

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 1T13. Estão presentes os senhores: Erino Tonon, Diretor Vice-Presidente de Estratégia e Desenvolvimento, 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 essa 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:

Aos nossos acionistas, investidores, analistas e todo o público que nos acompanha nesta teleconferência, seja através da *web* ou do telefone, em meu nome, em nome do Vice-Presidente, Erino Tonon, e do Hemerson, queria dar um bom dia, especialmente aos que nos acompanham em outros países, que também tem acionistas e investidores conectados certamente – boa tarde e boa noite, conforme for o caso.

Após passarmos por resultados fracos no exercício anterior, como consequência de fatores que já foram apresentados ao mercado no último trimestre, estamos aqui para fazer o relato de desempenho da Companhia e suas controladas no 1T13.

Os resultados alcançados até aqui neste trimestre são bastante animadores. Demonstram que está ocorrendo um retorno gradual aos padrões históricos de desempenho das empresas.

E também, após o encerramento do trimestre, ocorreram alguns fatos importantes, já reportados ao mercado, conforme manda a legislação, e que serão comentados ao longo da apresentação.

Como é de costume, apresentaremos os destaques principais do trimestre, uma visão geral do mercado, os resultados operacionais e financeiros obtidos ao longo deste

trimestre, o comportamento do mercado de capitais, e estressaremos um pouco mais os temas relativos às últimas notícias sobre o Grupo, finalizando com algumas perspectivas da Companhia para o restante do exercício.

Quero destacar que ontem à noite enviamos ao mercado o release, conforme também manda a legislação, então certamente já devem ser de conhecimento dos senhores e da maioria os principais resultados obtidos, as principais informações. Então, peço licença para fazer uma apresentação sucinta, para que tenhamos, nesta hora que temos pela frente, oportunidades de diminuirmos dúvidas na medida em que isto for necessário.

Dando início à apresentação propriamente dita, no slide quatro podemos ver alguns destaques do período. O principal, a receita bruta do 1T13, que somou R\$1,5 bilhão, um crescimento de 33,8% comparando com o 1T12. A receita líquida consolidada nesse 1T totalizou R\$964,9 milhões, representando um aumento de 32,7%, também relativo ao 1T12, associado principalmente à retomada nos níveis de atividade das Empresas Randon, o que vamos explicar mais adiante. As exportações somaram US\$55,3 milhões no trimestre, 2% superior ao 1T12.

No que tange às margens bruta e EBITDA alcançadas pela Companhia, chegamos ao consolidado do trimestre na marca de 23,1% e de 12,3%, respectivamente, totalizando o EBITDA em patamar de R\$119,5 milhões, representativo crescimento de 78,7% se compararmos ao mesmo período do ano anterior. O lucro líquido do 1T totalizou R\$39,7 milhões, crescimento de 111,2% quando comparado ao mesmo período do ano de 2012.

No caso dos investimentos, foram contabilizados R\$31,9 milhões no trimestre, contra R\$97,8 milhões investidos no mesmo período do ano anterior, já refletindo nossa expectativa de freada momentânea nos investimentos com vistas a uma geração de caixa positiva para este ano.

Falando agora sobre o mercado de capitais, o volume médio diário negociado nas ações preferenciais da Randon chegou, ao final do período, à marca de R\$14,8 milhões, contra R\$10,1 milhões no mesmo período de 2012. Foram negociadas 73,5 milhões ações preferenciais, em 148.439 negócios na Bovespa.

Passando agora para o slide número cinco da apresentação, vamos falar um pouco sobre a visão geral de mercado. Ao contrário do cenário visto em boa parte do ano de 2012, onde o fraco desempenho da economia brasileira afetou negativamente os negócios da Randon, terminamos 2012 e iniciamos 2013 confirmando a continuidade de processos de retomada da demanda, com intensa operação.

As expectativas foram suportadas principalmente pela produção agrícola, onde a projeção da Conab aponta para uma safra nacional de grãos de 184 milhões de toneladas para 2013. Este número é 10% superior ao que foi colhido em 2012, com 166 milhões de toneladas de grãos, o que se reflete em uma maior confiança na economia doméstica, incentivando, conseqüentemente, investimentos nos mercados de veículos comerciais, e também máquinas agrícolas, que estão em um momento muito positivo.

As vias de crédito, principalmente do PSI, continuaram em um patamar atraente, conforme já é conhecido de todos, contribuindo para determinar o reaquecimento da demanda. Destaco aqui também a estabilidade destas taxas do PSI, conhecidas até

dezembro, que permitem fazer uma previsibilidade e uma programação de vendas de forma mais apropriada.

O 1T13 foi encerrado com a produção de 43.558 caminhões, incremento de 39,1% sobre o mesmo período de 2012. Os números demonstram a firme recuperação do setor, indicando a volta à normalidade deste mercado.

Vale também destacar o crescimento da produção de veículos rebocados, principalmente para carga frigorificada.

Partindo agora para os resultados operacionais, no slide seis, apresentamos as vendas físicas divididas por segmento, iniciando pelos veículos e implementos, no 1T apresentando um cenário positivo de recuperação de demanda, onde os veículos rebocados apresentaram crescimento de 39,8%, em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Destacamos também o desenvolvimento de expansão da capacidade da planta da Randon Brantech, especializada em semirreboques frigoríficos, que aumentou sua receita em mais de 400% em comparação ao 1T12, obviamente obedecendo a um processo de expansão, por ser uma planta nova, em função do caráter estratégico da aquisição concluída em novembro de 2012.

O segmento de autopeças da Companhia apresentou, em linha com o crescimento de 39,1% na produção de caminhões e de 21,9% em veículos rebocadas, uma importante recuperação, como consequência disso.

As linhas direcionadas a abastecer principalmente a demanda por veículos comerciais novos, tais como freios, sistemas de acoplamento e sistemas de suspensão e rodagem, apresentaram evolução em volume de 39,8%, 31,5% e 40,5% respectivamente nesse 1T.

Tal melhoria, face a visões mais pessimistas sobre a indústria de autopeças para veículos comerciais no Brasil, cria um ambiente favorável para o reequilíbrio da demanda e venda de estoques.

No quadro a seguir, apresentado no slide sete, apresentamos a distribuição das vendas por segmento de negócio, como costumeiramente fazemos, e percebemos uma ampliação do segmento de veículos e implementos para 52,6% do total da receita consolidada, enquanto no 1T12 era 46,49%. Esta variação não é estratégica, ela é eventual e poderá mudar de forma não muito significativa ao longo do trimestre.

Passando agora para o slide número oito, falamos um pouco do desempenho das exportações da Companhia. No 1T13, as vendas consolidadas para o exterior totalizaram R\$55 milhões, o que significa um leve crescimento comparado aos R\$54 milhões do mesmo período do ano anterior.

Continuamos confiantes no mercado internacional, e destacamos o crescimento nas vendas para os mercados da África e Europa. Os mercados do Mercosul, Chile e Nafta apresentaram ligeira queda se comparados ao 1T12.

No slide número nove, na parte superior, falamos sobre a receita bruta total, que atingiu R\$1,41 bilhão no 1T13, representando crescimento de 35,4% quando

comparada ao mesmo período do ano anterior. Lembro que consideramos aqui as vendas *intercompany* e também os impostos.

Já na parte inferior do gráfico, à esquerda, apresentamos a evolução da receita líquida nos últimos cinco anos, apresentando uma média ponderada anual de 3,43%. Se compararmos o 1T com o mesmo período do ano anterior, a receita líquida apresentou crescimento de 32,7%, em linha com o que crescimento da receita bruta, portanto.

No slide dez, falamos um pouco de lucro bruto e margem. O lucro bruto apresentou aumento de 38,6% no 1T13 em relação ao 1T12, totalizando R\$224,9 milhões, ou seja, 23,1% de margem bruta. Antecipo aqui que isto já se encontra dentro daquele patamar histórico de margens brutas que costumeiramente apresentamos ao mercado como sendo normalidade.

O custo dos produtos vendidos no trimestre, por consequência do lucro bruto já apresentado, foi 76,9% da receita líquida, ou R\$750 milhões, representando aumento de 1% ante o 1T12.

Destacamos aqui que a distribuição do CPV desse 1T13 evidencia o esforço da Companhia em retomar os patamares históricos, conforme já falei, relativos à disposição de cada um dos itens quanto à sua participação em relação à receita líquida.

Logicamente, dentro da nossa indústria, temos comparativos entre nós mesmos e com nossos pares, e entendemos que existe um grau de lucratividade que é considerado de normalidade, o que não aconteceu no ano anterior.

No slide 11, apresentamos o EBITDA e margem EBITDA atingidos no período. No 1T13, o EBITDA apresentou crescimento de 84% em relação ao obtido no mesmo período de 2012, atingindo R\$119,5 milhões. Já a margem EBITDA encerrou o 1T13 em 12,3%, contra a margem de 8,8% no 1T12, também, da mesma forma que a margem bruta, já se aproximando do nosso histórico, que ronda a casa de 14% a 17%.

O resultado animador está associado à melhoria do mercado de veículos comerciais brasileiro, como já foi tratado, permitindo uma maior diluição dos custos fixos, ganhos de escala através de maior volume de vendas de reposição, e aproximando a Companhia do seu objetivo de retomar sua margem EBITDA histórica, referindo-me mais uma vez ao assunto da tentativa de volta à normalidade dos negócios.

No slide número 12, apresentamos o lucro e a margem líquida no período. No 1T, o lucro líquido apresentou um aumento de 111,2% frente o mesmo período de 2012, totalizando R\$39,7 milhões no 1T13. Já as margens encerraram o período em 4,1%, contra 2,5% no 1T12.

Obviamente, 2012 estava fortemente impactado, principalmente pelo início do exercício pelo fator de troca das motorizações Euro 3 para Euro 5, conforme foi amplamente abordado durante todo o exercício.

No quadro número 13, apresentamos para vocês nosso demonstrativo de resultados por segmento, e isso poderá ser avaliado por vocês em detalhes e, na medida em que tiverem dúvidas, podemos tentar saná-las na sessão de perguntas.

O que também acontece no quadro de número 14, onde apresentamos o demonstrativo de resultados consolidado, já apresentando todas aquelas evidências de melhoria de resultados em relação ao 1T12, que já comentamos ao longo da apresentação até aqui.

Convido a todos para passarem ao quadro número 15, onde mostramos a evolução e o crescimento dos investimentos da Randon. Na comparação trimestral, registramos uma queda de 67,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. De 2008 a 2012, podemos observar uma média estável no nível de investimentos; houve uma concentração de investimentos no período, e mostrando também a evolução do patrimônio líquido, que chegou, ao final do 1T13, a R\$1,4 bilhão.

Destaco aqui, e depois poderemos estressar mais o assunto durante a sessão de perguntas e respostas, que esta queda nos investimentos significa nada mais, nada menos que o cumprimento da nossa proposta, do nosso *guidance* do exercício de minimizar os investimentos para fazermos geração de caixa livre e mantermos o nível de endividamento em patamares aceitáveis pela nossa corporação.

O retorno sobre patrimônio, o ROE no acumulado do trimestre foi de 4,7%, e nos últimos cinco anos o patrimônio líquido cresceu a uma média de 10,9% ao ano, em números evidentemente não deflacionados.

No slide 16, na primeira parte mostramos a composição da dívida bruta da Companhia. Do total da dívida, 19,5% estão atrelados à moeda estrangeira, USD basicamente, e 80,5% atrelados à moeda nacional. Esta distribuição é bastante saudável, em nossa forma de entender, uma vez que nossas receitas, ou através de exportação direta do Brasil, ou através de receita gerada no exterior, se aproximam de 20% das receitas. Portanto, temos aqui um hedge natural entre USD e Reais.

O endividamento financeiro líquido da Companhia atingiu R\$803,3 milhões no trimestre, equivalente a um múltiplo de 2,37x EBITDA.

É importante destacar que parte do endividamento consolidado da Randon, ou R\$139,5 milhões, se referem à atividade financeira do Banco Randon e da Randon Consórcios. Retirando esta parte do endividamento, o que é natural, uma vez que a finalidade do Banco e do Consórcio é realmente a alavancagem, excluindo isso nós temos um endividamento líquido consolidado da indústria de R\$673 milhões, com um múltiplo de 1,96x o EBITDA dos últimos 12 meses, estando dentro de nossas ambições estratégicas, e principalmente dentro dos *covenants* assumidos pelo sistema bancário em geral.

Já no slide 17, falando do mercado de capitais, no 1T13 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$15 milhões. As ações preferenciais desvalorizaram 0,7% e estavam cotadas a R\$12,60 por ação em 31 de março. No mesmo período, o Ibovespa apresentou uma variação de -7,5%. Portanto, a percepção do mercado e a atribuição de valor às nossas ações foram positivas neste período.

E foram negociadas, no mesmo período, 73,5 milhões de ações preferenciais, conforme já foi descrito anteriormente.

Boa notícia, falaremos mais na sessão de perguntas e respostas, a Randon, após encerrado o trimestre, fez a aquisição de 49,9% da parte da Suspensys que pertencia à Meritor dos Estados Unidos, e obviamente, esta concretização final dos negócios,

que montam a casa de US\$195 milhões, deverá ser concretizada de fato, ou efetivada, no momento em que o CADE liberar esta operação.

E a segunda, e não menos importante notícia que temos no trimestre aconteceu nesta semana, no Rio de Janeiro, com a inauguração da nova fábrica da Suspensys em Resende, junto ao parque de fornecedores da MAN Latin America, com área construída de 14.400 m², um investimento que monta R\$60 milhões por parte da Suspensys. A planta deverá gerar, neste momento, 100 novos postos de trabalho.

No slide número 20, apresentamos o *guidance* de 2013. Continuamos com as mesmas diretrizes divulgadas no release de resultados do 4T12, não há motivos para mudar isso. Estamos andando bastante em linha com o que divulgamos de expectativas para o ano. A receita bruta esperada é R\$6 bilhões, a receita líquida é R\$4,1 bilhões.

As exportações, conquanto no 1T não performaram em uma média que poderia levar a uma conclusão para o exercício, temos boas perspectivas de recuperação no 2T e 3T, incluindo alguns mercados que não exploramos no 1T e que deverão demandar algum risco adicional, por conta de serem importações que devam ter grandes receitas com crédito direto, para clientes e países que temos tradicional trânsito de produtos.

O nível de investimentos, como já foi reportado, continua em R\$130 milhões para o exercício. Estamos caminhando nesta direção.

E finalmente, chegamos ao slide 21 e temos algumas expectativas para compartilhar com vocês, que são de curto prazo. Acompanhando a dinâmica do mercado, considerando os indicadores divulgados e aquilo que conhecemos até o momento, continuamos trabalhando em cima das perspectivas de crescimento moderado da economia brasileira para 2013 e gradual melhora no decorrer do ano.

Nós utilizamos como base para o nosso planejamento um PIB de 2013 de 3% e de 3,5% para 2014. Obviamente que, em mudando isso, mudam nossas perspectivas.

Referente à safra agrícola nacional, um dos grandes *drivers* do nosso desempenho, a previsão média de desempenho para o ano de 2013 é de 174,4 milhões de toneladas, previsão de crescimento de 10,8% em relação ao ciclo anterior, conforme dados do quinto levantamento da Conab de 2012/2013. Vale ressaltar que, desde o 2T12, os níveis de atividade estão elevados, e acreditamos que o cenário se manterá no decorrer de 2013. Tudo evidencia que não há motivos para mudarmos nossas expectativas para o ano de 2013.

No momento estamos sem qualquer pedido para a área de vagões, e o período ao qual me refiro é o 2T. Portanto, as linhas devotadas à produção de vagões foram rapidamente adaptadas para atender a fabricação de rebocados, que está com demanda bastante elevada.

Outro ponto importante refere-se à planta da Suspensys, em Resende, cujas atividades estão previstas para este trimestre, o início delas, junto ao parque de fornecedores da MAN, conforme já foi comentado.

Por fim, destacamos algo muito relevante, as melhorias, tanto administrativas quanto operacionais, que resultam em recuperação de margens e utilização da capacidade fabril além da utilização da capacidade instalada, a maior demanda e melhor gestão

da relação entre preço e custo. Devemos continuar criando um ambiente de melhoria da eficiência operacional para 2013.

Gostaria agora de encerrar esta breve apresentação e agradecer a atenção de todos os senhores. Vamos abrir espaço para a sessão de perguntas e respostas, na qual nos colocamos à disposição, tanto o Sr. Erino Tonon, Vice-Presidente, o Hemerson, nosso Gerente, e eu propriamente, para tentar dirimir as dúvidas que porventura existam.

Bruno Savariz, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pelo *conference call*. Eu tenho algumas perguntas, e a primeira seria para o Tonon, aproveitando que ele também está no *conference call*, relacionada à aquisição da Suspensys. Eu entendo que a Suspensys é uma empresa com retornos bem atraentes, mas além desta motivação, do fato de a Suspensys ser uma empresa excepcional, quais seriam as outras motivações por trás da aquisição, como foi o acordo com a Meritor?

Além disso, se você pudesse também comentar um pouco mais sobre a estratégia de aquisições da Randon, se tem alguma coisa no pipeline, como vocês estão vendo isso daqui para frente, seria interessante.

As outras perguntas seriam mais focadas no segmento de implementos rodoviários, se vocês pudessem comentar como está o ambiente competitivo, aumentos de preço daqui para frente, ou redução de desconto em relação aos preços de tabelo, e também se vocês têm visto alguma dificuldade em repassar o aumento do preço do aço. É basicamente isso. Obrigado.

Erino Tonon:

O que está por trás da Suspensys é que é uma empresa em que já tínhamos todo o gerenciamento, temos todo o histórico dela, e quando você faz uma aquisição, um dos problemas, além do financeiro, é o gerenciamento, e é o risco do resultado. Dos três elementos, tínhamos dois absolutamente sob controle.

A tecnologia da Suspensys, diferentemente das Master, a maior parte dela era oriunda da própria Randon. Neste aspecto, faz todo sentido, e logicamente esperamos que ela cresça mais nesta nova situação do que cresceria na situação anterior, exatamente pelas limitações de mercado.

E, coincidência ou não, esta inauguração de uma sede avançada da Suspensys em Resende, estamos colocando a Suspensys na vitrine, mas, na realidade, Resende vai trabalhar com todas as empresas de autopeças e, por que não, da Randon Implementos também. A Suspensys é uma consolidadora, digamos, do que é Castertech, do que é Fras-le, Master e JOST, e eventualmente componentes da própria Randon Implementos.

A Volkswagen Caminhões, agora MAN Latino Americana, é nosso principal cliente, e o será por muitos anos, esperamos; e nós, por outro lado, somos o maior fornecedor da MAN. Isso nos faz nos aproximarmos mais do nosso maior cliente, sermos mais eficientes fazendo esta montagem lá, e talvez parte da fabricação, o que está se pensando para os próximos anos.

Uma parte importante, só para citar um pequeno detalhe, é que uma série de componentes já vinha desta região; vinham para Caxias do Sul e voltavam para lá. Vamos perder um pouco de transporte, mas, no geral, ganharemos alguma eficiência, sem sombra de dúvida.

Quanto ao esquema do aço, sem dúvida está havendo uma inflação interna, não só do aço, mas de outros componentes. Logicamente, pelo nosso consumo de aço, temos uma dinâmica diferente de tratar com nossos fornecedores. Não é exatamente isso que sai na imprensa.

E temos tido essa que chamamos de 'inflação interna'. O repasse no aspecto autopeças, nós trabalhamos com fórmulas, o que é mais automático, porque é um negócio B2B, e lógico, sempre tem uma defasagem, mas ele tem regras mais determinadas.

Na área de implementos, onde é B2C, demora. Há o aspecto da concorrência, que às vezes não se foca muito em resultados, tem mais flexibilidade que nós. É um pouco mais difícil, um pouco mais demorado, mas vamos recuperar estas margens, como sempre fizemos.

Só para citar um evento, entre diversos que fizemos no ano passado, e existem alguns, certamente, foi que demoramos um pouco esta passagem, por vários motivos, entre os quais não acreditamos que o mercado fosse se recuperar da maneira que recuperou. Vamos tentar não cometer estes erros novamente, e no começo deste ano certamente nos recuperamos, e os resultados estão aí para mostrar isso.

Bruno Savariz:

Acho que é isso. Uma pergunta adicional seria relacionada ao seu capital de giro. Vimos no 1T um capital de giro bem elevado. Queria entender o que aconteceu com os recebíveis da Randon nesse 1T e se isso tende a se normalizar daqui para frente.

Geraldo Santa Catharina:

No capital de giro, viemos de um período de receitas mais fraco, e naturalmente, como todos, faturamento e recebíveis caminham juntos, é do negócio. Nós estamos trabalhando fortemente no que tange a estoques, porque conseguimos medir que nossa performance e eficiência estão sendo menores neste período. Fazendo a conta em dias, utilizamos mais dias de estoque hoje do que no ano passado, e principalmente em 2011.

Nossa meta para o ano é podermos reduzir pelo menos R\$150 milhões de capital de giro, para fazer frente a este aumento de giro, e retornar um capital de giro, que hoje ronda a casa dos R\$950 milhões, para algo como R\$800 milhões.

Basicamente, isso é motivado pelo aumento do volume de produção. O negócio leva a isso. Mas nós, evidentemente, temos que ser mais eficientes, principalmente no que tange a estoques. Em clientes, não dá para prometer que seremos mais eficientes, com exceção do fato de que o Banco Randon, na medida em que ele tomar espaço no financiamento dos produtos, vá liberando capital de giro para a indústria. Aí é a oportunidade.

Erino Tonon:

E também, acrescentando, em um ano difícil como o ano passado, os investimentos foram altos. Este ano, que se apresenta um ano bem melhor, os investimentos serão sensivelmente menores.

E, só complementando, não mudou o perfil do nosso cliente em termos de recebíveis. A oportunidade é o banco assumir os recebíveis do mesmo perfil dos recebíveis atuais, e essa utilização ainda melhorar.

Bruno Savariz:

OK. Obrigado.

Cássio Lucin, JPMorgan:

Obrigado. Bom dia. A primeira pergunta é um *follow-up* na primeira pergunta do Bruno, só para eu tentar entender a dinâmica aqui: no 1T, vocês tiveram um *gross margin* com margem bruta de quase 17% na parte de implementos rodoviários.

Hemerson Fernando de Souza:

Estamos ouvindo mal.

Cássio Lucin:

OK. No 1T13, você teve uma margem bruta, na parte de implementos rodoviários, de quase 17%, e no trimestre passado de quase 19%. Baseado no que estamos vendo agora em termos de produção demanda etc., eu queria entender por que a margem foi inferior ao trimestre passado. Se é uma questão que você não conseguiu repassar todo o preço ainda, ou se tem alguma influência vinda de alguma inflação de custos um pouco mais puxada do que você estava esperando. Essa é minha primeira pergunta.

Hemerson Fernando de Souza:

Me corrija se estiver errado: você está perguntando por que a margem bruta deste 1T13 na divisão de implementos foi inferior à do 1T12.

Cássio Lucin:

Isso.

Hemerson Fernando de Souza:

Realmente, temos uma recomposição das margens. Os preços que foram praticados nesse 1T refletiam uma realidade de mercado das vendas que fizemos no final de 2012.

Erino Tonon:

Já compensamos o ano que tivemos.

Hemerson Fernando de Souza:

Portanto, eles contemplavam ainda um desconto adicional por conta da dinâmica de mercado do ano passado.

Neste ano, essa recomposição da estratégia preço e custo já está mais adequada, e isso deve aparecer nos próximos trimestres. Portanto, haverá uma expansão, inclusive da margem bruta, e não somente nas outras rubricas.

Por outro lado, podemos ver que também conseguimos fazer uma contenção muito boa nas despesas, e isso nos permitiu sair de uma margem EBITDA na divisão de implementos muito pobre no ano passado para um patamar acima de 7,5% nesse 1T.

Cássio Lucin:

OK. Tranquilo. Minha outra pergunta seria mais voltada para a parte de autopeças. Com a entrada agora da Suspensys, e ao mesmo tempo é provável que deve ter uma desacelerada no mercado na produção de caminhões, no caso, se esse patamar operacional é factível de se manter, ou devemos ter uma desacelerada, em termos operacionais, de margem EBITDA, bruta etc. ao longo do ano?

Erino Tonon:

Não tem nenhuma razão para as margens da Suspensys mudarem.

Cássio Lucin:

Não da Suspensys, mas do setor de autopeças como um todo.

Erino Tonon:

Não tem nenhuma razão para elas mudarem sensivelmente, porque a produção de caminhões está em alta e, aquilo que eu mencionei anteriormente, nós trabalhamos com regras. Temos que repassar produtividade, mas temos que ganhar essa produtividade. Essa é a dinâmica das nossas empresas de autopeças.

Cássio Lucin:

OK. Obrigado.

Renata Faber, Itaú BBA:

Bom dia. Obrigada pelo *call*. A maioria das minhas perguntas já foi respondida. Então, até dando continuidade ao que vocês estavam falando de preço de implementos, se pudessem falar de como foi a dinâmica da margem bruta de implementos ao longo do trimestre, se à medida que vocês começaram a vender os implementos com preços mais altos, já viram uma melhora significativa na margem bruta de implementos, e se esta margem, nesse cenário, já poderia vir em dois dígitos no 2T. Obrigada.

Geraldo Santa Catharina:

Renata, bom dia. Nós estamos tentando responder em conjunto, parece que fica melhor. Eu só queria fazer um comentário inicial, antes de dar a resposta, que

estamos trabalhando com uma carteira de produtos bastante elevada. Ela pode não ter um preço médio muito alto, mas o número físico é bastante elevado.

Esta carteira se formou ao longo dos últimos meses, onde os preços em relação à situação de pressão de custos atual não são tão condizentes. Ainda tivemos um trimestre onde o que faturamos no trimestre eram preços de carteira providenciada no final do ano passado, no início da fase de recuperação de preços.

Só queria dar esse início na resposta, para que o Hemerson possa depois complementar. E na área qualitativa, o Hemerson já havia mencionado, a melhora se verificou mais na diminuição de custo fixo do que propriamente no CPV.

Hemerson Fernando de Souza:

Renata, nós lançamos um *disclosure* mensal de todos os indicadores. Obviamente, falamos de forma trimestral, mas a composição que tivemos no 1T é interessante de ser observada. Nós tivemos avanços mensais nas margens. Eu posso falar, acho que isso não fere a regra, que os primeiros meses do ano, janeiro e fevereiro, foram menores no patamar de resultados comparados ao mês de março.

Nós temos uma boa visão das obras que temos pela frente, e muito sensivelmente, teremos condições de perceber estas evoluções que vão se apresentando. Isso é bom, porque nos dá uma segurança no mercado, que este nível de margens, conforme o Geraldo já mencionou e o Tonon também fez referência, é condizente à realidade, e também, gradativamente, vem mostrando oportunidades de melhorias.

Erino Tonon:

Serei repetitivo, me desculpe se pegar mal. O Hemerson falou, e é uma percepção que tenho levado muito em conta nas nossas conversas anteriores: o mês de janeiro foi pior que fevereiro, março foi melhor que fevereiro, e assim por diante. A curva é ascendente, mas logicamente tem um ponto em que ela irá estacionar, dado tudo o que já falamos, de pressões de custos etc. Mas, para nós, é muito relevante este fato de que não arrancamos o mês de janeiro já com a margem EBITDA de 12%. Foi uma evolução.

Vocês pode perceber, Renata, que, para chegar a 12% nós tivemos meses com um pouco menos, meses com um pouco mais, e isso é bastante relevante.

Renata Faber:

Está ótimo. Obrigada.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia a todos. Eu gostaria de ouvir de vocês a percepção com relação à produção de caminhões nos próximos trimestres, como isso deve impactar o segmento de autopeças. Vocês esperam que a produção continue nesse ritmo crescente, ou em algum momento pode desacelerar por conta de formação de estoques?

Geraldo Santa Catharina:

A produção de caminhões, naturalmente não repetirá o ano de 2011, nem tampouco o ano de 2012. Estamos prevendo 170.000, 175.000 caminhões.

Mas tem uma característica boa esta produção, que além da estatística em si, tem uma consideração qualitativa a ser feita: a pré-produção de 2011 foi muito levada em cima dos caminhões leves e médios, porque no caminhão leve e médio, a representatividade do Euro 5 é maior que nos caminhões pesados e extra pesados. A relação de pesado e extra pesado no ano de 2013 está bem mais alta do que foi no ano de 2011.

Tanto que a produção de Scania e Volvo, que são basicamente pesados, e a entrada da MAN mostram isso. E felizmente, neste caso, somos fornecedores na área de autopeças mais representativos na área de pesados e extra pesados que nos leves, e são esses produtos que puxam nossas carretas, não são os caminhões leves.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Obrigada.

Juliana Chu, Votorantim Corretora:

Bom dia. Obrigada pelo *call*. Queria entender um pouco melhor, a começar pelo que vocês fizeram na produção do 1T, que vocês apontaram que cresceram 39,8%, contra o mercado que cresceu 22,9%. Isso se deve a vocês terem uma base fraca no 1T, ou a alguma estratégia de preço, uma expectativa de ganho de market share? Queria entender um pouco melhor.

A segunda pergunta, queria saber como está o prazo da carteira de pedidos. A ideia que vocês têm, de que vão conseguir repassar aumento de preço, quando conseguimos ver esse aumento de preço mais efetivamente, em qual trimestre?

Geraldo Santa Catharina:

Juliana, só um momento. Está muito embaralhada a ligação, o Hemerson tentará nos dizer qual foi a pergunta. Ele está no celular.

Hermerson Fernando de Souza:

Acho que você disse que o volume de implementos teve uma ampliação mais robusta agora nesse 1T, e o mercado cresceu um pouco menos que o nosso volume, se nós ganhamos market share ou não?

E a segunda pergunta é a entrada da carteira de pedidos, que continua robusta, e quando aparecerão os efeitos da dinâmica de preços novamente no balanço, como já obtivemos.

Eu vou responder a primeira pergunta. Temos um efeito no 1T12 que eventualmente prejudicou a produção dos nossos semirreboques dentro do nosso faturamento, que foi a implementação do novo sistema ERP. De fato, isso deixou equivalentes, ou parecidos os volumes. Quando se olha o 4T12, você que tivemos um volume *flat*, comparado com uma realidade já diferente.

O market share na divisão de implementos, trimestre a trimestre, 1T13 contra 1T12, ficamos em nível *flat*, mas perdemos participação quando comparamos o fechado de ano. Fechamos em torno de 28,5% de share, enquanto o fechamento do ano passado ficou 30,5%.

De maneira geral, os líderes de mercado sofreram um pouco com essa retomada rápida do mercado, e quem ganhou um pouco mais de corpo foram os menores. Isso nós vamos reforçar na apresentação, aquela que deixamos para o mercado, para que vocês possam fazer o comparativo. Portanto, não tem nada a ver com dinâmica de share, e sim com um momento de produção que não era igual, não era equivalente no 1T12.

Geraldo Santa Catharina:

E também, colocar que só trabalhar com número de implementos marcou um pouco a situação. Uma carreta frigorífica, por exemplo, onde assumimos uma posição muito importante, vale mais que duas vezes uma carreta de bitrem. Há também este aspecto a ser considerado.

É importante a estatística do número de emplacamentos, sem sombra de dúvida, mas, por exemplo, um bitrem são dois emplacamentos, enquanto um frigorífico representa apenas um. Um frigorífico vale mais que duas vezes o que vale um semirreboque individual de um bitrem.

Erino Tonon:

Gostaria de já me antecipar e dar uma informação adicional, que nós temos reiteradamente uma pergunta, de “vocês têm quatro, cinco, seis meses de carteira. Por que não ampliam a capacidade?”. A Randon, há uma década, não tem problemas de capacidade. Uma vez que o mercado se mantém constante, a capacidade entra.

Neste caso, como é um momento spot de uma carteira bastante elevada, seria temerário colocarmos à disposição uma capacidade muito grande, sob o ponto de vista de perdermos muito dinheiro em momentos de baixa, muito mais que essa pequena perda de market share momentânea.

Achamos que podemos ir trabalhando com a carteira de pedidos da forma como estamos fazendo, mantendo crescimento de capacidade paulatino, sem comprometer nossa participação de mercado, mas também sem comprometer o resultado e a eficiência da Companhia.

É muito complicado trabalhar com utilizações de capacidade abaixo de níveis de 70%, principalmente na Randon Implementos. Pelo menos, ao longo dos anos temos observado isso.

Geraldo Santa Catharina:

E também, tem outro, e talvez seja muito detalhe para todos os senhores, mas o semirreboque é dependente do caminhão. A Randon, como marca líder e mais desejada, o pessoal vai receber o caminhão em agosto e guarda posição para a carreta em agosto.

Se em um toque de mágica nós pudéssemos entregar neste momento todos os pedidos que teoricamente temos em carteira, o mercado não absorveria, porque ele tem uma dinâmica e uma dependência da carga e do caminhão. Se o cara tem programado o caminhão para agosto, ele programa a carreta para agosto. Se eu entregar essa carreta agora, ele não tem o que fazer.

Então, eu gosto de chamar mais de programação do que propriamente de carteira.

Juliana Chu:

Perfeito. Só para confirmar se eu entendi corretamente, a carteira hoje, que de certa forma está mais longa que o tradicional, além da questão da produção, tem a questão de o próprio cliente estar demandando em um prazo mais longo?

Geraldo Santa Catharina:

O cliente faz uma programação para receber. Ele tem que combinar com a safra, ou com a carga, e tem que combinar com o caminhão. Eu tenho outros elementos também, mas esta combinação é a mais primária de todos.

Mas não tenho dúvidas, Juliana, de que estamos no processo de evolução do número diário de semirreboques que estamos produzindo. Isto é consequência direta de ações que a fábrica da Randon Implementos está adotando. Não quero dar muitos números para não confundir, mas, quando o pessoal trabalha com números diários de semirreboques, estávamos trabalhando em janeiro, fevereiro e março com algo como 80, 85 unidades por dia, e hoje já estamos conseguindo tirar mais de 100 unidades por dia.

Então, aqui também tem questões de eficiência interna, de programação antecipada. Quanto menos variarem as linhas de produtos, quanto menos variações tiver, melhor, porque mais produtivos e eficientes nós somos. Também tem esse detalhe, que poderá beneficiar, evidentemente, o 2T e os demais.

Juliana Chu:

Perfeito. Obrigada.

Hemerson Fernando de Souza:

Temos agora uma pergunta que veio via Internet, de um participante do *webcast*, que pergunta como pode ser feita a amortização dos US\$195 milhões que foram utilizados para pagar a aquisição da Suspensys, e também pergunta se a captação do preço de caixa ao longo dos últimos trimestres está relacionada a esta operação.

O Geraldo é a pessoa indicada para responder parte da pergunta, e depois podemos complementar.

Geraldo Santa Catharina:

Quanto à captação de recursos, temos um objetivo de deixarmos um caixa sempre robusto, utilizando a palavra do Hemerson. Embora não esteja escrito em lugar nenhum, entendemos que temos que ter, no mínimo, 45 dias de faturamento em caixa

disponível, uma vez que as movimentações diárias de caixa são muito elevadas, principalmente no que tange a capital de giro.

No ano passado, nós fizemos, na verdade, um reescalonamento do endividamento que estava concentrado em 2012 e 2013. Tinha vencimentos bastante elevados, e com essas captações, que hoje totalizam um caixa disponível de R\$1,450 bilhão, nós conseguimos, na verdade, reescalonar o endividamento, elevando os vencimentos principais para 2015 e 2018, em patamares totalmente aceitáveis, portanto com tranquilidade, e também fazendo uma reserva de caixa para eventuais necessidades, conforme vínhamos dizendo para o mercado.

Então, logicamente, minha resposta já está inserida na sua pergunta: sim, o caixa que foi providenciado no ano passado, de uma forma ou de outra, veio a responder esta necessidade.

A amortização do investimento, ainda não está definido o período, mas ela deverá ser feita, evidentemente ao longo de um período de amortização que será definido conforme projeções que serão feitas de recuperação de investimento. Eu não saberia dizer hoje se serão sete, oito ou dez anos. Faremos estas contas um pouco mais adiante.

Erino Tonon:

De qualquer maneira, no próprio anúncio que fizemos ao mercado, indicamos os resultados de EBITDA e de lucro da Suspensys em 2011 e 2012, e naturalmente, como mencionei antes, esperamos que a Suspensys cresça após esta aquisição. Não é fácil a conta de quanto vamos crescer, mas um crescimento modesto acelera bastante esta depreciação.

Geraldo Santa Catharina:

Vale a pena ressaltar mais uma vez que, uma vez que concretizemos o desembolso desta operação de aquisição, posteriormente a isso, teremos ainda um caixa que atinge nossos objetivos, como falei, acima de 45 dias de receita. Isso tudo já estava previsível.

Mas vale adiantar que estamos em um período de 'bancabilidade' muito bom, com uma oferta de crédito muito boa. Caso venha a ser necessário, ou nesse 2S ou no ano que vem, fazer captações, em não tendo mudanças estruturais no mercado, temos a pretensão de acreditar que temos crédito à disposição.

Mas, no final do dia, nossos planos são de redução do endividamento líquido, que será acrescido de praticamente R\$400 milhões. Temos planos de reduzi-lo ao longo dos próximos meses com a geração de caixa livre que já comentamos ao longo da apresentação.

Rogério Araújo, Brasil Plural:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Minha ligação caiu, desculpem se eu repetir algum ponto que já tenha sido respondido. Minha pergunta é em relação ao segmento de autopeças. Vimos uma das margens EBITDAs mais altas da história nesse 1T13. Se vocês pudessem quantificar para nós, falar quais foram os principais fatores que fizeram com que essa margem viesse alta, e também o que podemos esperar para os

próximos trimestres na margem EBITDA de autopeças; dado o que temos visto na mídia de preço de aço, o que podemos esperar para frente e quais foram os fatores dessa margem alta para autopeças. Essa é minha primeira pergunta. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Já respondemos em parte, Rogério. Nós percebemos, sim, o desafio para poder repassar, mas como temos regras claras, procedimentos claros na relação com montadoras, podemos ter algum *delay*, mas tentaremos fazer os repasses possíveis para os custos que possam porventura impactar nossos negócios.

E também não vemos algum ponto de atenção que possa distorcer ou piorar margens de autopeças para os próximos trimestres. Devem se manter no patamar de hoje.

É óbvio que teve também um favorecimento do câmbio, em um patamar um pouco melhor nesse trimestre, e também mostrando mais competitividade com nossas exportações, e se mantendo as posições, temos clareza de continuar com esses níveis de rentabilidade nesta divisão.

Erino Tonon:

E também, se as empresas reajustaram no ano passado para baixo, e, na retomada, os custos fixos sempre são melhor diluídos. O desafio, não é a questão da pergunta, é tentarmos adiar o máximo possível a colocação de novos custos fixos, mesmo voltando o patamar que estávamos tendo de vendas no ano de 2011.

Hemerson Fernando de Souza:

OK. Vocês até enxugaram um pouco o custo de 2012; podemos dizer que esse é um novo patamar estabelecido pela implementação do ERP, por custos fixos mais enxugados? Podemos pensar em outro patamar de margem de autopeças daqui em diante?

Geraldo Santa Catharina:

Por conta do ERP, temos ainda o que alcançar para frente. Neste momento nós não consideramos o ERP, mas ele é algo que consideramos normal, ele está funcionando.

A estrutura fixa que a Randon tem, de custos fixos, como o Tonon já se referiu, foi reduzida sobremaneira nas autopeças no ano passado, e esperamos retardar, como ele já falou, o máximo o crescimento desses custos fixos.

Não acreditamos, realmente, que possamos ter ganhos estruturais de margem por conta dessa relação de custo fixo em relação a preço, uma vez que as pressões de custos, principalmente de insumos, e por que não dizer também de força de trabalho, mão-de-obra, são pressões naturais e ocorrem todos os anos. A relação para esse custo não deve mudar muito.

Nós somos muito sensíveis a volume. Foi neste ponto que fizemos referência agora, de que o crescimento da demanda em relação ao ano passado, que foi fraco, onde havia capacidade disponível, sem o crescimento correspondente dos custos fixos, nos deu a oportunidade de melhorar a margem agora e estabelecer um padrão que era o histórico, e não melhor que o histórico.

Eu acredito que isso não deva ter grandes ganhos. Temos ganhos anuais, evidentemente, feitos por pesquisa e desenvolvimento, onde gastamos 2%, 3% da receita líquida, mas isso, via de regra, não se aproveita como margem, e sim como capacidade de competição.

Erino Tonon:

De qualquer maneira, crises sempre são didáticas. Tanto que tem consultores externos que dizem que devia se criar uma crise nas externas se as condições externas não o criassem. E nós tentaremos ser inteligentes e aproveitar as lições de mais esta crise.

Hemerson Fernando de Souza:

Já falamos de tudo, mas vou reforçar que a boa recuperação dos nossos indicadores consolidados se deve sobretudo à divisão de implementos, que sofreu muito no ano de 2012, e agora saiu de um fechamento de ano de margem EBITDA de 1,5% e foi para 7,5%. Não dá para desconsiderar isso, embora a performance de autopeças, por conta da escala, também tenha apresentado melhoria. Mas, proporcionalmente, implementos é disparado a divisão que teve melhor performance em recuperação ao desempenho do ano passado.

Rogério Araújo:

Perfeito. Agora, acho que vocês já disseram isso de outras formas, deixem-me tentar colocar de forma mais palpável para nós: o que vocês estão fechando agora de pedidos de implementos, qual é a sua expectativa de uma margem EBITDA plausível que vocês verão lá na frente, daquilo que vocês têm fechado agora em maio e fim de abril?

Geraldo Santa Catharina:

Não podemos falar em perspectivas de margem, porque não divulgamos *guidance*. O que podemos reiterar é que, como a carteira de pedidos é expressiva, e é um pouco fora da curva, ela permite encher a fábrica de produtos. Isso dilui os custos fixos, que estão sob controle. Até diria que os custos fixos da própria Randon Implementos estão sendo revisados, inclusive com produção de pessoas na área de gestão, para dar mais eficiência e reduzir custo.

Isso nos permite fazer uma elucubração de que, tendo casa cheia, mais eficiência porque está funcionando o ERP, e com custo fixo estável, permite dizer que podemos ter uma evolução de margem. Mas não podemos afirmar em termos de números, porque a legislação não permite que façamos projeções.

Erino Tonon:

E porque o Brasil começa a trabalhar depois do Carnaval.

Geraldo Santa Catharina:

Também por isso.

Rogério Araújo:

OK. Um último ponto rápido: vimos abril muito forte em caminhões e implementos. O que levou a essa forte recuperação, na opinião de vocês? Se foi uma estabilidade da taxa de juros do PSI, ou uma recuperação econômica, ou safra. O que levou a essa recuperação bem forte? Se vocês esperam esses níveis de caminhões e implementos para frente, se continuam com sua expectativa de mercado de caminhões em 2013, ou isso pode mudar para cima.

Erino Tonon:

A forte recuperação em caminhões foi por causa do problema do Euro 5. A produção de caminhões está aumentando na faixa de 40%, mas a venda de caminhões aumenta menos de 20%.

Outra relação, é difícil fazer, se você sobre com o PIB ou não. O PIB pode descer e a safra pode subir, porque baixou o preço, por exemplo, ou outros setores baixaram mais que o agronegócio. E realmente, o que gera transporte para nós é o agronegócio. O Geraldo falou em 180 milhões de toneladas de grãos, se fala em 600 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, e é isso que nos gera transporte.

A comparação 2012-2013, na verdade deveria se fazer uma média 2011-2012 em termos de volume de caminhões, porque ficaram 60.000 caminhões do ano de 2011 para 2012. Os caminhões produzidos em 2011 poderiam ser vendidos em 2012, ainda com Euro 3. Isso distorce muito as estatísticas.

Rogério Araújo:

OK. Ficou bastante claro. Muito obrigado, e bom dia a todos.

Lucas Marquiori, Banco Safra:

Eu só queria pegar mais alguns comentários de vocês em alguns pontos. Com relação à Brantech, por exemplo, vimos que nesse trimestre ela teve a melhor margem no setor de veículos e implementos. Queria saber se a expectativa de vocês é se essa tendência de ela ter uma margem mais puxada em relação às outras empresas de implementos permaneça ao longo do ano.

O segundo ponto, queria que vocês comentassem um pouco sobre o setor de vagões. Eu vi que vocês estão com 100 pedidos, por enquanto. Queria saber como é a expectativa para este ano neste segmento, e se a adaptação da linha de implementos, depois para voltar para vagão, pode representar um custo adicional para a Companhia.

Geraldo Santa Catharina:

As margens da Brantech, é natural que sejam as melhores. É o produto mais caro e mais sofisticado que nós produzimos. Devemos ter 60% deste mercado, temos um diferencial sensível em relação aos nossos concorrentes.

Nos localizamos em uma região que consome 30% desses produtos de semirreboques frigoríficos vendidos no País, uma região onde estão Sadia, Perdigão e outras, que são exigentes em termos de qualidade. Um semirreboque que transporta

produtos Sadia, Perdigão, Chapecó etc. é um *billboard* ambulante, é uma propaganda ambulante.

Nessas circunstâncias, e o fato de termos tido ainda ganhos de escala, permitem que façamos margens melhores. E fazemos margens melhores porque damos mais ao nosso cliente. Nós fazemos com que ela consiga margens melhores tendo um produto Randon com ele.

No aspecto de vagões, esta é a grande sacada da Randon até este momento, de fazer vagões em uma linha de semirreboques, de levar a mentalidade automotiva de eficiência, de ganho de peso morto, de ganho de desempenho para a área ferroviária.

Posso dizer que mudar uma linha de vagões para uma linha de semirreboques será uma semana, dez dias. Não é muito representativo, em função da flexibilidade que nos dá.

Neste momento, estamos sendo altamente beneficiados pelas decisões que tomamos, de fazer vagões em uma linha aquecida. Somos beneficiados de, nesta hora que não temos pedidos de vagões, podermos entregar mais semirreboques.

Com vagões poderíamos fazer, só para citar um número, talvez 80, 90 semirreboques por dia, e sem vagões poderíamos chegar a 110, 115. Isso está nos favorecendo, neste momento.

Lucas Marquiori:

OK. Obrigado. Só para complementar, voltando um pouco para Suspensys, pelo fato de ela ter inaugurado a planta junto com a MAN em Resende, sabemos que tem mais montadoras de caminhões no País com o mesmo discurso de montar condomínios industriais. Será que podemos ver mais notícias aí, se vai existir mais alguma negociação de formação de planta junto às montadoras dessas novas plantas de caminhões no País, ou foi um fato localizado?

Erino Tonon:

Temos com a Mercedes, lá em Minas Gerais. Temos um pavilhão Randon, a segunda etapa de montagem de caminhões em Minas Gerais. Existem outras possibilidades. Estávamos dentro da Ford, fizemos um programa que foi realmente uma complementadora e não funcionou. Saímos da Ford ali em Taboão, São Bernardo, coisa que o valha, mas é um processo contínuo.

Todas as montadoras de caminhões têm curiosidade com o que a Volkswagen, a MAN fez em Resende, todos têm curiosidade com o que a Mercedes fez em Minas Gerais. Este é um processo dinâmico e estamos disponíveis a participar.

É normal que estejamos fazendo este investimento na maior montadora brasileira, que tem lá seus 30%, 32%, que é a MAN, e já estamos na segunda maior, que é a Mercedes. É um caminho sem volta, mas se ficarmos apenas nessas duas, já estamos com 60% dos caminhões produzidos no Brasil.

Lucas Marquiori:

OK. Obrigado.

Operador:

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

Geraldo Santa Catharina:

Obrigado a todos. Em primeiro lugar, queria dizer que nossa área de Relações com Investidores está totalmente à disposição, como é de praxe, para responder questões adicionais, ou fazer *calls* eventuais, conforme fazemos todos os dias.

Em segundo lugar, gostaria de quebrar o protocolo aqui. Levando em consideração que temos acionistas na linha nos escutando, gostaria de passar a palavra para o Tonon, Vice-Presidente, para que ele faça as considerações finais. Por favor, Tonon.

Erino Tonon:

Minha primeira consideração é fazer a anotação de que é a primeira teleconferência onde o Geraldo participa como titular. Talvez ele esteja um pouco excitado. Nas próximas ele talvez esteja mais tranquilo, mas ele vai tomar um vinho agora para se acalmar.

É uma nova fase que estamos entrando, com a retirada do Schmitt, que havia sempre feito as reuniões até este momento. O Geraldo continuará com o Hemerson, com a sua turma a fazer este ritual.

Estou participando neste momento, representando a presidência das Empresas Randon, e, para minha sorte, em um momento positivo. Temos que ter sorte na vida também, e o Geraldo e eu estamos tendo neste momento.

Agradecemos a todos, e este otimismo que estamos passando é legítimo. Talvez não estejamos sempre assim, mas este é um momento em que estamos em voo de cruzeiro, e não tem por que repetirmos as performances que havíamos feito no passado.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 1T13 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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.”