

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T13. Estão presentes os senhores: Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e Relações com Investidores.

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

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

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

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

Geraldo Santa Catharina:

Muito obrigado. Bom dia, senhoras e senhores que nos acompanham nesta teleconferência. Estamos aqui para apresentar os resultados do 4T e do ano de 2013. Junto comigo está o Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e Relações com Investidores, que irá dividir comigo a apresentação dos nossos resultados.

Apresentaremos os destaques do período, uma visão geral do comportamento do mercado de atuação, os resultados financeiros e operacionais, a performance no mercado de capitais e, por fim, falaremos sobre algumas expectativas para os próximos meses, claro, sempre respeitando os limites impostos pela legislação. E após a apresentação, teremos um tempo reservado para perguntas e respostas, e desde já eu quero convidar a todos a participarem.

O 4T13, que compreende outubro, novembro e dezembro, foi um trimestre de números inferiores quando comparado aos demais trimestres do ano. Isso se deve principalmente à redução do ritmo, que é até normal para o período, em função de férias coletivas, festas de final de ano, e também pela suspensão temporária do Finame PSI, que voltou à normalidade somente no final de janeiro de 2014, quando o Governo publicou as novas taxas de juros a serem praticadas e as novas modalidades, as novas regras.

Apesar de esses fatores externos terem afetado o resultado do trimestre, em outubro as Empresas Randon participaram da Fenatran, que é a maior feira do segmento de transportes da América Latina, e ela foi um termômetro muito importante para medir a temperatura do mercado no qual a Randon está inserida.

E por meio dos contatos que tivemos com os clientes e demais visitantes, que foram muitos, foram renovadas as expectativas de otimismo para os próximos trimestres com relação à demanda. Foi um clima muito otimista, que ajudou a formatar o planejamento para 2014.

Dando propriamente início à apresentação, convido todos a passarem para o slide quatro, onde podemos ver alguns números que se destacam no período. O mais visível deles, o mais importante, a receita bruta total sem eliminação entre as empresas do Grupo, no 4T13 somou R\$1,7 bilhão, demonstrando crescimento de 9,7% frente ao 4T12. A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$1,1 bilhão, com crescimento de 7,9% no comparativo trimestral de 2013 e 2012.

Já a as exportações somaram US\$60,1 milhões no trimestre, uma queda de 8,3% em relação ao mesmo trimestre de 2012, período em que atingimos US\$65,6 milhões. Essa queda nas exportações deve-se principalmente ao fato de termos priorizado, em certo grau, o mercado interno devido à alta demanda.

Chegamos ao final do período com a margem bruta na marca de 22,5%, contra 19,6% atingidos no 4T12. A margem EBITDA passou de 7,1% no 4T12 para 10,8% ao final do 4T13, um aumento de 3,7 p.p. neste comparativo trimestral.

O EBITDA somou R\$117 milhões no trimestre, representando uma evolução de 63% no comparativo trimestral. A recomposição na geração de caixa está associada diretamente à melhoria do mercado de veículos comerciais brasileiros, como já foi tratado, permitindo uma maior diluição dos custos fixos e ganhos de escala através do maior volume de vendas e produção, aproximando a Empresa do seu objetivo de retornar gradativamente às suas margens históricas de EBITDA.

O lucro líquido totalizou R\$47,8 milhões no 4T13, contra R\$15,6 milhões no 4T12, ou seja, uma evolução de 207,1% quando comparada ao ano anterior, que foi realmente bastante fraco. A Companhia investiu R\$49,6 milhões no 4T13, queda de 8,3% em relação ao 4T12.

Referente ao mercado de capitais, em 2013 a Randon registrou um volume médio diário de negócios de R\$12,6 milhões, contra R\$12 milhões no mesmo período de 2012. Houve uma evolução positiva na liquidez dos papéis. Entraremos em maiores detalhes agora sobre cada indicador ao longo da apresentação.

Passando para o slide cinco, teremos uma breve visão sobre o mercado, algumas informações gerais de mercado. As contingências nos financiamentos, as mudanças constantes no âmbito do BNDES e do Finame PSI, no final de outubro perturbaram nosso movimento de venda. Foi necessário adequar às linhas de produção, buscar faturamento prioritariamente daqueles clientes que já tinham as linhas de financiamento aprovadas, em detrimento aos outros que ainda estavam em busca de financiamento.

A safra agrícola, mais uma vez reforçando, foi um dos grandes propulsores de vendas nos últimos exercícios, sobremaneira em 2013, tanto para caminhões como para veículos rebocados.

A carteira atual de pedidos de implementos e as expectativas positivas no mercado de caminhões indicam que os próximos meses poderão continuar performando bem. Além disso, as linhas de Finame PSI, que foram, no final de janeiro renovadas para todo o ano, e permanece a isenção de impostos também, fatores que influenciam positivamente o mercado. Tudo isso deverá ajudar que o ano seja positivo.

A produção brasileira de caminhões teve um aumento de 43,1% comparada a 2012. Foram produzidos 190.304 unidades de caminhões, portanto um patamar bastante elevado, embora não seja o pico histórico.

A produção de veículos rebocados atingiu seu limite histórico, seu auge de produção, com 29,6% de crescimento, atingindo a marca de 75.500 unidades. Lembro que, no Brasil, nossa media aceita como normalizada é entre 60.000 e 65.000 unidades. No ano passado, então, houve realmente uma quebra dessa média, com 75.000 unidades.

Agora eu quero passar a palavra para o Hemerson, que vai detalhar um pouco mais cada um dos principais indicadores de resultados, e eu retorno ao final para mais considerações.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia a todos os que acompanham a teleconferência de resultados da Randon. Falando sobre os resultados operacionais, indo para o slide seis, apresentamos as vendas físicas divididas por segmento.

Em linha com o crescimento da produção de caminhões, as vendas no segmento de autopeças obtiveram bons volumes de atividade. Como podemos observar na tabela, comparando com 2012, houve crescimento em praticamente todas as linhas de produtos de autopeças, com exceção dos materiais de fricção, que tiveram pequena queda de 0,7% no comparativo anual.

Em 2012, com a transição da motorização dos veículos comerciais do modelo Euro 3 para o Euro 5, as vendas foram significativamente afetadas, e a recuperação da demanda se iniciou no começo do 4T12. Os materiais de fricção foram os menos afetados em 2012 por serem mais expostos ao mercado externo e de reposição.

Os emplacamentos totais de veículos rebocados pesados em 2013 foram de 25.489 unidades, 20,8% superior a 2012. Entre as famílias de produtos da divisão de veículos rebocados, ressaltamos o incremento nas vendas de semirreboques para graneis, basculantes, tanques para combustível, entre outros.

Como já foi comentado no 3T, a Randon recebeu ordens de vendas de 800 unidades de vagões. A produção se iniciou no final do último ano, e continuará ao longo do 1S14. A entrega será realizada até junho deste exercício.

No slide sete, temos a distribuição da receita líquida por segmento de negócios. É possível observar um equilíbrio na participação de veículos e implementos comparado com 2012, mantendo 52,8% para os dois.

No setor de autopeças, o volume de vendas continua estável, em bom nível de atividade. A participação passou de 44,9% das vendas líquidas consolidadas da Companhia, para 45,4% em 2013, um aumento de 0,5 p.p.

No slide oito, mostramos o desempenho das exportações. No comparativo trimestral, as vendas para o exterior tiveram redução de 8,3%. Elas totalizaram US\$60 milhões contra US\$66 milhões do ano anterior. Vale mencionar que, devido ao bom momento do mercado, a Companhia priorizou em alguns momentos o mercado doméstico. O mercado externo é reforçado por nossas plantas externas ainda, que no ano passado faturaram ao redor de US\$124 milhões. Além disso, outras iniciativas começam a ser planejadas, após a aquisição da controlada Suspensys, que também aconteceu no ano de 2013.

No slide nove apresentamos a receita bruta total, que atingiu R\$1,7 bilhão no 4T13, um crescimento de 9,7%, quando comparado com o mesmo período de 2012.

Já no comparativo anual, a receita bruta total, que é a soma do faturamento bruto de todas as unidades, incluindo impostos e vendas *intercompany*, atingiu R\$6,6 bilhões, crescimento de 23,7% em relação a 2012. A receita líquida consolidada somou R\$4,3 bilhões no ano, crescimento de 21,5% em relação ao mesmo período.

No slide dez, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta, e a composição consolidada do nosso custo de produção de produtos.

O lucro bruto apresentou 23,8% de crescimento no 4T em relação ao 4T12, totalizando R\$244,5 milhões. Em 2013, o lucro bruto atingiu R\$1 bilhão, demonstrando um crescimento de 42% quando comparado ao ano de 2012.

A margem bruta passou de 19,6% no 4T12 para 22% no 4T13, apresentando um crescimento de 2,9 p.p. No comparativo anual, o crescimento da margem bruta foi 3,5 p.p., atingindo 24,4% em 2013, e tornando os resultados equivalentes à média histórica da Companhia, depois do ano complexo que foi o ano de 2012.

O gráfico da composição consolidada do CPV demonstra que o item de maior relevância é a matéria-prima, atingindo quase 80% do total. Na análise de matéria-prima, observamos que os itens mais significativos são aqueles ligados aos metálicos, 73% de representatividade. Quando separamos o aço isoladamente, ele é menor, mas eu sempre reforço que, o aço sendo ao redor de 20% da matéria-prima que nós utilizamos, os demais itens, como fundidos, forjados e itens adquiridos que têm na sua composição essencial metálicos, somam uma parcela maior.

No 4T, o custo dos produtos vendidos atingiu 77,5% da receita líquida consolidada, ou R\$840 milhões. Isso representou uma queda de 2,9 p.p. sobre os R\$808 milhões de 2012, que atingiu 80,4% da receita consolidada.

No slide 11, temos os demonstrativos do EBITDA e margem EBITDA obtida nos períodos. No 4T, o EBITDA apresentou crescimento de 63% em relação ao obtido no mesmo período de 2012, atingindo R\$117 milhões, frente a R\$71 milhões do 4T12.

Em 2013, a Companhia obteve 101% de crescimento do EBITDA, totalizando R\$563 milhões, com margem de 13,3%, contra 8% no mesmo período do ano anterior. A recomposição da geração bruta de caixa está associada à melhoria do mercado de

veículos comerciais brasileiro, como já tratado, permitindo maior diluição dos custos fixos, ganhos de escala através do maior volume de vendas e produção, e aproximando também a Companhia de sua margem EBITDA histórica.

No slide 12, temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que no 4T13 atingiu R\$47,8 milhões, contra R\$15,6 milhões no 4T12. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 4,4% no trimestre, contra 1,5% no mesmo período de 2012. No comparativo anual, o lucro líquido totalizou R\$235 milhões, apresentando um importante crescimento, com margem de 5,5%, contra 1,2% no ano de 2012.

No slide 13, apresentamos o nosso DRE consolidado por segmento, contendo um resumo dos principais números discutidos para apreciação dos senhores. Vale destacar que o desempenho do segmento de veículos e implementos, que mantém sua trajetória de recuperação ao longo do último ano, alcançou neste trimestre os melhores níveis. Esse segmento foi o mais afetado em 2012, com as quedas observadas no mercado, e tem sido destaque nos resultados da Companhia durante este ano.

A queda de margens presente em autopeças deve-se ao fato de alguns ajustes não recorrentes promovidos nas controladas deste segmento. O mais importante, concentrado na controlada Castertech, adicionou custo na ordem de R\$18 milhões, com alguns ajustes de imobilizado e itens de estoque de manutenção.

Esse reforço não é um assunto recorrente, e está adequado ao entendimento de contabilização de alguns itens relativos à substituição de equipamentos dessa unidade.

Além disso, houve uma redução significativa das atividades durante o mês de dezembro, que afetam a diluição da despesa e também o custeio dessas controladas.

No slide 14, apresentamos o DRE consolidado por segmento, mostrando a participação de cada segmento nas receitas dos últimos trimestres e lucro bruto, EBITDA, lucro líquido e suas margens.

Dá para perceber que ao longo dos trimestres houve uma melhoria nos resultados da Companhia, à exceção do 4T, já reportado, que por um evento não recorrente, houve uma pequena queda.

Avançando para o slide número 15, mostramos a evolução dos investimentos das empresas Randon. No 4T, os investimentos somaram R\$50 milhões, uma queda de 8,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. No comparativo anual, observamos um aumento do investimento em praticamente 4%, passando de R\$276 milhões para R\$287 milhões em 2013.

Destacamos que no 3T13 a Companhia adquiriu cotas representativas de 49,99% do capital da Suspensys Sistemas Automotivos, em transação que totalizou US\$195 milhões. O desembolso efetivo de caixa no momento de transação foi de R\$421 milhões, e o valor contábil do investimento foi de R\$136,3 milhões. A diferença apurada entre o valor pago e valor contábil da participação foi registrada como uma redução do patrimônio líquido da controladora. Detalhes podem ser conferidos na nota explicativa número 1 das demonstrações financeiras da Companhia.

Logo abaixo, podemos observar a variação do patrimônio líquido dos últimos cinco anos, apresentando um crescimento de 7,5%, totalizando R\$1,3 bilhão em 2013, tendo um retorno de 17,2% no ROE, retorno sobre *equity* no período.

No slide 16, mostramos a composição da dívida bruta em 2013 e do endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia. A dívida bruta total atingiu R\$2,6 bilhões, sendo 20% em moeda estrangeira e 80% em moeda nacional. O endividamento líquido totalizou R\$1,2 bilhão, equivalente ao múltiplo de 2,1x o EBITDA. Em 2012, este valor estava em R\$770 milhões, ou 2,7x o EBITDA.

Quando ajustamos este valor e consideramos apenas a dívida líquida industrial, retirando os efeitos da atividade de serviço, que compreendem o caixa da Randon Consórcios e os ativos do Banco Randon, a dívida consolidada ajustada é de R\$963 milhões, um múltiplo de 1,7x o EBITDA nos últimos 12 meses. Portanto, uma postura mais ajustada às condições de mercado e ao aumento da taxa de juros.

Já no mercado de capitais, no slide 17, podemos observar que no comparativo entre o encerramento do ano 2012 e 2013, nossas ações preferenciais apresentaram uma desvalorização de 9,5%. Em 31 de dezembro de 2013, as ações preferenciais estavam cotadas a R\$11,49 por ação. No mesmo período, o índice Bovespa caiu 15,4%, como comparativo.

Foram negociadas no período 258 milhões de ações preferenciais, em 649.530 negócios no mercado à vista da Bovespa. Assim, em 2013, a Companhia registrou um volume médio de área de R\$12,6 milhões, contra R\$12 milhões em 2012, um pequeno aumento de 5% na liquidez.

No slide 18, estamos informando ao mercado que nesse trimestre passaremos a reportar os resultados contemplando nossos segmentos de atuação. Com a incorporação da controlada Suspensys pela Randon no final do exercício, a abertura dos balanços patrimoniais e demonstrativo de resultados por unidade deixa de ser uma informação relevante para uma percepção melhor da Companhia no mercado.

Eu reforço que, excluindo a controlada Fras-le, que é de capital aberto, portanto reporta seus resultados detalhados, a Suspensys representava praticamente 65% do tamanho da atividade de autopeças. Portanto, não faz nenhuma diferença, ou não é mais representativo demonstrar as controladas abertas, porque não refletem mais o atual momento do segmento.

Mas continuaremos a manter a divulgação dos dados do Banco Randon, por representar um segmento diferente dos negócios tradicionais da Empresa. Além disso, a Companhia, como companhia aberta, reforça que a Fras-le também tem seus resultados abertos, demonstrados e divulgados na CVM, Bovespa e no seu site, bem comum nas comunicações legais necessárias.

O Banco Randon, também por obrigação, tem todos os balanços divulgados mensalmente, que podem ser encontrados no site do Banco Randon, que é www.bancorandon.com.br

Falando um pouco de perspectivas, no slide 19, reforçamos nossa leitura de mercado para o ano de 2014. Nossos *guidances* foram publicados na metade de janeiro e contemplam um pequeno crescimento nas receitas, bem como nas exportações. Já os investimentos devem ficar próximos a R\$150 milhões.

Estes indicadores são validados no processo de construção do plano estratégico da Randon, e são respaldados pela avaliação dos cenários macroeconômico, doméstico e dos países que temos relações comerciais, bem como indicadores setoriais, da indústria automotiva, do comportamento de mercado e dos diversos indicadores que temos nos nossos segmentos de atuação.

Retorno agora a palavra ao Geraldo para suas considerações finais, antes de abriremos o espaço para as perguntas.

Geraldo Santa Catharina:

Digo a todos que, antes de falarmos de perspectivas para 2014, que já está em andamento, em nossa avaliação interna consideramos bastante satisfatórios os resultados obtidos, e uma sensação de dever cumprido, porque nós, com o nosso objetivo de mantermos o crescimento e a expansão permanente da Companhia, e mantermos uma baixa alavancagem financeira, conseguimos no ano passado adquirir em *cash*, com um desembolso de mais de R\$420 milhões, 50% da Suspensys, e mesmo assim terminarmos o ano com o endividamento líquido de 1,7x, e ainda assim termos um retorno das margens líquida e bruta.

Entendemos que realmente foi um ano bastante completo, até porque, se fizermos uma conta, o investimento do ano, contando a aquisição, foi de R\$580 milhões aproximadamente; ou seja, foi um investimento maior que o EBITDA, e conseguimos mesmo assim terminar o ano com 1,7x de endividamento.

Isso foi devido ao enorme esforço interno para seguir o nosso objetivo de geração de caixa livre junto com o crescimento. Nós entendemos isso como crescimento sustentável, que é o que tem norteado as ações da Randon nos últimos anos, as atividades da Randon, as estratégias, e o que deverá nortear nossas estratégias no futuro.

Acrescento que, quando se falava em uma visão estratégica para cinco anos, nós certamente estamos revisando nosso cronograma, que falava até 2016, mas, de modo prático, já investimos, entre a aquisição da Controil, aquisição da Folle em Santa Catarina e aquisição da parte da Suspensys, já passamos de R\$500 milhões em aquisições, que era o que estava prometido.

No que tange aos investimentos orgânicos e ao capital de giro que foram divulgados, já devemos ter impactado aproximadamente R\$800 milhões em pouco mais de dois anos.

Então, o retorno do crescimento está mais ou menos em acordo com os investimentos que estão sendo feitos, e segue, em certo grau, o nosso objetivo estratégico de crescimento, expansão e investimento divulgado nos últimos dois anos, e por isso nos deixa muito satisfeitos.

Mas retornando à apresentação, em relação às perspectivas, o que esperamos para o ano 2014, lembro que nosso orçamento para 2014 foi feito com base em informações a partir da Fenatran, por volta do mês de outubro, a maior feira do setor da América Latina, onde tivemos informações colhidas, informações setoriais, e com base nisso traçamos o nosso orçamento para 2014, e até agora os *drivers* divulgados continuam totalmente válidos, segundo as informações que temos até o presente momento.

Se observarmos o slide 20, veremos que o relatório Focus apontava, até o momento da elaboração deste material, um PIB de 1,9% para 2014 e 2,2% para 2015, um pouco mais ou um pouco menos. Sem dúvida alguma, estamos seguindo um período de três a quatro anos onde a tendência de PIB é por volta de 2%, bem diferente dos 5% médios no primeiro governo Lula, 3,5% no segundo governo Lula, e agora, no atual governo, por volta de 2%.

Então, como temos nossas atividades também atreladas ao tamanho do PIB, é claro que temos que fazer um esforço adicional para atingirmos nossos objetivos estratégicos. Estamos sempre beneficiados por alguns setores que crescem mais que a média do PIB.

De qualquer forma, o que foi tomado para o planejamento estratégico de forma genérica foi o PIB que constava o laboratório Focus da época da elaboração deste relatório.

Consideramos também que a economia continuará sendo fortalecida com o bom desempenho do campo. O quarto levantamento da Conab apontava para um crescimento de aproximadamente 5% para a safra agrícola 2013/2014, que poderia chegar a 196 milhões de toneladas de grãos.

Nos últimos dias temos acompanhado, parece que essa estimativa diminuiu um pouco em função de alguma seca na parte Sul do Brasil em relação à soja, mas sem dúvida alguma é uma safra ainda superior a 190 milhões de toneladas de grãos, o que é bastante relevante para toda a economia como forte indutor da economia em todos os seus segmentos, e para a Randon, sem dúvida alguma, é de suma importância.

Destaco também que a carteira de pedidos continua em um nível bastante satisfatório na área de veículos rebocados, e também lembro que nós temos ainda em carteira 800 unidades de vagões ferroviários que deverão ser produzidos durante este ano. Atualmente, estamos produzindo oito unidades por dia, o que equivale praticamente a 32 unidades de semirreboque por dia no comparativo de horas utilizadas, e devemos ter entregado 800 unidades durante esse 1S14.

O programa PSI tem taxas bastante atrativas ainda, taxa de juros reais zero, uma vez que o PSI é 6%, é equiparado à inflação, e ele foi postergado até o final de 2014. É claro que a divulgação um pouco tardia, por volta de 20 de fevereiro, das regras de financiamento impôs algum distúrbio novamente na nossa programação de vendas, uma vez que todo o segmento bancário tem que se reprogramar junto com nossos distribuidores, com nossos clientes, para que possamos fazer novos pedidos, protocolar os pedidos, juntar a documentação, entregar no BNDES e isso tem demandado um pouco de esforço adicional, e nas últimas semanas tem demonstrado um pouco de demora. Mas acreditamos firmemente que em duas semanas isso deverá estar resolvido, três semanas no mais tardar.

Estamos monitorando de perto os movimentos de demanda e de venda, e percebemos que a demanda, até o presente momento, através de novas ordens, continua em números bastante satisfatórios, o que juntamente com a carteira de pedidos mostra que o mercado está, sim, com o apetite para adquirir. Basta que acertemos esse detalhe do financiamento, que por ora é bastante relevante, e deveremos ter um ano bastante próximo do *guidance* que apresentamos.

Nossos clientes, no entanto, têm demonstrado bastante confiança, e o ritmo, como já falei, de entrada de pedidos está sustentando a carteira em bases muito boas.

Como complemento, em virtude de o assunto estar bastante evidente nos últimos dias, elencamos possíveis impactos do racionamento de energia em nossos negócios. Não estamos dizendo que haverá racionamento, mas evidentemente temos alguns planos de contingência sendo elaborados. Embora diretamente tenhamos um impacto pequeno na Companhia, temos que levar em conta toda a cadeia produtiva. E toda a cadeia produtiva, certamente, é altamente dependente do setor de energia.

No nosso caso, temos 100% do nosso consumo de energia contratado até 2016. Como já referi, o custo da energia para os nossos custos é pouco representativo dentro da matriz de custos. Nosso maior insumo é a matéria-prima, como já foi referido, que representa por volta de 79% de todos nossos custos de aquisição.

Nossa avaliação é que os impactos maiores podem ser decorrentes da nossa base de fornecedores, e isso é um pouco complexo de avaliar como será resolvido. Contudo, nossos planos de contingência podem ser acionados, caso seja necessário operar com racionamento e escassez de materiais.

Temos conversado com os principais fornecedores, tentando buscar alternativas possíveis caso esse racionamento chegue, mas, por enquanto, consideramos que as autoridades estão trabalhando e informando que não deverá haver racionamento.

Gostaria agora de encerrar nossa apresentação e agradecer a atenção dos senhores. Podemos abrir o espaço para perguntas e respostas, e eu estou à disposição, bem como o Hemerson. Muito obrigado.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Boa tarde. Minha pergunta é com relação ao seu EBITDA. Ficou bem claro nas apresentações de hoje e ontem que ele foi afetado por alguns não recorrentes. Parte deles, como os ajustes, R\$18 milhões da Castertech que o Hemerson comentou na apresentação, são mais fáceis de mensurar, realmente, mas você teve atraso com relação ao financiamento, então fica um pouco mais difícil para quantificarmos o que seria a sua margem recorrente. Será que vocês conseguem nos dar uma noção do que seria essa margem do trimestre recorrente, ou mais normalizada? Uma aproximação mesmo.

Ainda no mesmo tópico, queria saber que níveis de margem vocês estariam contemplando mais para o longo prazo. Eu sei que a Empresa não dá *guidance* específico, mas eu não queria número específico, talvez mais um *feeling* de vocês, se vocês veem possibilidade de expansão de margem em um ano difícil como deve ser 2014, e especialmente 2015; falando mais do longo prazo, se talvez seja mais razoável trabalharmos com uma manutenção do que vimos no ano de 2013 como um todo. São essas duas perguntas. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Ricardo, vou começar respondendo uma parte da pergunta e vou pedir ao Hemerson que complemente sobre o trimestre, e quem sabe sobre a visão dele sobre o longo prazo.

Particularmente, nós acompanhamos o Grupo Randon há 30 anos, e logicamente mudou muito nos últimos 30 anos, mas existe, na última década principalmente, um comportamento muito estável das nossas margens.

Nós não damos *guidance* para o futuro, mas temos como apresentar um bom histórico de margens EBITDA. Sempre referimos, elas se situavam em 14%, 17%. E nos dias de hoje, posso dizer que, dado o nível de competição, o nível de pressão de custo, seja ele de matéria-prima, inclusive, ou na parte de mão-de-obra, nós temos certamente que trabalhar muito para repor preços de acordo com o crescimento dos custos. Isso é normal.

Então, nós trabalhamos muito na eficiência, no desenvolvimento de novos processos de produção, de modo que compensemos competitividade com novos processos e novos produtos.

De qualquer forma, na nossa ambição estratégica, deixamos muito claro que temos como premissa básica a manutenção dos atuais níveis; no mínimo dos atuais níveis de 14%, 15% de EBITDA entre um segmento e outro.

E também, no momento em que há variações entre um segmento e outro, o segmento de autopeças, dado seu volume e o fato de ter custos fixos menores, tem uma economia de escala um pouco mais acentuada do que a parte de implementos, que é mais 'brigada', é mais doméstica. Então, se um evolui mais que o outro, dependendo dos movimentos nós temos uma variação para cima ou para baixo.

Mas nada indica hoje que deverá haver mudanças acentuadas nos padrões que temos de margem hoje. Acho que não seria justo da nossa parte ficar prometendo que teremos ganhos extraordinários de margens, porque não temos nenhum fator que nos aponte para este caminho, uma vez que temos o nosso foco de negócio já ratificado na ambição estratégia.

Por outro lado, nada indica que vamos perder nossa força de administrar nossas margens, nossos preços, comparando com últimos períodos. Então, sobre longo prazo e médio prazo, essa é a tendência, essa é nossa expectativa.

Vou deixar o Hemerson falar um pouco sobre a percepção dele.

Hemerson Fernando de Souza:

Obrigado pelas perguntas. Eu vou falar um pouco do trimestre, e vou tentar adicionar uma coisa ao que o Geraldo mencionou, que acho que está perfeitamente bem explicada a visão de longo prazo.

No trimestre, considerando os ajustes que fizemos na controlada Castertech, como já mencionado, e também considerando alguns ajustes que foram feitos na controlada Fras-le, já mencionados até pelo Daniel Randon e pela equipe da Fras-le no *conference call* e nos relatórios da Fras-le, nós tivemos ao redor de R\$23 milhões que impactaram o resultado no trimestre com adição de despesas e incremento de custos.

Isso seria o que poderíamos adicionar ao nosso EBITDA. E obviamente, depois de fazer as contas, isso elevaria e deixaria mais próximo ao que é comum ao 4T, que é um trimestre sazonalmente mais complexo, ou menor em atividade. Então, respondendo, ao redor de R\$23 milhões é o que poderíamos ter adicional.

Com relação ao longo prazo, o Geraldo falou bem, nós temos uma linha de negócio bem definida. Eu só acrescentaria, em uma visão mais de curto prazo para este ano, que em 2014 nós entramos nesse exercício em uma condição diferenciada quando comparamos ao exercício de 2013.

Em 2013, trimestre a trimestre nós fomos avançando, recuperando posição e margens, e encerramos o 3T com uma posição realmente consolidada e com índices bastante bons, retornando ao histórico da Companhia. Este ano, nós já iniciamos com esta velocidade presente nos negócios.

Se as condições de temperatura e pressão continuarem como estão, com o mercado demandante em algum nível equivalente ao que tivemos no último ano, se os financiamentos não forem um *issue* que possa nos atrapalhar, que tenha algum travamento do crédito ou algo do gênero, nós continuaremos andando nesse ritmo, e podemos, sim, fazer bons resultados durante o ano, talvez equivalentes ou melhores do que o ano de 2013, como já mencionado, por estarmos performando já em bom nível.

Acho que era isso. E no restante, reforço o que o Geraldo falou, não existe nada que possa nem prejudicar, nem avançar os resultados da Randon do que vimos na média histórica. Nós não mudamos, não compramos nenhum negócio diferente, não incluímos em nosso portfólio uma mina de diamante.

Ricardo Alves:

Obrigado.

Ítalo Ferrara, Brasil Plural:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas também. Primeiro, vocês estavam falando de investimentos, e eu queria que pudessem falar um pouco sobre a expectativa de início da fábrica de Araraquara. Se vocês poderiam dar uma ideia dos detalhes sobre a capacidade a ser adicionada e possíveis vantagens fiscais ou de frete.

Atrelado a isso, também queria saber um pouco do que vocês esperam sobre o mercado de vagões e veículos especiais para 2014 e 2015. Como que vocês estão vendo a demanda hoje, se tem conversas com novos clientes, se vocês têm visto demanda por ocasião das obras de infraestrutura que foram leiloadas recentemente. É isso. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina

Obrigado pela pergunta, Ítalo. Eu respondo a primeira pergunta e o Hemerson responde a segunda, porque ele tem mais informações.

Dentro do que é possível falar, evidentemente, quanto à fábrica de Araraquara já foi divulgada a nossa intenção. Nós já temos o terreno, praticamente 120 ha adquiridos nessa cidade, e estamos trabalhando no projeto. E esse projeto não é só para vagões, é para vagões e outros tipos de produtos complementares que são produzidos na fábrica de Caxias do Sul e alguns na fábrica de São Paulo, porque não faz sentido nenhum fabricar em Caxias do Sul.

Como nós estamos precisando de capacidade nesses dois *sites* para outras atividades, para outros produtos, resolvemos expandir e criar essa fábrica em um local que tem proximidade com o cliente de vagões e daqueles outros produtos que serão destinados para aquela unidade.

Nessa primeira etapa que está sendo trabalhada, estamos trabalhando, inclusive, a ideia de funding. A ideia é que nós possamos fazer com capital próprio, mas também, atrelado a isso, deveremos apresentar um projeto, provavelmente junto ao BNDES, para que ele financie essa obra, uma vez que é uma fábrica completa. Acho que é um belo projeto para ser apresentado. Temos ideia de iniciarmos as construções ainda durante este exercício, e o desejo da Companhia seria, até o final de 2015, iniciar as atividades.

Nós não temos uma dimensão muito clara ainda de qual é o portfólio de produtos completo nessa primeira etapa. Ela deverá demandar, entre máquinas, terrenos, equipamentos e prédios, algo como R\$95 milhões. Não chega a ser um valor tão expressivo, que possa prejudicar o nosso objetivo de deixar a Empresa crescendo, mas com baixa alavancagem. É plenamente suportável pelo caixa livre que estamos trabalhando durante o exercício.

Provavelmente, na primeira etapa esta fábrica deverá contemplar a produção de vagões e outros produtos, como eu já falei, e algo como, talvez, 400 funcionários.

Eu não tenho o número de receita pronto ainda para apresentar, mas basicamente é isso que nós temos em mãos hoje, e eu espero que realmente as coisas andem dentro do planejado.

Se não tiver nenhum revés no mercado, nada mais significativo, nós certamente estaremos operando até o final do ano que vem, e quem sabe operando com, talvez, a mais moderna de todas as fábricas que temos. Que é o grande objetivo, fazer uma fábrica muito eficiente se comparada aos padrões atuais.

Hemerson Fernando de Souza:

Ítalo, respondendo um pouco sobre as expectativas de vagões e veículos especiais, vou começar por veículos especiais. Nossa leitura é que o ano de 2014, e mesmo 2015, devam ser anos complexos no sentido de repetir os volumes que tivemos em 2013.

Vou recordar que em 2013 nós tivemos uma espécie de 'anabolizante', que foram as compras do Governo. Eles compraram bastantes equipamentos, foram 4.500 retroescavadeiras, não lembro agora o número de motoniveladoras, de escavadeiras, mas foi um volume bem significativo. Praticamente todas as prefeituras com menos de 50.000 habitantes receberam uma máquina no País, e isso beneficiou não só as vendas da Randon, mas todos os *players* do mercado.

Este ano, um volume *flat*, na nossa leitura, é o melhor cenário que podemos fazer. Mas confesso que a nossa visão é de que será bastante complexo manter só com o mercado comum, sem essas compras de Governo, os mesmos níveis, uma vez que temos novos competidores chegando, mais brigas por alguns itens que são importados. Tem competidores que começaram a operar plantas no Brasil já neste ano, e isso torna um pouco mais complexa a nossa atividade.

Por outro lado, você mencionou, tem algumas obras grandes que estão acontecendo, que beneficiam a venda de caminhões fora de estrada etc., mas não tem um incremento tão grande, e no nosso *breakdown* de vendas não é tão relevante.

Quando falamos em vagões, aí é um pouco diferente. Nós temos em casa a produzir, uma parte já entregue, 800 vagões que serão entregues ao longo do 1S, e temos percebido um movimento, sim, de consultas que podem trazer ordens adicionais para o setor durante o ano.

Nós consideramos que o mercado de vagões regular gira ao redor de 3.500, na melhor hipótese, 4.000 unidades por ano. O sonho da Randon é manter o market share ao redor 30%. Portanto, estou falando em torno de 1.000 unidades, um pouco mais, um pouco menos.

Este ano, já com 800, dá para perceber que chegaremos perto disso. Com essas consultas novas, pode ser que tenhamos a possibilidade de incrementar as nossas vendas. E existe uma perspectiva positiva para esse setor nos próximos anos, não só 2014, mas também nos próximos exercícios.

Tem esses movimentos que estão acontecendo com relação à reestruturação de operadores, todo mundo tem acompanhado. O fato é que a Randon entrou em 2004 nesse setor, e adicionamos uma série de inovações que já usávamos na parte rodoviária, e conseguimos proporcionar para os nossos clientes grandes ganhos de operação, como redução de peso, como performance de operação, sistemas inovadores na parte de carregamento e descarregamento, intercambialidade entre um e outro insumo que pode ser transportado. Isso é característico de uma empresa que investe em inovação na parte rodoviária e consegue adotar mesmas soluções para a parte ferroviária.

Então, acho que estamos bem posicionados, temos um bom respaldo, temos um bom reconhecimento também com os clientes, e certamente aproveitaremos essa onde que pode avançar no setor ferroviário.

Por ora, infelizmente, só temos as 800 unidades. Tomara que no próximo trimestre possamos vir aqui e anunciar que ganhamos mais alguma coisa.

Ítalo Ferrara:

Está ótimo. Obrigado.

Fernando Leitão, Hoya Corretora:

Boa tarde. Eu gostaria de retornar ao slide 17, para tentar entender a distribuição de dividendos e juros sobre capital. Em 2013, pelo que eu estou vendo aqui, ficou bem abaixo, inclusive o *payout*, que era, em média, em torno de 28%, 29%. Essa é a minha pergunta. As outras já foram respondidas. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza

Fernando, acho que aqui tem um pequeno equívoco. Nós vamos checar, quando eu passei pelo slide eu percebi. Acredito que aqui tenham sido só considerados os dividendos pagos relativos ao ano de 2012. Eu vou voltar a pergunta, e vou lhe pedir desculpas por não poder respondê-la agora.

Mas tem um equívoco, sim. Nós pagamos no ano passado o dividendo relativo a 2012, que foi um ano ruim, realmente com dividendos mais baixos, e pagamos também, durante o mês de agosto, juros sobre capital, e anunciamos no final do ano os juros sobre capital que foram pagos, o efetivo caixa para a Companhia no ano de 2014, mas já contabilizado no ano de 2013.

Eu vou novamente checar essa informação. Eu tenho os seus contatos aqui, nós podemos checar e responder isso com um pouco mais de precisão. Peço desculpas a todos por esse equívoco. Tenho quase convicção de que esse gráfico está equivocados.

Fernando Leitão:

Está ótimo. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Muito obrigado, Fernando, pelo alerta, e também pela pergunta.

Luiz Peçanha, Banco Bradesco:

Bom dia. Minha pergunta é referente ao CAPEX deste ano, o que vocês estão esperando para 2014. Queria saber do que ele está sendo composto, o que tem de manutenção e o que estaria para expansão. A fábrica de Araraquara tem a previsão de algum gasto? Quanto seria de gasto para essa fábrica? Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Luiz, os R\$150 milhões são totalmente voltados à manutenção e expansão, e são o limite para nós. Nós temos o desejo, inclusive, de ficarmos um pouco abaixo. Porém, ele não inclui nem R\$1 da fábrica de Araraquara, porque não temos a segurança de que realmente teremos todas as condições ambientais etc. a ponto de fazermos o investimento neste ano.

Até quando apontamos, talvez tenha sido uma falha, esse investimento como *guidance*, são os R\$150 milhões sem incluir a fábrica de Araraquara, porém com um esforço interno de que ele possa acomodar, sim, algum início das obras. É um limite que impusemos para efeito de que possamos realizar o caixa livre esperado para o exercício.

Ele é basicamente para manutenção, modernização e desenvolvimento de novos produtos, como é de praxe, principalmente na área de autopeças, estamos permanentemente desenvolvendo novos ferramentais, novos produtos. E se pudermos acomodar uns R\$20 milhões ou R\$30 milhões da fábrica de Araraquara referentes a este ano, é muito melhor. Mas é muito provável que ele não consiga acomodar esse valor, e talvez tenhamos até que rever esse valor. Por enquanto, é o que está norteando nossos números.

Hemerson Fernando de Souza:

Luiz, só para complementar, em Araraquara, estamos no começo da fase de busca de licenças, de ir atrás de todas as aprovações necessárias para começar a movimentar terreno, começar a movimentar a terra lá e preparar para construção da planta.

Nós sabemos, por experiência, que isso não é uma coisa tão rápida. O Geraldo falou bem, a planta de Araraquara não deve ter um consumo muito grande de recursos neste ano.

Nosso entendimento, temos tido um apoio muito grande do Governo do Estado de São Paulo, da Prefeitura de Araraquara com os acessos, com as obras necessárias para ter aquele empreendimento no município, e nosso entendimento é que isso deva começar a acontecer entre o fechamento do semestre e o 3T. Então, não deve ter muitos recursos dispensados neste exercício.

Mas claro, com a expectativa de ter o investimento pronto até o ano de 2015, em operação no final do ano de 2015, durante o próximo exercício talvez haja um pouco mais de esforço voltado para esta planta.

E também temos buscado alternativas internas de como acomodar os investimentos de um patamar mais conservador, buscando alternativas, inclusive, mais criativas de fazer os investimentos, obviamente dentro do regulamento. Mas pensamos também em eventualmente estudar outras modalidades de financiamento, que não incluam só dívida.

Essa é nossa leitura com relação a Araraquara. E se considerarmos também nosso **gasto com depreciação** é em torno de R\$120 milhões, dá para ter já bastante desenhado que esse dinheiro realmente é para a manutenção das atividades, como o Geraldo mencionou.

Geraldo Santa Catharina:

Se você me permitir, Luiz, queria só aproveitar e informar a todos, dar uma opinião a todos de que nós, como Grupo Randon, como grupo de empresas, investimos bastante acima da depreciação nos últimos anos, independente das aquisições, e temos hoje as fábricas bastante atualizadas, bastante modernas no comparativo com todas as fábricas que existem no mundo, seja em autopeças, seja em semirreboques.

Então, neste momento em que o mercado se apresenta até agora com um tamanho de 60.000, 65.000 semirreboques e mais área de vagões, não temos uma necessidade de curto prazo de fazer grandes investimentos em expansão.

Por isso que é possível, sim, no último ano foi possível, este ano, e não sei se no próximo será assim, acomodarmos os investimentos em um nível um pouco acima da depreciação para que a fábrica continue rodando de forma moderna, eficiente, mas também não colocando ativos à disposição que depois não tenham retorno apropriado.

Isso tem como norte nosso desejo de continuarmos o crescimento nos níveis históricos, que é a ambição estratégica, com retorno adequado, principalmente com a métrica de retorno sobre o patrimônio líquido, e com geração de caixa livre com vistas à redução da alavancagem, que tem como objetivo deixar a Empresa com liquidez e

segurança para enfrentar algum possível momento de desafio adicional da economia, ou pronta para fazer alguma aventura, no caso de aparecer alguma oportunidade.

Só queria fazer esse esclarecimento adicional. Obrigado.

Luiz Peçanha:

Perfeito. Obrigado. Só mais uma pergunta, referente ao segmento de autopeças, nós verificamos que nesse último trimestre a margem EBITDA desse segmento caiu bastante, e de lucro também, bem abaixo do que vocês tiveram nos últimos anos; até em 2002 as margens foram melhores. Qual é a perspectiva para os próximos dois anos?

Hemerson Fernando de Souza:

Ontem tivemos a Apimec aqui em São Paulo, e essa foi uma pergunta que também aconteceu. Vou reforçar aquilo que mencionamos: não existe um viés de queda para o setor. Temos reforçado setores inclusive mais rentáveis, que é o caso de reposição, estamos buscando mais competitividade, inclusive, na exportação, com o atual padrão de câmbio. E achamos que temos condições normais de manter a rentabilidade que temos, com a parceria que temos com as montadoras. Nada mudou no setor.

Foi realmente um efeito não-recorrente, e também no mesmo período, que é um período mais complexo, que é o fechamento de ano, onde temos que fazer ajustes, acertos, considerações que são negociadas ao longo do tempo, mas às vezes não têm como serem resolvidas no exercício. Isso não é só comum para a Randon, mas outras companhias também eventualmente podem ter essas dificuldades de encerramento de exercício.

Por outro lado, tem o lado positivo disso: nós iniciamos o ano com uma condição limpa, muito boa nessas unidades que já mencionamos aqui, a produção. Então, ela vai começar agora, de maneira muito clara, a contribuir para os resultados consolidados. Isso nos deixa felizes, porque não é fácil começar uma operação do zero, em um setor em que não tínhamos uma tradição em operar, e fazer o negócio 'rodar redondo', como costumamos falar.

Então, acredito que as rentabilidades autopeças e margens de autopeças devem seguir um padrão histórico como sempre houve neste ano e no próximo. É um setor mais resiliente, até pela característica. É um B2B, são preços combinados. Não é um setor que sofre com a demanda mais escassa, se ela houver, ou também não tem grandes ganhos se houve uma demanda muito superior, porque as margens são combinadas com os clientes.

Por outro lado, tem todo o viés de podermos ser mais efetivos naqueles setores que já mencionei, e isso também dá uma possibilidade de ter uma manutenção boa das margens.

Luiz Peçanha:

Perfeito. Obrigado.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia. Só queria entender se nesses impactos não-recorrentes já teve alguma coisa de Suspensys ou não, em todos os impactos que vocês têm tido no 1T.

Geraldo Santa Catharina:

Não. Cristiane, nós incorporamos a Suspensys em 31 de dezembro, para ser bem exato, e os benefícios de ter um CNPJ único, sejam eles de ordem administrativa, redução de custos fixos etc., e também de aproveitamento um pouco melhor da matriz fiscal, começam agora a partir de 1º de janeiro, já começamos. E realmente esperamos que haja ganhos, porque é sempre mais dispendioso termos dez CNPJs em vez de termos um ou dois.

De certa forma, ainda vamos manter gerencialmente, na medida em que isso for possível, a Suspensys separada para fins de avaliação de gestão. Mas para fins fiscais, contábeis etc., temos um CNPJ só, e os benefícios deverão realmente começar a aparecer a partir de agora.

Benefícios como centro de serviços compartilhado e outros já viriam de qualquer forma, independentemente da incorporação. Então, este sim já começou a partir do ano passado. Os outros começam a partir de 1º de janeiro.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Só para complementar, ainda sobre a Suspensys, com a mudança de contrato, com a aquisição dessa outra parte, o que podemos esperar de resultados para ela em relação ao ano passado? Haverá algum impacto negativo de algum contrato cancelado, ou até já haverá alguma expansão para outros mercados?

Geraldo Santa Catharina:

Neste ano, não altera praticamente nada, Cristiane. A expectativa embutida, inclusive na negociação, é de que a partir de agora estamos liberados para acessar alguns mercados internacionais, ou a maioria deles, já estão mapeados quais são, que eram restritos por força de contrato junto com nosso sócio.

Isso talvez comece a ter algum resultado prático lá para 2015, 2016, porque existe um cronograma de liberações nesses mercados que foram colocados na negociação. Então, para 2014, nenhuma mudança referente ao fato da incorporação. Se houver algum benefício, ele será puramente mercadológico.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Obrigada.

Operador:

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

Geraldo Santa Catharina:

Agradeço imensamente a todos que participaram desta conferência. Quero dizer que, conquanto cabe a cada um dos investidores fazer sua própria avaliação, fazer seu

juízo de valor, se levamos em conta o atual ritmo dos negócios que a nossa Companhia está obtendo e nossa percepção do mercado até o momento, o desempenho da Bolsa no Brasil aparentemente não está de acordo com a performance da indústria em que atuamos.

Há alguma coisa que está influenciando o humor do mercado, que não sabemos identificar claramente, mas que desejamos com muita força que seja resolvida o mais rápido possível, para que todo mundo tenha restabelecida a sua confiança no mercado.

Também gostaria de dizer que temos feito, para o bem da transparência da Companhia e da governança, uma rodada a partir de ontem, divulgando o resultado na Bovespa e na CVM. Fizemos um encontro com a imprensa que foi muito bem aceito, agradecemos imensamente também a participação de todos os jornalistas pela repercussão e também pela valorização que deram à Companhia.

Ontem à noite, tivemos a reunião Apimec aqui em São Paulo com presença maciça de investidores, todos mostrando realmente interesse pela Companhia e, ao mesmo tempo, tentando descobrir os porquês do comportamento do mercado. E agora, pela manhã, encerramos este ciclo com esta teleconferência, que muito nos honra com a presença de todos.

Então, agradeço a todos. Coloco à disposição a mim, ao Hemerson e a todo o Departamento de Relações com Investidores para futuros questionamentos. Muito obrigado a todos.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 4T13 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

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.”