo.

Vale destacar o desempenho no segmento de veículos e implementos, que mantém sua trajetória de recuperação ao longo deste ano, alcançando neste trimestre bons níveis. É o terceiro trimestre em que isso vem ocorrendo, e nós temos reiteradamente falado ao mercado que este ano é bastante positivo para implementos, uma vez que autopeças mantém certa resiliência de margens, mesmo com volumes mais baixos.

No slide 14 temos uma apresentação do DRE também por segmento, mostrando a participação de cada segmento da receita líquida e uma evolução das margens. Retorno aqui, é um comparativo bem rápido, a margem EBIDTA dos últimos trimestres tem apresentado realmente uma boa evolução, e o mesmo ocorre com o lucro bruto e também com o lucro líquido.

Avançando para o slide 15, mostramos a evolução dos investimentos das Empresas Randon. No 3T, os investimentos somaram R\$168 milhões, um aumento de 148% quando comparado ao mesmo período do ano passado. Este aumento deve-se principalmente à aquisição das cotas da controlada Suspensys. No comparativo dos 9M, observamos o aumento de investimentos em 6,8%, passando de R\$222 milhões para R\$238 milhões nesses 9M13.

Logo abaixo, podemos observar a variação do patrimônio líquido nos últimos cinco anos, apresentando um crescimento de 10,8%, totalizando R\$1,4 bilhão em 2012, e R\$1,2 bilhão nos 9M13, sendo, portanto, 15% o ROE deste período.

No slide 16, mostramos a composição da dívida bruta desses 9M e o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia. A dívida bruta atingiu R\$2,4 bilhões, sendo 22% em moeda estrangeira e 78% em moeda local. O endividamento dos 9M totalizou R\$1,2 bilhão, equivalente a um múltiplo de 2,31x EBTIDA, e no mesmo período de 2012 este valor estava em R\$699 milhões, ou 2,2x EBITDA. Quando excluimos o setor de serviços, o Banco Randon e Randon Consórcios, a dívida se ajusta a R\$1 bilhão, e o múltiplo de 1,95x EBITDA dos últimos 12 meses.

Vale lembrar que o fim da operação bancária é fazer empréstimos, portanto, crescer dívida ao consolidado da Empresa. Quando retiramos este efeito, a dívida industrial tem um comportamento mais adequado para comparar com períodos anteriores.

Quando falamos do mercado de capitais, no slide 17, podemos observar o comparativo entre o encerramento do ano de 2012 e os 9M13. As ações da Randon apresentaram uma pequena desvalorização, de 2,44%, e fecharam 30 de setembro com cotações a R\$12,38. Neste mesmo período, para efeito de comparação, o Ibovespa caiu 14,1%.

Foram negociadas nesse período 200 milhões de ações, em 492.000 negócios no mercado à vista da BM&FBOVESPA. Assim, nos 9M a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$13 milhões, crescendo comparado ao mesmo

período de 2012, que atingiu R\$12 milhões, ampliando assim a nossa liquidez diária e os negócios com a nossa ação na Bolsa de Valores.

No slide 18, ratificamos as expectativas para o ano de 2013. Essas avaliações ratificam aquilo que fizemos no começo do exercício, e também não será necessário revisarmos esses indicadores.

Vale lembrar que esses indicadores são validados no processo de construção do plano estratégico das Empresas Randon, e são respaldados pela avaliação dos cenários macroeconômicos, doméstico e dos países com os quais mantemos relações comerciais, bem como os indicadores do setor, da indústria automotiva e comportamento dos mercados que atuamos.

Vale a pena fazer uma ressalva, por conta da aquisição da controlada Suspensys, isso vai afetar um pouco o volume de investimentos. Contudo, os investimentos previstos, com exceção desta aquisição, continuam conforme planejado.

Eu vou retornar agora a palavra ao Geraldo para as últimas considerações, antes de abrimos o espaço para as perguntas.

Geraldo Santa Catharina:

Antes de falarmos sobre perspectivas, eu gostaria de fazer uma ressalva, que nós consideramos bastante positivo o fato de que conseguimos manter o nível de alavancagem de setembro do ano passado para setembro deste ano em 1,9x, incluindo uma aquisição que despendeu R\$430 milhões do caixa.

Portanto, mostra que nós tivemos uma capacidade muito boa de geração de caixa, e ela respondeu as nossas melhores expectativas. Se nós não conseguirmos uma eficiência muito grande, conforme esperado no capital de giro, por outro lado, conseguimos essa eficiência na geração de caixa. E nos próximos períodos, os trabalhos sobre o capital de giro estão sendo intensos para tentarmos ganhar alguma coisa também nesta área, não somente nos investimentos.

Com relação às expectativas, devo dizer que o relatório Focus, que é um dos relatórios que mais acompanhamos aqui na Empresa, além dos relatórios setoriais, aponta para um crescimento do PIB brasileiro. Já está em 2,16% atualmente a provisão para o ano que vem, e para este ano de 2013 é 2,5%.

Como para o ano de 2013 já está dada a tendência, o importante é que para 2014, o PIB de 2,16% um pouco mais, um pouco menos, é baixo, talvez, para as necessidades do Brasil, mas é um PIB positivo, se levarmos em conta que a correlação existente entre o PIB e o setor de transporte é normalmente positiva.

Costuma-se dizer que, em uma série de histórica de dez anos, se o PIB é de 2%, o crescimento do setor de transporte seria algo como 2,5x isso, ou algo como 5%. Portanto, manteria minimamente uma possibilidade de, no mínimo, recompor a inflação em condições normais de atuação, sem contar novas oportunidades.

Consideramos que a economia continuará sendo fortalecida com o bom desempenho do campo no próximo ano, como já levantamos essa questão no decorrer da apresentação, e também já falei que, de acordo com a Conab, ela aponta para um crescimento de 5%, indo para 195,5 milhões de toneladas de grãos.

A carteira de pedidos continua bastante positiva, conforme também já foi mencionado, na área de veículos rebocados, e também crescimento que temos mais de 800 unidades de vagões ferroviários a serem produzidos e entregues, sendo que as entregas só se iniciam no próximo mês, até a primeira metade de 2014.

Novamente, cabe salientar que um pedido dessa natureza, de 800 unidades, permite uma eficiência fabril muito grande, dada a 'standardização' do produto. Nós produzimos diariamente certa quantidade de vagões, todos iguais, portanto isso aumenta a utilização com eficiência dos meios de produção, e também levando em conta a preparação de mão-de-obra para este fim.

Os volumes de produção de caminhões neste ano são muito bons, até ultrapassaram as melhores expectativas, e as indicações iniciais que temos até o momento são de que temos boas condições para manutenção do ritmo para o próximo exercício. Aliás, foi esta a percepção que nós colhemos na Fenatran, a feira que aconteceu em São Paulo na última semana, e um sentimento bastante positivo no que tange às expectativas de mercado.

Contudo, esperamos um ritmo menor para os próximos meses do ano, se levarmos em conta o elevado volume deste ano. É um movimento sazonal de ajuste de estoques, e também relacionado às férias de final de ano, como é normal.

Vale lembrar que o clima da Fenatran foi positivo – a Fenatran representa o salão do transporte realizado no Brasil, o mais importante do setor.

Embora já tenha sido anunciada a postergação para 2014 do programa Finame PSI, as regras deste programa ainda não são conhecidas para o ano que vem. Nós esperamos que este programa se restabeleça rapidamente, como já foi também falado no decorrer da apresentação, uma vez que o Finame representa entre 70% e 80% atualmente das linhas de financiamento de caminhões, de semirreboques, e também de produtos agrícolas. Portanto, é mais do que justo acreditarmos que esta parada técnica não deva demorar muito, para que não tenhamos perdas importantes no nosso nível de produção e de toda cadeia produtiva.

Dito isto, nós passamos para algumas informações adicionais com relação à aquisição da Suspensys. Já que quando falamos de investimentos os números ficam um pouco confusos, devo dizer que a aquisição somou US\$195 milhões, ou R\$440,8 milhões, sendo que destes, R\$11,3 milhões serão pagos nos próximos cinco anos. Portanto, o desembolso foi de R\$430 milhões.

Esta aquisição foi contabilizada da seguinte forma: investimentos de R\$136,3 milhões em ativos permanentes, que representam o valor de livro da Companhia. A diferença entre o valor contábil e o preço de aquisição foi contabilizado como redução do patrimônio líquido, como uma perda, e ela será realizada no futuro, na medida em que os resultados do lucro da Companhia retornem para a Randon, que adquiriu a metade.

Eu gostaria agora de encerrar a nossa apresentação e agradecer a atenção dos senhores e das senhoras. Podemos abrir o espaço para a nossa sessão de perguntas e respostas. Coloco a mim e também ao Hemerson à disposição. Muito obrigado.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. Peço desculpas, eu entrei um pouco depois no *call*. Se vocês já falaram sobre isso, peço desculpas, mas a minha pergunta é com relação a rebocados. Se vocês puderem falar um pouco sobre o ambiente competitivo, o que vocês estão vendo neste ano como um todo, se vocês conseguiram colocar muito preço, ou se estão vendo ainda muitos *players* com uma competição mais irracional em preços. Se puderem dar um pouco mais de cor nesse sentido.

Minha segunda pergunta, eu sei que vocês já falaram no final da apresentação sobre a questão do financiamento do PSI, acho que isso é muito importante e queria que vocês elaborassem um pouco mais. Acho que estamos esperando o BNDES tirar um pouco o pé do acelerador já no ano que vem, e deve voltar em 2014, mas talvez em condições menos favoráveis. Vocês acham que esse *assumption* de um cenário um pouco menos favorável para condições de financiamento é razoável para o seu setor, ou a visão ainda realmente não é muito clara do que será decidido? Que impacto vocês estão esperando para 2014? Só para termos uma visibilidade um pouco melhor de quão sustentáveis essas margens podem ser. Obrigado, mais uma vez.

Hemerson Fernando de Souza:

Boa tarde, Ricardo. Eu vou falar um pouco sobre o cenário de rebocados, como está e o que esperamos para os próximos trimestres. Nós saímos de um ano bastante difícil de 2012, por conta de uma série de fatores. Já tivemos a oportunidade de mencioná-los, mas eu vou recordar um, que talvez seja o mais importante, que foi a queda na safra agrícola, na safra de verão em 2012.

Isso promoveu uma competição um pouco maior que o normal. Por outro lado, na Randon, nós havíamos trocado nosso ERP, e também não fomos tão eficientes na hora de ajustar a produção, de acertar as coisas para poder preservar os resultados, uma vez que todo mundo conhece que uma troca de ERP não é uma tarefa tão simples e tão fácil.

Por isso sofremos um pouco, sim, com a competição mais acirrada durante o ano de 2012, mas à medida que a demanda começou a voltar, começamos a recompor nossas carteiras e trabalhar em um cenário um pouco mais racional, com níveis de custos e preços adequados àquilo que é o normal deste mercado.

Eu diria que já chegamos à recomposição total das nossas margens. Não existe espaço para incremento de preços. Entendemos que estamos performando em um bom nível, assim como também sabemos que os nossos competidores no geral também estão fazendo volumes bons de carteira, e também de rentabilidade.

Acredito que esse é o cenário que enxergamos um pouco mais para frente. Nós não costumamos declinar um número de unidades em carteira, mas ela já ultrapassa o mês de fevereiro, e quando somada aos vagões, que o Geraldo já mencionou, e nós mencionamos durante a apresentação, se transformarmos os vagões em unidades de semirreboques como unidade padrão, teríamos uma carteira muito confortável para o 1S14.

Estamos otimistas com isso. Acho que a complementação da sua pergunta relacionada ao BNDES, que eu vou passar para o Geraldo, pode também dar um conforto melhor para aqueles que estão olhando esse mercado como um todo.

Geraldo Santa Catharina:

Com relação ao Finame PSI, é inegável que entre 2012 e 2013, apesar das variações que houve permanentemente durante o ano de 2012, e já essa estabilidade de taxa em 2013, ele foi importantíssimo para destravar ainda mais o setor de veículos comerciais.

Alguns setores talvez não tenham tido o benefício totalmente, conforme se esperava, mas com certeza nosso setor foi beneficiado por isso, se compararmos que uma taxa do PSI hoje está em 4% ao ano, e um Finame normal, que continua vigente, disponível, custa entre 10% e 12%, aproximadamente, dependendo da qualificação, da característica do cliente. É razoável pensarmos que a manutenção já anunciada pelo Governo continua a ser importante no próximo ano.

Nós estamos, no momento, fazendo um inventário dos nossos programas de produção que, como disse o Hemerson, atingem o mês de fevereiro, para sabermos o que nós vamos colocar em produção nas próximas três semanas, até o dia 13 de dezembro, que é o prazo que o BNDES estabeleceu nessa recolocação do Finame na modalidade simplificada.

O Governo interrompeu na semana passada, e nesta semana ele anunciou que até 13 de dezembro vai aceitar protocolos na modalidade simplificada. A modalidade chamada convencional, que é um pouco mais burocrática, mas que é largamente utilizada, está momentaneamente suspensa para novos protocolos, mas faturamentos poderão ser feitos até 13 de dezembro.

Este ambiente, não há dúvida alguma que nos deixou um pouco preocupados com relação à preparação do orçamento para o próximo ano.

A preocupação está muito mais localizada no fato de que haja a rapidez para que conheçamos as novas regras, do que propriamente pela calibragem dos preços, como vem dizendo o presidente do BNDES, com razão, de que houve um aumento na Selic, aumento na inflação, e o ônus do Tesouro é muito grande para fazer toda essa equalização. Nós entendemos isso, mas também entendemos a importância que tem um financiamento dessa natureza, para que nós possamos continuar financiando e tendo aumento de produção.

Esse é o cenário que nós estamos enfrentando, e volto a dizer e repetir que nós temos absoluta certeza de que isso será resolvido nas próximas semanas, e que vamos iniciar o ano de 2014 já com as bases conhecidas, e tranquilamente seguindo o ritmo de produção que temos hoje.

Ricardo Alves:

Obrigado pelas respostas. Boa tarde.

Lucas Marquiori, Banco Safra:

Bom dia. Tenho também duas perguntas, ainda mantendo um pouco na questão do BNDES. Acho que além da própria definição da taxa, o que temos ouvido também

é que os prazos de recebíveis do BNDES têm prejudicado um pouco, porque estão um pouco mais alongados, isso acaba pegando um pouco as suas dívidas das montadoras. Eu queria saber se isso faz sentido para vocês, se vocês têm ouvido isso, têm sentido isso, e se, nessa linha, faz sentido pensarmos que a recuperação de capital de giro que assumíamos para a Randon, talvez tenhamos que jogá-la um pouco mais para frente por conta dessa indefinição com relação ao BNDES.

E uma segunda pergunta, queria entender também se o processo de volta da linha de evolução de vagões agora para implementos gera algum tipo de custo, ou se essa mudança é simples, nada muda na questão de operação. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Lucas, eu tenho observado que os prazos de recebíveis, o Finame, eles têm sofrido um pequeno atraso, sim, e nós compreendemos isso, dado o orçamento do BNDES, que é limitado, e ao mesmo tempo a demanda muito aquecido, pelo próprio fato de ter o estímulo do financiamento.

É compreensível que quem queira comprar o produto, necessita dele, porque acredita que a economia vai andar e ele vai precisar do equipamento, tenta antecipar essa garantia de empréstimo subsidiado, antevendo uma possível mudança nas regras.

A questão da liberação daquilo que já foi aprovado nas transações correntes é algo que de vez em quando aumenta o prazo, de vez em quando diminui. Neste momento, eu percebo que estamos em uma situação intermediária. Há um pequeno acúmulo de recebíveis, mas não é o pior momento que já passamos. Estamos em uma situação intermediária, se eu levar em conta o volume.

Para o próximo ano, já lemos no jornal que deverá haver uma redução no orçamento do BNDES da ordem de 20%, e se isso se configurar, é bem provável que tenhamos, sim, alguma dificuldade adicional nesta linha. Assim pensando, é uma dificuldade adicional para que possamos fazer uma redução do capital de giro, sim. Não podemos negar isso.

Mas já tivemos momentos mais difíceis no ano passado, onde realmente acumulamos quase o dobro dos recebíveis de Finame que temos hoje, e sobrevivemos bem. Então, acho que o mais importante é que tenhamos um desempenho da economia positivo, que realmente o setor agrícola performe bem, que algumas áreas da infraestrutura realmente deslanchem, como está sendo anunciado, porque aí o mercado vai precisar transportar e vai precisar de equipamento, e nós teremos linhas de financiamento disponíveis, quer seja no Finame PSI, quer seja nas outras modalidades.

Com relação aos vagões, já antecipo que essa natureza da Randon tem uma linha extremamente flexível. Nós conseguimos rapidamente, em pouco mais do que um dia, transformar a linha de vagões no modelo de comunicantes.

Nós transformamos a linha rapidamente e não há custo para isso, uma vez que os equipamentos e as pessoas são as mesmas. É simplesmente aquela parada técnica recolocar o ferramental, começar a produzir. Aliás, isso é bem positivo, como eu já

falei, porque os produtos são bastante standard. Então, não me ocorre que haja custo adicional para isso.

Hemerson Fernando de Souza:

Lucas, apenas acrescentando o comentário do Geraldo, pode ser que para algumas empresas, quando há dificuldade de documentação, exista algum atraso nos repasses do BNDES. Nós não percebemos isso de maneira acentuada. Em algum momento ou outro isso se eleva, mas isso não deve afetar o capital de giro da Randon, ou essa melhoria que o mercado espera, e que nós vimos falando, para os próximos tempos. Pelo contrário, essa disciplina em avaliar os pedidos de financiamento pode trazer, inclusive, agilidade.

Lucas Marquiori:

Está ótimo. Obrigado.

Talio Rossoni, Itaú Asset Management:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Em conversas, vocês já tinham tocado nesse assunto antes, e eu queria explorar isso um pouco mais aqui no *call*: o foco da Empresa, o foco crescente no retorno sobre o capital investido, em geração de caixa com desalavancagem. O que poderíamos esperar para o ano que vem em termos de como vocês estão pensando nisso, aonde vocês querem chegar? Se vocês puderem tocar um pouco nisso, eu agradeceria. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Nós tivemos anos de 2010 e 2011 em que construímos uma ambição estratégica de longo prazo, ou um objetivo de longo prazo para a Companhia, dizendo que o nosso dever é de crescimento. As companhias são feitas para se desenvolverem, se perpetuarem e também para crescerem e gerarem resultados para seus acionistas e para a toda sociedade.

A Randon não é diferente. A nossa performance nos últimos 15 anos foi muito positiva, uma média de praticamente 15% de crescimento ao ano, o que nos fez anunciar um plano preliminar, por volta de 2012, de que gostaríamos, sim, de, no próximo quinquênio, crescer nos mesmos níveis que temos crescido nos últimos dez, 15 anos. Nós conseguimos, em 2012, localizar projetos que seriam de ordem orgânica, e também de ordem não orgânica.

Mas novas informações agora em 2013 chegaram ao mercado, apontando para um possível dimensionamento do mercado brasileiro em patamares muito próximos aos que obtivemos em 2011, 2010, pouco mais; quem sabe um crescimento de 3%, 4%, 5% ao ano. Então, estamos muito cuidadosos nessa questão de criar capacidade para depois não correr risco de ficar com capacidade ociosa.

Com isso, transformamos o nosso objetivo um pouco. Não vamos abandonar nosso sonho de crescimento, porém queremos primeiramente ter resultado, e em segundo plano queremos ter resultado com baixa alavancagem.

O ano de 2013, na verdade motivou um acréscimo do endividamento pela aquisição da Suspensys. Mas se nós excetuarmos este fato, certamente já temos um resultado positivo, como já falei da apresentação, e vamos prosseguir com mais ênfase no próximo ano. Nós não vamos deixar de fazer projetos prioritários, que tenham atrelados a eles ou a sobrevivência da Companhia, a permanência no mercado, ou o aproveitamento de nichos de mercado que porventura tenhamos já identificado.

Mas vamos tomar muito cuidado com aqueles investimentos em capacidade onde já temos capacidade pronta, onde já temos modernidade e não precisamos modernizar mais.

É esse o cuidado. Tomar cuidado com os projetos de investimento que já fizemos, para que eles tenham a sua maturação, e calibrar um pouco melhor de acordo com o comportamento do mercado mais para frente.

É muito lógico que esperemos para o próximo ano uma geração de caixa livre, que não sabemos de quanto ainda, mas que reduza o atual nível de endividamento, inclusive em valor absoluto, e não só em nível de indicador, como o EBITDA.

Talio Rossoni:

Obrigado

Daniel Magalhães, Credit Suisse:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu gostaria de explorar um pouco mais o tema da necessidade de capital de giro. Vocês têm alguma métrica, algum *target* que buscam, como, por exemplo, a variação disso sobre receitas, algo do tipo?

E a segunda pergunta é com relação às exportações. Vocês têm alguma visibilidade de quanto as exportações representarão como porcentagem da receita para o ano que vem. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Eu até posso fazer um comentário sobre as exportações, que não temos desenhado para o ano que vem ainda, pois estamos fazendo um levantamento nos mercados que estamos atuando, e tentando remontar a nossa equação de produção, haja vista que este ano realmente tivemos uma demanda surpreendente no mercado interno. Não teve como não atender prioritariamente o mercado interno.

Então, entendemos que as exportações para o próximo devam ser realmente melhores que as deste ano. É assim o nosso entendimento, mas não temos um orçamento pronto. A grande notícia é que o câmbio já começa em um patamar melhor do que este ano. Provavelmente, na média, no ano que vem ele deva ficar em um patamar de mais competitividade, e isso é um fator por si só positivo.

Quanto à necessidade de capital de giro, temos trabalhado bastante em tentar identificar um indicador nosso. O primeiro que nos veio à mente não é muito científico,

é mais por *feeling*. Nós entendemos que teríamos vontade de reduzir capital de giro na faixa de R\$100 milhões, R\$150 milhões, o que potencialmente é possível, se trabalharmos bastante principalmente os estoques, e seriam os estoques de produtos em elaboração, que é onde entendemos que mais se perde dinheiro deixando o capital de giro empatado.

É natural que tenhamos necessidade de incremento de matéria prima quando há uma elevação de demanda, portanto o efeito é o contrário. E os produtos prontos, em alguns casos, principalmente nas autopeças e em alguns produtos, alguns semirreboques standard, nós temos às vezes a necessidade de tê-los prontos para pronta entrega.

Então, é uma dura luta a redução de capital de giro, mas estamos trabalhando com fornecedores, com clientes, com estoques, com vistas a tentar essa redução. Tomara que tenhamos sucesso.

Hemerson Fernando de Souza:

Daniel, quando olhamos o indicador em números de dias de faturamento, nós já estamos performando melhor, embora os montantes envolvidos não tenham se reduzido.

Nós sempre olhamos um pouco para trás, e percebemos que, por exemplo, em 2010, fomos mais eficientes em necessidade de capital de giro. Como o Geraldo já mencionou, estamos buscando alternativas para poder buscar aquela eficiência.

E eu diria que sim, é óbvio que não são assuntos simples e nem tão rápidos de aparecer no balanço da Companhia, mas existem muitas ações sendo implementadas, sendo ajustadas, sendo conversadas, e isso vai aparecer logo nos indicadores que nós costumamos reportar, vai aparecer no nosso balanço.

Quando você olha 2010, você vê que foi um ano eficiente. Embora esse não seja um *guidance* formal, não seja algo que estejamos escrevendo, é lá que nos espelhamos; olhar o melhor ano, ver o que fizemos lá e o que é possível de fazer hoje. Existem coisas que são possíveis, e nós conhecemos.

O novo ERP está nos permitindo buscar e entender melhor os ciclos de produção, redefinir algumas linhas, redefinir *layouts*, entender melhor cada um dos segmentos, a sazonalidade de pedidos de alguma linha ou outra, e isso também está contribuindo para que façamos uma melhor gestão de produção. E isso, obviamente, vai aparecer, como eu já mencionei, no balanço da Companhia em breve.

Daniel:

OK. Obrigado.

Bernardo Carneiro, Deutsche Bank:

Bom dia a todos. A maior parte das perguntas que eu tinha já foi respondida, só ficou uma. Na verdade, na página cinco da apresentação do *webcast*, eu notei que tanto a produção, como todos nós sabemos, de caminhões foi muito forte, subiu 51%, e o de rebocados subiu 31%. Eu gostaria de aprofundar esse tema. A correlação entre a produção de caminhões, dos cavalos mecânicos, e a dos reboques. Teve um *gap*

nesses 9M13, no ano até agora, 51% em cavalos mecânicos e 31% em rebocados. Eu gostaria de entender o que beneficia um, o que prejudica o outro, porque essa correlação não está tão aderente assim. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Bernardo, quando você olha o tamanho do mercado de caminhões, temos diferentes tipos de caminhões – tem caminhões médios, caminhões leves, caminhões semipesados –, que nem todos eles levam um semirreboque. Portanto, a correlação, ela não é exatamente igual. Quando você olha, talvez, o mercado de implementos rodoviários, que inclui carroceria sobre chassis, talvez exista uma conexão um pouco maior.

Mas nós temos um cálculo interno, que cada caminhão leve, médio, semileve e semipesado leva uma carroceria sobre chassis. Cada caminhão, uma carroceria. Já nos caminhões tratores, nos cavalos mecânicos, que sobretudo estão concentrados na área de caminhões pesados, é mais ou menos 1,4 semirreboques, ou veículos rebocados por caminhão vendido.

Então, não dá para fazer uma correlação direta entre um e outro, mas achamos que no bom momento, quando compara os veículos rebocados aos caminhões pesados, existe uma conversa, embora tenhamos percebido também um incremento de vendas em caminhões pesados que não levam semirreboque, que são aqueles caminhões usados para a construção civil pesada, para betoneiras, *mixers* de cimento, alguns para transporte de lixo que estão nesse nicho, ou para transporte também dentro de lavouras, que estão nos pesados, mas não são usuários de veículos rebocados.

Geraldo Santa Catharina:

Bernardo, eu vou arriscar também dar um palpite, nada mais que uma percepção pelo tempo de casa que tenho, de que, primeiramente, a idade média de caminhões é bem mais elevada que a de semirreboques.

Nós renovamos muito mais os semirreboques nos últimos anos, como você deve saber, e este ano, e no próprio ano passado, mas sobretudo neste ano de 2013, levando-se em conta o preço do caminhão e a necessidade de renovação de frota, é bem justo acreditar que os fabricantes, que o pessoal está renovando a frota de caminhões, até para aproveitar as boas condições de IPI e de financiamento.

Sabendo que isso não deverá continuar na mesma medida no próximo ano, talvez o mais sensato seja gastar o esforço em renovar o caminhão, já que a idade média é de cinco ou seis anos a mais.

Isto não é uma informação, é uma percepção que temos, mas também não temos como comprovar isso, se a pessoa realmente comprou o caminhão porque quer aproveitar ou porque está precisando do caminhão neste momento. Isso é um pouco difícil separar.

Bernardo Carneiro:

OK. Obrigado.

Operador:

No momento não há perguntas. Não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Geraldo para as últimas considerações. Sr. Geraldo, por favor, prossiga com as últimas considerações.

Geraldo Santa Catharina:

Inicialmente, agradeço a participação de todos, o tempo que disponibilizaram para nos ouvir e trocar informações deste trimestre que terminou. Reitero que estamos em um clima de humor bastante positivo dado o que fizemos até o mês de setembro, com as expectativas que temos até o mês de dezembro, com boas possibilidades para o próximo exercício, também, com o nosso desempenho interno em termos de redução de custo, controle de custos, mudança de processos. Isso é algo que está muito intenso e estamos percebendo diariamente o progresso na Companhia. Isso nos dá certeza que estamos preparados para o mercado que vier.

Gostaria de colocar a nós todos à disposição para caso haja dúvidas e questionamentos posteriores. Por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de Relações com Investidores para os devidos esclarecimentos. Será um prazer responder a todas as perguntas. Muito obrigado, e até a próxima oportunidade.

Operador:

A audioconferência da Randon sobre os resultados referentes ao 3T13 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.”