

**Operador:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 3T12. Estão presentes os senhores: Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro – Divisão Holding, e Hemerson Fernando de Souza, Executivo de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e 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](http://www.randon.com.br/ri).

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

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

**Geraldo Santa Catharina:**

Bom dia, senhoras e senhores que nos acompanham nesta teleconferência. É com muita satisfação que estamos novamente aqui para apresentar os resultados da Randon do 3T12 e do acumulado dos 9M12. Como já foi dito, contamos também com a presença de Hemerson Fernando de Souza, nosso Executivo de Planejamento e de Relações com Investidores da Randon S.A. Implementos e Participações.

Como já é de praxe, apresentaremos alguns destaques do período, bem como uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros obtidos neste 3T e 9M12, o comportamento do mercado de capitais, e finalizaremos com as perspectivas da Companhia para o restante do ano.

Visando facilitar e simplificar o entendimento dos negócios da Randon, ressaltamos que há mais de um ano, a Companhia reporta os resultados mais focados em cada um dos segmentos de atuação.

Em função disso, houve muitas mudanças nas categorias de produtos e na contagem das unidades faturadas. O histórico ajustado pode ser acessado pelo site de RI da Randon, no endereço [www.randon.com.br/ri](http://www.randon.com.br/ri). Além disso, colocamo-nos à disposição em caso de dúvidas e esclarecimentos pós-conferência.

Dando início à apresentação, seguindo imediatamente para o slide quatro, podemos ver alguns destaques do período, que tentarei elencar a seguir. A receita bruta total do período no 3T12 somou R\$1,3 bilhão, retração de 18,6% frente ao apresentado no 3T11.

A receita líquida consolidada no 3T totalizou R\$887,5 milhões, representando diminuição de 18%, comparando o mesmo período de 2011, queda associada principalmente à menor intensidade dos níveis de atividades das Empresas Randon, conforme explicaremos adiante.

As exportações somaram US\$73 milhões no 3T12, 3,1% menor que o mesmo trimestre de 2011.

Quanto às margens bruta e EBITDA alcançadas pela Companhia, chegamos ao final do trimestre na marca de 21,8% e 9,1%, respectivamente. Totalizamos o EBITDA ao patamar de R\$79,4 milhões no trimestre.

O resultado líquido no trimestre totalizou R\$12,9 milhões, 79% inferior, portanto, quando comparado ao mesmo período no ano anterior. Para os investimentos da Companhia, foram contabilizados R\$67,7 milhões neste 3T12, crescimento de 18,9%, se comparado aos R\$56,9 milhões do 3T11.

Falando agora sobre o mercado de capitais, o volume médio diário negociado das ações preferenciais da Companhia chegou ao final dos 9M12 na marca de R\$10,9 milhões, contra R\$8,9 milhões no mesmo período de 2011. Neste período, foram negociadas 203,5 milhões de ações preferenciais, em 374.075 negócios. Entraremos em detalhes sobre cada indicador ao longo da apresentação que se segue.

Peço que passem para o slide cinco, onde apresentarei uma breve visão geral da Randon sobre o mercado. Durante o 3T12, dados preliminares da produção industrial e do comércio demonstram sinais de que a economia brasileira está esboçando uma recuperação, ainda que tímida, comprovada no aumento do número de pedidos.

Apesar de um ensaio de retomada, a produção industrial continua afetada. Por isso, o Governo vem reforçando algumas medidas, como incentivos tributários, redução do custo de linhas de crédito etc. Além disso, há ótima expectativa sobre a safra agrícola no ciclo 2012/2013.

Segundo a carta da ANFAVEA de outubro de 2012, a produção de caminhões no acumulado do ano foi de 99.410, portanto uma redução de 40% em relação ao mesmo período de 2011, ainda com uma contração muito forte.

Em setembro foram registradas quedas pontuais em entrega, como consequência da redução do custo de financiamentos, que, em primeiro momento, demanda que os clientes busquem uma revisão de seus contratos atuais para absorver uma linha de financiamento mais barata.

Partindo agora para os resultados operacionais, peço que se desloquem para o slide seis, onde apresentamos as vendas físicas divididas por segmento. Iniciando pelo segmento de veículos e implementos, a produção e venda de veículos rebocadas foram pressionadas ao longo do ano pelo ritmo mais tímido da economia brasileira, iniciando um período de retomada nesse 3T12.

De forma contrária aos demais segmentos da Companhia, segmentos de veículos especiais mantém níveis satisfatórios de demanda, que são sustentados por fortes investimentos nas áreas de energia, saneamento e obras direcionadas aos eventos esportivos, como Copa do Mundo e Olimpíadas.

Importante destacar que a Companhia focou sua dinâmica comercial na recuperação de margens e ganhos de eficiência e produtividade, reduzindo estoques, os quais foram acumulados em função da implantação do novo ERP, no 1T12, e as múltiplas alterações das taxas de juros para financiamento dos produtos ao longo do 1S12, além da demanda retraída, conforme já foi comentada.

Destacamos nossa recuperação e fortalecimento como líderes no segmento, com 32,2% de market share no período. Houve uma recuperação interessante neste quesito.

A retomada na fabricação de vagões foi outro fato relevante no trimestre, o que representou crescimento significativo de 41,2% sobre o mesmo trimestre de 2011.

No segmento de autopeças, como amplamente abordado, os efeitos da Euro V impactaram fortemente a produção e venda de veículos comerciais, e conseqüentemente, o desempenho da divisão de autopeças da Companhia.

A Randon acredita que os estímulos em vigor contribuirão para um cenário de melhora já para o próximo trimestre.

No slide sete, temos a distribuição das vendas por segmento básico de negócio, no qual podemos observar estabilidade com ligeiro crescimento na categoria veículos e implementos, e importante crescimento de materiais de fricção no segmento autopeças, anunciando índices superiores aos apresentados em 2011.

Passando agora para o slide oito, mostramos o desempenho das exportações da Companhia. No 3T12, as vendas consolidadas para o exterior totalizaram US\$73 milhões, uma ligeira retração comparada aos US\$76 milhões do mesmo período do ano anterior. Na comparação dos 9M12, registra-se um menor volume de exportações com relação ao apresentado no mesmo período do ano passado.

Estamos confiantes no mercado internacional, e destacamos o crescimento nas vendas para os mercados da América do Sul que não pertencem ao bloco Mercosul/Chile e para o continente africano, em detrimento aos mercados tradicionais como Nafta, Mercosul e Chile.

No slide nove, parte superior, apresentamos a vocês a receita bruta total, que atingiu R\$1,34 bilhão no 3T12, queda de 18,6% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Lembro que consideramos aqui as vendas *intercompany* e também os impostos. Partindo para o comparativo dos 9M12, totalizamos R\$3,83 bilhões, contra R\$4,77 bilhões, representando uma retração de 19,67% ano contra ano.

Quanto à receita líquida, totalizamos no acumulado do ano R\$2,49 bilhões, ante os R\$3,12 bilhões do mesmo período de 2011, redução de 20,05%, muito semelhante à receita bruta. Já no 3T, a redução é de 18,02%, totalizando R\$877,5 milhões.

No gráfico à esquerda, como podemos ver, apresentamos a evolução da receita líquida nos últimos cinco anos, alcançando uma média ponderada crescente de 13,21%.

Passando para o slide número dez, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta. O lucro bruto apresentou 26,49% de retração no 3T12 em relação ao 3T11, totalizando R\$191,4 milhões, e representando uma margem bruta de 21,8% contra 24,3% no 3T11. Portanto, uma queda de aproximadamente 2,5%.

O custo dos produtos vendidos no trimestre atingiu 78,2% da receita líquida consolidada, representando aumento de 2,5 p.p ante o 3T11. No acumulado dos 9M, a margem bruta ficou em 21,4%, portanto 3,9 p.p. inferior a igual período de 2011.

No slide 11, apresentamos o EBITDA e margem EBITDA atingidos nos períodos. No 3T12, o EBITDA apresentou redução de 41,6% em relação ao obtido no mesmo período de 2011, atingindo R\$79,4 milhões. Já a margem EBITDA encerrou o 3T12 no patamar de 9,1%, contra a margem de 12,7% do 3T11.

Passando para a comparação no acumulado do ano, o EBITDA registrou R\$213,1 milhões, contra os R\$451 milhões de 2011, já a margem EBITDA reduziu 6 p.p. Apesar do melhor desempenho, a margem continua pressionada pela menor produtividade e eficiência fabril, pois os níveis de atividade ainda não recuperaram seus patamares regulares.

Quando verificado o desempenho trimestral, já podemos perceber uma melhora importante comparada com o 2T12, tendo havido ganho de 1,5 p.p. na margem.

Já no slide 12, apresentamos o lucro e margem líquida do período. No 3T12, o lucro líquido apresentou redução de 79,47% frente ao mesmo período de 2011, totalizando R\$12,9 milhões no 3T12. Já as margens encerraram o período em 1,5%, ante os 5,9% no 3T11.

Partindo para o acumulado do ano, o lucro líquido totalizou R\$27 milhões, uma retração, portanto, de 87,67% em relação aos 9M11. O prejuízo apurado no 2T12 agora foi revertido para lucro. O ganho de margem foi de 2 p.p. entre o 2T e o 3T. Tivemos uma inversão da curva.

No slide 13, apresentamos nosso demonstrativo de resultados consolidado, contendo um resumo dos principais números discutidos, para a apreciação dos senhores.

Avançando um slide, para o de número 14, mostramos a evolução e crescimento dos investimentos das Empresas Randon. No comparativo trimestral e acumulado do ano, registramos um aumento de 18,9% e de 43,7%, respectivamente.

Mostramos também a evolução do patrimônio líquido, que chegou ao final do 3T12 em R\$1,35 bilhão. O retorno sobre o patrimônio líquido, o ROE no acumulado dos 9M12 foi de 5,7%, contra 23% no final de 2011.

Nos últimos cinco anos, a evolução do patrimônio líquido apresentou uma taxa média de crescimento de 21,4%. Portanto, este ano é um ponto fora da curva, como podemos ver.

No slide 15, na primeira parte mostramos a composição da dívida bruta da Companhia. Do total da dívida, 31,8% esta atrelado à moeda estrangeira, e 68,2% atrelado à moeda nacional.

O endividamento financeiro líquido da Companhia atingiu R\$699,5 milhões no acumulado dos 9M12, equivalente a um múltiplo de 2,2x do EBITDA. No mesmo período de 2011 este valor estava em R\$218,5 milhões, ou 0,37x EBITDA.

É importante destacar que parte do endividamento líquido da Companhia se refere a ativos, recebíveis do Banco Randon. Desconsiderando este valor, o endividamento totalizaria R\$603,5 milhões na indústria, múltiplo de 1,9x EBITDA. A partir da apresentação deste trimestre, deveremos apresentar sempre separado o que é endividamento do Banco Randon, ou a situação do balanço do Banco Randon e das demais empresas do Grupo.

Já no que tange ao assunto mercado de capitais, no slide 16, nos 9M12 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$10,9 milhões, contra R\$8,9 milhões no mesmo período de 2011. Houve uma evolução na liquidez.

As ações preferenciais da Companhia valorizaram 38,2% e estavam cotadas a R\$11,77 por ação em 30 de setembro de 2012. Foram negociadas neste mesmo período 203,5 milhões de ações preferenciais, em 374.075 negócios na Bovespa.

Passando para o slide 17, apresentamos o *guidance* para 2012, o mesmo que foi apresentado na divulgação do 2T12. A receita bruta esperada é de R\$5,1 bilhões, receita líquida consolidada de R\$3,5 bilhões. Para as exportações e importações estima-se US\$280 milhões e US\$100 milhões, respectivamente. A previsão do nível de investimentos está em R\$230 milhões, de acordo com o *guidance* que prevalece até o momento.

Finalmente, chegando ao slide 18, compartilhamos com vocês as nossas perspectivas para o futuro da Randon. Acompanhando a dinâmica do mercado e considerando os indicadores divulgados, continuamos trabalhando sobre perspectivas de moderado crescimento da economia brasileira para o ano de 2012 e gradual melhora no decorrer de 2013.

Embora lenta, a economia nacional segue em trajetória de crescimento, comparando com os anos de 2010 e 2011. Neste momento, estima-se uma redução na taxa de crescimento do PIB brasileiro para 1,54% no ano de 2012, com isso afetando todos os negócios das Empresas Randon

Referente à safra agrícola nacional, a previsão média de desempenho para o ano de 2013, é de 177 milhões a 182 milhões de toneladas conforme o primeiro levantamento Safra da Conab para a safra 2012/2013, que vem a ser um dos indicadores mais importantes para a expectativa de desempenho da Randon.

Vale ressaltar que se espera uma retomada lenta na produção de caminhões para que haja um equilíbrio entre demanda e estoques até o final de 2012.

E outro ponto importante refere-se ao incentivo da linha Finame PSI, com custo de 2,5% ao ano que, se acredita, impulsionará vendas, beneficiando diretamente os negócios da Randon.



Por fim, destacamos que as melhorias tanto administrativas quanto operacionais, com recuperação das margens e maior utilização da capacidade fabril, devem criar um ambiente de melhora da eficiência operacional para os resultados do ano.

Gostaria agora de encerrar a nossa apresentação e agradecer a atenção dos senhores. Podemos abrir espaço para perguntas e respostas, no qual coloco a mim e ao Hemerson à disposição. Muito obrigado.

**Cássio Lucin, JPMorgan:**

Bom dia. Na verdade, duas perguntas. Primeiro eu que queria entender como está o qualitativo do seu *backlog* na parte de implementos rodoviários para o 4T, e também de preços, quando você compara com o 2T e o 3T.

E a outra dúvida é a seguinte: os negócios entregaram R\$2,5 bilhões em *top line*, e vocês tem um *guidance* de R\$3,5 bilhões. Obviamente, faltaria R\$1 bilhão no 4T. No ano passado, acho que você entregou R\$1 bilhão no 4T. Como você vai conseguir esse *matching* esse R\$1 bilhão devido no 4T, se o mercado de caminhões não está mostrando recuperação tão grande? Só para tentar entender. Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Bom dia a todos. Eu vou responder a primeira parte da pergunta, e depois o Geraldo responde a segunda. Nós realmente começamos a perceber uma evolução bastante grande do nosso nível de ordens vendidas, que vão ao longo do tempo se transformando em *backlog*. Para você ter uma ideia, em média do que nós fazemos em venda do 1S, em setembro nós fizemos o dobro dela, e agora, já no mês de outubro, fizemos praticamente o triplo.

Portanto, nós saímos de mais ou menos dois meses de *backlog* para um momento acima de quatro meses na parte de trailers. Isso nos deixa bastante confortáveis que teremos um nível de atividade e demanda bastante intenso para o 4T12, e também teremos um nível de atividade bastante importante já no começo do próximo ano, no 1T13.

Vou passar para o Geraldo para ele responder a segunda parte da pergunta.

**Geraldo Santa Catharina:**

Na verdade, Cássio, nós tivemos um represamento de faturamento no mês de setembro. Ele foi aquém das expectativas, e isso aconteceu também no mês de agosto, exatamente por essa questão de termos que devolver aos agentes os processos de Finame, que representam mais de 70% dos financiamentos de rebocados. Isso atrasou o faturamento em setembro e deu uma mascarada na realidade.

Nós fizemos um esforço concentrado no mês de outubro e conseguimos desovar um número acentuado de semirreboques. Eu não vou determinar um número, mas é um número bem representativo, que refletiu inclusive no capital de giro e no caixa.

Se nós tomarmos números que não são públicos do mês de outubro, já com uma realidade mais alinhada com o que acreditamos que seja padrão da Randon, atingiria R\$1 bilhão tranquilamente no trimestre.

É lógico que isso é uma expectativa, mas eu estou levando em conta o *backlog* existente, a retomada da carteira que houve, e, como eu falei, o fato de termos desencilhado um lote expressivo de semirreboques que estavam desde abril ou maio nos incomodando, pela razão que eu falei, de alteração de taxas, ou de condições de financiamento, e também por questões internas nossas da estabilização do ERP, que é gradativa e ainda não está 100%, impactou também. É mais ou menos essa a nossa expectativa.

**Cássio Lucin:**

Está certo, Geraldo. Obrigado. Se você me permitir uma última pergunta, como estão os meses de outubro e novembro na parte de autopeças, dado que, ainda não sei se é fato, a maioria das montadoras pretende dar férias coletivas em dezembro?

**Hemerson Fernando de Souza:**

Nós não percebemos nenhuma evolução muito grande no ritmo de produção estimado para caminhões para o fechamento do ano. Tem montadoras já estão cancelado férias, e isso deve trazer algum retorno da produção, mas não é tão intenso que possa recuperar esses 40% de queda. No nosso entender, são ganhos, ainda que positivos, não tão expressivos.

Temos que considerar que leva-se um tempo para ajustar toda a cadeia de suprimentos e ajustar toda a parte de produção para retomar os níveis que tínhamos no passado. Mas trabalhamos com uma expectativa também bastante boa para que esse ritmo de produção, que vem crescendo no final do ano, possa ser sustentável, e em 2013 com uma velocidade ainda maior.

**Cássio Lucin:**

OK. Obrigado, Hemerson.

**Bruno Giardino, Santander:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à capacidade instalada, se vocês pudessem passar uma ideia de cada uma das divisões, de como está agora, e se alguma delas fará paradas coletivas no final do ano.

E a segunda pergunta é se vocês poderiam comentar sobre esse ganho de market share que vocês verificaram em trailers, a que se deve isso, se é alguma coisa de preço ou falta de capacidade nos competidores. Se pudessem dar uma cor sobre isso. Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Bom dia. Capacidade instalada, nós já percebemos uma evolução boa na parte de veículos e implementos. Possivelmente estamos beirando uns 80% de utilização; ainda não em 80%, mas muito próximo.

E a na parte de veículos e implementos, estamos operando entre 70% e 75%, depende da unidade. Acho que a exceção é a Fras-le, que deve estar a uns 85% hoje, ou próximo disso, está um ritmo de demanda um pouco diferente. Tem que lembrar que na Fras-le o maior mercado é reposição, que não sofre com essa queda que nós temos relativas à produção de caminhões e produtos para transporte.

Na parte de implementos, como eu já frisei, estamos próximos a 80%. Isso já é um reflexo das novas ordens que estão chegando, e também da retomada da produção de vagões, que retomamos no final de julho, e temos um fluxo de produção normalizado, que não conseguimos ver no 2T.

A segunda pergunta, com relação ao ganho de market share, nós vínhamos falando ao longo do ano que nossa posição de market share assumida é que ficará neste ano próxima ao que desempenhamos no ano passado, que foi perto de 33%. Nós tivemos um déficit no começo do ano por conta da troca do sistema, por outros motivos internos nossos, mas muito próprio, e a maior parte relacionada à troca de ERP, que nos trancaram um pouco no faturamento.

Obviamente, essas mudanças nas condições de financiamento são positivas e vêm para o bem, mas elas também demandam um tempo de readequação dos nossos clientes, e isso também trava a receita. Em algum momento ou outro pode ter privilegiado ou prejudicado algum fabricante, e achamos que em alguns momentos isso também impactou as nossas vendas, ou o emplacamento mensal, que é onde medimos o market share.

Mas não fizemos nada de diferente. Continuamos atuando de maneira intensa para podermos buscar as ordens que consideramos importantes para manter o ritmo de produção, e em algum momento também tivemos que participar de um mercado um pouco mais acirrado, mais competitivo no 1S, mas agora percebemos que existe uma evolução melhor, tanto no cenário competitivo quanto também na nossa reação em promover um crescimento da utilização da capacidade, que nos permitirá voltar ao nível de market share que tínhamos no ano passado.

Essa é a expectativa. Não terá nada muito adicional, e também nada de menos com relação ao nível de market share que estamos vendo hoje.

**Bruno Giardino:**

Está certo. E só um *follow-up*: você falou em autopeças em um nível de 70%, mais ou menos, é isso?

**Hemerson Fernando de Souza:**

O nível em torno de 70% a 75% de utilização.

**Bruno Giardino:**

Exceto Fras-le, não é?



**Hemerson Fernando de Souza:**

A Fras-le, um pouco acima. Entre 80% e 85% de utilização de capacidade.

**Bruno Giardino:**

Perfeito. Obrigado.

**Fernando Leitão, Hoya Corretora:**

Boa tarde. Obrigado pelo *call*. No *guidance*, vocês colocaram um crescimento em 13% divulgado pelo Governo. Queria saber se vocês têm um número de vocês.

E também, a segunda pergunta refere-se ao endividamento. O endividamento líquido triplicou, de R\$218 milhões para R\$699 milhões, e eu vi que o nível de investimento neste ano também continua forte. Queria falar um pouco mais sobre esse assunto. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Nós fizemos um replanejamento, como é de praxe, na metade do ano, e colocamos um índice de crescimento do Brasil superior a 2%; acho que ele estava na faixa de 2,5%, se não me falhe a memória. Como caiu para 1,5%, muito mais do que 1 p.p., que é bastante, é a queda das expectativas que perturba.

Agora, nós estamos em um momento de retomada de expectativas para o lado positivo; no 4T tem uma leve melhora, como já frisamos, e isso tudo impulsiona e motiva os empresários a começarem a investir. E aí toda a cadeia volta a funcionar.

Logicamente, quando começamos o exercício as expectativas eram bem mais promissoras, eram na faixa de 3,5 a 4, e por isso que fizemos uma revisão de *guidance* para baixo durante o exercício. É muito forte a correlação dos segmentos de atuação da Randon com relação ao desempenho dos negócios.

No caso da dívida, para nós é o ponto de atenção mais forte hoje dentro do Grupo Randon. Nós crescemos, arredondando, de R\$200 milhões de dívida líquida para R\$600 milhões de dívida líquida da indústria; tem que situar isso em milhões, que são do Banco Randon, R\$112 milhões, e o Banco Randon atua como um agente do BNDES. Ele toma dinheiro do BNDES, aparece como dívida no balanço, e consolidando aparece como dívida, mas nós temos que retirar esse valor.

Então, na verdade, a dívida da indústria é mais ou menos R\$602 milhões em setembro, e esse crescimento foi motivado pelo aumento de capital de giro. Começou em dezembro de 2011 e janeiro de 2012, quando tivemos um primeiro acréscimo de capital de giro na área de vagões ferroviários por conta de burocracias no financiamento de vagões. Contamos com uma mão de obra disponível, com produtos prontos, com matérias-primas disponíveis sem poder faturar, e realmente demoramos um tempo para desovar aquele estoque. Foi o primeiro motivo de ampliar o capital de giro.

O segundo motivo, sem dúvida alguma, foi a implantação do sistema do SAP, uma implantação necessária, mas que demandou uma necessidade de estoques adicionais para fazer frente aos períodos que chamamos de 'escuridão'.

A própria implantação do SAP já está concluída, a estabilização também está concluída, mas remanescem algumas dificuldades, principalmente na Randon Implementos, que tem uma diversidade de produtos de processos bem mais complexa do que nas autopeças. Então, houve um acréscimo de estoque também por conta da implantação do sistema.

E terceiro, de forma reiterada, nós passamos as taxas de juros de 9% para 7,7%, depois passamos para 5,5%, depois passamos para 2,5%, e foi muito sintomático o movimento da clientela para devolver os processos aos agentes e refinanciarem. Evidentemente, todo mundo está tentando garantir agora 2,5%, e quando chegar dezembro é bem provável que haja uma aceleração nas compras para garantir um PSI de 2,5%, para o que produto seja recebido em janeiro, fevereiro ou março.

Logicamente, para nós isso também representou um acréscimo de capital de giro. Então, houve um acréscimo do capital de giro e, por outro lado, olharmos no denominador da equação da dívida versus EBITDA, o investimento que nós fizemos no ano é equivalente ao valor do EBITDA; ou seja, nós não geramos caixa livre positivo, nós geramos caixa livre negativo neste ano.

Então, acréscimo de capital de giro, por forças que eu já expliquei, e também uma geração de caixa bruto muito baixa, dado o nível de atividade.

Mas posso dizer que no mês de outubro já começamos um movimento, como já comentamos na resposta anterior, de redução acentuada no nível de estoques e temos uma meta de terminarmos o exercício com uma dívida bem menor que essa que aparece no balanço.

**Fernando Leitão:**

Só complementando, vocês acham que até o meio do ano que vem vocês voltam a ter um endividamento normal, em torno de R\$300 milhões, R\$400 milhões?

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu não falaria em valor, eu falaria em percentual do EBITDA: no máximo 1x EBITDA. Temos que realmente disseminarmos esta novidade, que quanto mais os ativos do Banco Randon fazem parte do balanço consolidado, mais nós termos que nos atentarmos para ele e fazermos uma conta separada, o EBITDA da indústria com a dívida da indústria. Esta que tem que ser uma alavancagem de uma vez. No Banco, certamente, a alavancagem é de 4x ou 5x.

**Fernando Leitão:**

OK. Obrigado.

**Rogério Araújo, Brasil Plural:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu gostaria que vocês quantificassem aquela despesa não recorrente de indenização com distribuidores da rede credenciada que vocês comentam no *release*.

A segunda já foi respondida parcialmente, mas eu gostaria que vocês nos dessem uma noção em relação às margens do segmento de veículos e implementos. Apesar da queda de receita da divisão ser substancialmente menor que aquela queda de receita de autopeças, nós vimos as margens de autopeças muito mais estáveis. Isso se deve a uma alavancagem operacional maior do segmento de veículos e implementos, ou o ambiente competitivo do segmento continua acirrado, pesando sobre os preços do setor? Essa é minha segunda pergunta. Muito obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

A primeira parte da resposta, aquele não recorrente é de aproximadamente R\$7 milhões no trimestre, embora durante o exercício tenhamos tido mais casos de reestruturação da cadeia de distribuição, em que tivemos indenizações que representaram uma redução no resultado.

Quanto ao comportamento das margens por segmento, na área de autopeças nós temos uma característica de estabilidade de volume; embora os volumes tenham caído, os custos fixos são bem menores pela natureza de volumes muito elevados, de freios, eixos, suspensões, quintas rodas e material de fricção, e uma uniformidade muito maior de produtos. Então, é mais fácil de manejar os custos fixos em épocas de queda de volume, como aconteceu neste ano.

Há uma característica importante, que os preços das autopeças são majoritariamente com montadoras, e são mais estáveis, mesmo em período de baixa. Já no caso dos semirreboques, é uma relação muito direta: quando há uma queda de mercado, há uma pressão muito forte do mercado e da competição para poder encher a casa o quanto mais possível. Há uma relação direta da queda de mercado com redução de preços, e na medida em que nós conseguirmos, uma redução também no custo dos insumos. Toda a cadeia acaba se comprometendo com esse processo de redução de preço.

Evidentemente, com essa característica e um custo fixo maior, como é o caso da área de implementos, uma diversidade de produtos bem mais complexa, representando metade das receitas da Companhia praticamente, um pouco menos, a margem bruta da área de implementos e veículos especiais sofre mais. Eu insisto, ela sofre mais porque, em períodos de baixa, o mercado tem muito mais força para manejar o preço de toda a cadeia do que comparando com as autopeças.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Complementando, Rogério, só para reforçar o que eu havia falado antes, no 1S houve um cenário competitivo muito intenso na divisão de implementos, e nós tentamos liderar um processo de recuperação de preços e de mercado ainda no final de julho.

Obviamente, demora. Tem um *delay* entre você receber a ordem, você produzir e ela virar faturamento. Isso pode levar três, quatro meses, dependendo do nível de *backlog*

e também depende dos processos burocráticos, como financiamento ou outras coisas que possam ter algum reflexo.

Obviamente, isso já está impactando. Ainda há ordens em que tivemos um cenário mais apertado de margens, estamos produzindo ainda, isso ainda não encerrou, mas o viés que temos daqui para frente é de uma recuperação de preço, e consequentemente também ter uma retomada das margens aos níveis que achamos satisfatórios.

**Rogério Araújo:**

OK. Ficou bastante claro. Se vocês me permitem, eu gostaria também de saber a expectativa atual de vocês de venda e produção de caminhões para 2013, e se vocês esperam uma extensão do PSI a 2,5%. É isso. Muito obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Com relação a caminhões, a nossa expectativa prévia é que tenhamos uma produção no ano que vem de algo entre 170.000 e 175.000 caminhões, portanto retomando com bastante intensidade em termos de produção, e que o mercado interno deva comportar algo como 150.000 a 155.000.

Relacionado à extensão do financiamento do PSI para o ano de 2013, não temos uma opinião muito formada a respeito. Nós entendemos que a própria retomada da economia vai incentivar um avanço nas ordens e nos pedidos de caminhões e de veículos rebocados como um todo. É um setor bastante ligado ao crescimento da economia. A expectativa para o ano que vem de crescimento do Brasil é de algo como 4% a 4,5%, e isso por si só já trará um pouco mais de demanda.

Mas nós também, como indústria, e os fabricantes de caminhões com suas associações, e nós com associações também na parte de veículos rebocados, nós estamos obviamente pleiteado para tenha uma extensão, talvez não nas mesmas condições, mas que possa ter ainda um período um pouco maior para usufruir desse tipo de benefício, seja ele fiscal ou mesmo da parte de financiamentos mais baratos. Mas ainda é cedo, acho, para poder dizer se vai existir ou não.

**Geraldo Santa Catharina:**

Me permita acrescentar, Rogério, que nós estamos agora em um período de construção do nosso planejamento para 2013 e com uma visão para cinco anos, como é de praxe. Nós devemos concluir isso nos próximos 30 dias, e daí sairão os *guidances* para 2013.

Na verdade, nós esperamos muito mais do que uma manutenção de taxa subsidiada nesse padrão, ou um pouco superior. Nós esperamos uma estabilidade maior nas condições, porque percebemos ao longo do ano que claro que uma Selic a 7,25%, uma inflação sob controle, um PIB em crescimento, uma safra agrícola se recuperando, são todos sinais que nos dão uma convicção de que o pior já passou.

O ano que vem deve ser um ano melhor do que este ano. Talvez nós repitamos no ano que vem muito mais o ano de 2010 do que 2011, não sabemos ainda, mas tudo que nós queremos são regras mais estáveis para podermos colocar de pé os

investimentos e planos que nós temos de investimento, porque sempre que há incerteza, normalmente há postergação de planos.

Nós temos planos de investimento em aberto, deveremos colocá-los em prática, porém a velocidade com a qual nós colocaremos os planos em prática ainda é uma incógnita. Vamos focar muito na geração de caixa livre.

**Rogério Araújo:**

Muito obrigado. Bom dia a todos.

**Juliana Chu, Votorantim Corretora:**

Boa tarde a todos. Obrigada pelo *call*. Eu queria perguntar em relação à carteira de pedidos. Acho que vocês já responderam em parte, mas eu queria entender se nessa melhora de pedidos que vocês estão vendo no início do 4T já tem algum movimento de antecipação de vendas do 1T13, por conta do fim do PSI no final do ano, ou é um movimento que vocês acreditam ver só no início de dezembro, e se isso não pode impactar, na opinião de vocês, o 1T13.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Bom dia. Nós entendemos sim que a retomada de pedidos tem um vínculo muito maior com o crescimento da economia do que com as condições e os benefícios hoje. Eu vou explicar o porquê. Nós já percebemos essa retomada lá no final do junho, início de julho, e agosto foi um mês forte em vendas, setembro foi um mês forte em vendas. E temos que lembrar que o anúncio do Governo com a questão da depreciação acelerada, PSI a 2,5%, foi no final de agosto, posterior à retomada.

Tem um viés muito grande com a expectativa da economia no ano que vem, e já começamos a perceber em julho, por exemplo, que a questão agrícola, principalmente relacionada à safra, teria um vértice de crescimento mais intenso. E isso é o que está já aconteceu e está acontecendo.

Então, acho que tem uma parte atrelada à retomada da economia agora neste final de ano, mas sobretudo também com o viés de ter muitos setores performando melhor no próximo ano; obviamente no 1T13, mas ao longo de 2013.

Eu vou citar alguns exemplos. No setor agrícola, muito possivelmente nós teremos uma safra recorde. Acho que nunca tivemos uma safra tão boa e com preços bastante atrativos, bastante bons, porque os preços foram de certa forma impactados com a seca americana, que impactou na safra deles.

O mesmo ocorreu conosco no verão passado. Também tivemos seca no Sul, em parte do Centro-Oeste, e também quebrou um pouco a nossa safra. Aconteceu lá nos Estados Unidos, e agora isso elevou os preços e também está deixando nossos produtores mais animados, com a possibilidade de também terem ganhos melhores.

Outra coisa: no final do ano passado houve uma série de modificações na parte ministerial do nosso Governo, e isso travou algumas obras públicas, atrasando um pouco alguns investimentos. Isso está retomando. O setor público, de obras e de



infraestrutura como um todo deve ser um setor que estará bastante ativo no ano de 2013. Nós percebemos pelas ordens que recebemos.

Também, no setor de consumo, alimentos, vestuário, percebemos a evolução de vendas nisso. Fizemos boas vendas na parte de frigoríficos, duas ordens bastante expressivas lá, que consomem uma boa parte da nossa carteira já para parte de 2013.

Temos que lembrar algumas outras coisas. Por exemplo, na parte de máquinas e equipamentos, o Governo fará um leilão nas próximas semanas de mais de 3.500 retroescavadeiras. É óbvio que não temos como dizer se vamos ganhar isso ou não, mas temos uma expectativa bastante forte de participar e porventura fabricar uma parte desse lote.

Vagões ferroviários, nós temos no 1T, até meados de final de março e início de abril, produção alocada e carteirada, é só produzir. Tudo converge para que tenhamos um cenário positivo no 1T13.

Além disso, acho que alguém perguntou antes e acabamos não respondendo, nós, sim, vamos fazer férias coletivas de dez dias na divisão de implementos, porque precisamos adequar as paradas às programações etc., e o instrumento de férias coletivas nos facilita bastante. Mas nós vamos parar apenas do dia 26 ao dia 07 de janeiro. Portanto, poucos dias em dezembro.

**Juliana Chu:**

Em relação a vagões, vocês já sinalizam um cenário mais positivo. Daria para dar uma ideia em relação a volume, já que nós tivemos um volume exatamente volátil nos últimos trimestres? Vocês acham que o volume do 3T se sustenta e pode crescer daqui para frente?

**Hemerson Fernando de Souza:**

Com certeza. Nós achamos que os volumes devem voltar a um patamar parecido ao que nós tivemos agora, eventualmente com alguns ganhos. Eu comentei há pouco que estamos com a capacidade utilizada ao redor de 80% na divisão de implementos, e nós temos condições de ampliar a produção ao longo do restante do ano, e também no próximo ano, se a demanda permanecer nesses níveis.

**Juliana Chu:**

Está ótimo. Muito obrigada.

**Operador:**

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

**Geraldo Santa Catharina:**

Para nós da Randon foi uma satisfação muito grande estarmos aqui nesta manhã cumprindo esse nosso ritual de governança e atendermos aos investidores, acionistas

e aos potenciais acionistas, e ao público em geral que nos ouviu, para dar as informações do trimestre.

E o importante para nós é estarmos presentes permanentemente, independente de ser um período de alta ou um período de baixa. Nós somos uma Empresa pública e é para isso que estamos aqui.

Eu gostaria de convidar os que puderem participar, hoje à tarde, às 18h30, nós faremos uma reunião de Apimec em São Paulo, no Blue Tree da Faria Lima. Nós fizemos uma reunião de Apimec agora pela manhã no Rio de Janeiro e faremos agora à tarde, mais a teleconferência. Então, hoje estamos realmente dando uma informação completa para o mercado. Eu agradeceria muito a presença daqueles que puderem para esclarecer algumas dúvidas que porventura tenham remanescido.

Eu gostaria de encerrar nossa apresentação, agradecer a atenção dos senhores e nos colocar à disposição para que caso tenham remanescido dúvidas e questionamentos posteriores, por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de Relações com Investidores, para que possamos dar os devidos esclarecimentos. Muito obrigado, e até a próxima oportunidade.

**Operador:**

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 3T12 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem as suas linhas 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.”