

Operador:

Bom dia, sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 3T14. Estão presentes os senhores: Daniel Raul Randon, Vice-Presidente de Administração e Finanças; 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:

Bom dia a todos que nos acompanham nesta teleconferência. Estamos aqui cumprindo a agenda do nosso calendário anual de eventos, e, como já foi dito pela nominata, estamos aqui hoje brindados pela presença do Vice-Presidente de Administração e Finanças, o Daniel Randon, o Hemerson de Souza, que é Gerente de Relações com Investidores e planejamento, e eu próprio, fazendo o início deste speech relativo ao 3T14.

A pauta de hoje abrange os destaques do período, uma visão geral do comportamento do mercado, resultados operacionais e financeiros, performance da Companhia no mercado de capitais, e também falaremos sobre as expectativas para os próximos meses. Após a apresentação, teremos um tempo para perguntas e respostas, e desde já quero convidá-los para que participem.

Este meu 'bom dia', ou 'boa tarde' aqui no Brasil é extensivo a todos que nos acompanham no Brasil e no exterior também.

Estes 9M14 foram impactados por diversos eventos, que em parte também fazem parte do 3T. Dentre eles, podemos destacar o carnaval tardio, fora de época, a Copa

do Mundo e as eleições, a crise de confiança se instalou no País neste período, fazendo com que o mercado brasileiro se tornasse menos atraente aos investidores, e, além disso, os consumidores estão cada vez mais cautelosos em relação aos seus investimentos, evidentemente preocupados com o aumento do desemprego, o que tem ampliado a queda do desempenho da economia.

Com o objetivo de adequar a capacidade instalada à atual demanda de mercado, as Empresas Randon aprovaram junto a seus colaboradores a flexibilização de jornada de trabalho, ocorrida nos meses de agosto, setembro e outubro; mais precisamente, onde trabalhamos quatro dias por semanas durante três meses, folgando na sexta-feira. Além disso, fizemos ajustes na estratégia comercial e ajustes profundos na estrutura de custos.

Mesmo com este cenário de incertezas, a rápida reação da Companhia permitiu que os indicadores econômico-financeiros ficassem em níveis superiores aos da indústria equiparada neste período.

Convido todos a seguirem para o slide quatro, onde podemos ver alguns números do período. A receita bruta total sem eliminações entre as empresas do Grupo no 3T14 totalizou R\$1,3 bilhão, uma queda de 29,5% em comparação ao 3T13. A receita líquida consolidada do trimestre somou R\$887 milhões, ou uma redução de 21,8% no comparativo trimestral de 2014 com 2013.

As exportações somaram US\$50 milhões no trimestre, queda de 21,9% em relação ao mesmo trimestre de 2013, no qual somava US\$64 milhões. Chegamos ao final do período com a margem bruta na marca dos 23,1%, contra 26,9% que foram atingidos no 3T13.

A margem EBITDA passou de 15,5% no 3T13 para 10,8% ao final do 3T14. Este mesmo EBITDA somou R\$96 milhões neste período, uma queda de 45,6% no comparativo trimestral. Neste trimestre, pesaram a baixa escala, que foi fator bastante relevante, e outras despesas não recorrentes que serão explicadas no decorrer desta apresentação.

O lucro líquido totalizou R\$32,7 milhões no 3T14, contra R\$78,7 milhões no 3T13, ou seja, uma queda de 58,4% em relação ao trimestre do ano passado.

A Companhia investiu R\$37,4 milhões no 3T14, uma queda de 77% em relação ao 3T13. Esta queda acentuada no comparativo trimestral se deve principalmente à aquisição de cotas da Suspensys ocorrida em julho de 2013, que totalizou R\$136,3 milhões em investimentos. Então, a base do ano passado ficou bastante elevada em função deste evento extemporâneo. A cautela em novos investimentos está alinhada com o *guidance* já divulgado para 2014.

Referente ao mercado de capitais, nos 9M14 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$10 milhões, contra R\$13 milhões no mesmo período de 2013. A seguir, entraremos em maiores detalhes para cada um dos indicadores ao longo desta apresentação.

Passando para o slide cinco, teremos uma ideia geral do que aconteceu com o mercado de atuação. As dificuldades presentes na economia continuaram promovendo redução da atividade neste 3T. A ressaca após o período da Copa do

Mundo foi ampliada pelo movimento das eleições, que se estendeu a até duas semanas atrás.

Nossos clientes mantiveram-se cautelosos com seus investimentos, aguardando os movimentos que a economia pode assumir no restante do ano. Foi necessário ajustar a estratégia da Companhia. Adaptamos nossa estratégia comercial, reduzimos nossa escala de produção, e isso pesou em nossos custos fixos; a absorção dos custos fixos ficou prejudicada, apesar de todo o esforço que fizemos em reduzir este volume de custos.

As vendas de caminhões e veículos rebocados continuam mantendo ritmo lento. As baixas somam mais de 20% em cada uma das linhas. Este recuo nas vendas criou estoques adicionais na indústria, que anunciou ajustes nos níveis de produção para os próximos meses.

Visando adequar a capacidade instalada à demanda que existe atualmente, a Randon aprovou, com seus colaboradores, a realização de períodos de flexibilização de jornada de trabalho, que foi válido entre os meses de agosto e outubro de 2014. Portanto, já se encerrou esse período de flexibilização.

Mesmo em condições adversas de mercado, a rápida reação e adaptação ao cenário mantiveram a Companhia em níveis superiores ao da indústria à qual ela se compara.

Quero passar agora a palavra para o Hemerson, que irá detalhar com mais precisão cada um dos indicadores, e eu retorno ao final da apresentação. Hemerson, por favor.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia a todos aqueles que acompanham a teleconferência de resultados da Randon.

Partindo para os resultados operacionais, no slide seis, apresentamos as vendas físicas divididas por segmento, com sua respectiva participação da receita.

O setor de implementos está ligado aos investimentos em infraestrutura e à atividade econômica do país, e ambos sofreram as consequências da crise de confiança na economia brasileira.

Aguardando o resultado das eleições presidenciais, o mercado manteve o ritmo lento na contratação de novos pedidos na expectativa de novas ações do Governo, como, por exemplo, a divulgação das novas taxas a serem praticadas no Programa Finame PSI, que já teve sua continuidade anunciada.

No comparativo trimestral, observamos uma queda de 43,2% nos veículos rebocados, e esta queda acentuada é potencializada pelo período de comparação, uma vez que o 3T13 foi o pico histórico da Companhia em vendas.

No que se refere aos veículos especiais, também pode ser observada uma redução, que no 3T foi de 66%, principalmente em função de que em 2013 tivemos uma forte entrega de retroescavadeiras pelos investimentos públicos federais, a serem utilizadas em obras municipais e estaduais, o que não ocorreu em 2014.

Em direção contrária às quedas mencionadas, temos os vagões ferroviários, que tiveram aumento de 225% no comparativo dos 9M, e seguem com demanda alta e ritmo acelerado, formando possivelmente o melhor ano da história da Randon no segmento e deixando expectativas positivas também para o próximo ano. A previsão de entrega para 2014 da Randon é em torno de 1.300 unidades.

No segmento de autopeças, que representou praticamente 49% da receita líquida no 3T14, observamos uma queda em torno de 30% nos freios, sistemas de acoplamento e sistemas de suspensão, em linha com a queda de produção de caminhões de 32% que este ano, que passou de 53.000 unidades para 36.000 unidades no comparativo do 3T14 com o 3T13.

A fim de ajustar a produção a este cenário, foram adotadas férias coletivas em julho e proposta de flexibilização de jornada entre agosto e outubro, como já mencionado pelo Geraldo.

Os materiais de fricção da controlada Fras-le não sofreram os mesmos impactos, porque seus mercados estão mais expostos à exportação e ao mercado de reposição.

No slide sete, apresentamos a receita bruta total, que atingiu R\$1,3 bilhão no 3T14, uma redução de 30% comparado com o mesmo período do ano passado. No comparativo dos 9M, a receita bruta total somou R\$4,1 bilhões, contra R\$5 bilhões nos 9M13, uma redução de 16,4%.

A receita líquida consolidada totalizou no trimestre R\$887 milhões, 21,8% inferior ao 3T13. Nos 9M14, atingiu R\$2,9 bilhões, uma queda de 9,5% no comparativo com os 9M13.

No slide oito, temos o comportamento do nosso lucro bruto e da margem bruta, e logo abaixo a composição consolidada do nosso custo de produtos vendidos. O lucro bruto apresentou queda de 33% no 3T14 em relação ao 3T13, totalizando R\$204 milhões. A margem bruta passou de 26,9% no 3T13 para 23,1% no 3T14, apresentando uma redução de praticamente 4 p.p. No comparativo dos 9M, observamos uma queda de 8,5% no lucro bruto, que somou R\$727 milhões, um aumento de 0,3 p.p na margem bruta.

O gráfico da composição consolidada do CPV demonstra que o item de maior relevância é a matéria-prima, que representou praticamente 75% do total, seguida pela mão-de-obra, que representa 12,6%. E na análise da matéria-prima, podemos observar que os itens metálicos têm o maior peso de representatividade, com praticamente 63% de todo o material que a Randon compra.

No 3T14, o custo dos produtos vendidos atingiu 77% da receita líquida consolidada, ou R\$682 milhões. Em relação a 2013, o CPV aumentou 3,8 p.p. sobre os R\$829 milhões, que representavam 73,1% da receita líquida.

No slide nove, apresentamos o EBITDA e a margem EBITDA obtidos nos períodos. No 3T14, o EBITDA apresentou queda de 45,6%, em relação ao obtido no mesmo período de 2013, atingindo R\$96 milhões, frente aos R\$176 milhões do 3T13. Nos 9M, o EBITDA somou R\$387 milhões com queda de 13% no comparativo com o mesmo período de 2013, que atingiu R\$446,9 milhões.

A margem EBITDA encerrou o 3T14 no patamar de 10,8%, frente à margem de 15,5% no 3T13. Já no comparativo dos 9M, tivemos redução de 0,6 p.p., passando de 14,1% nos 9M13 para 13,5% nos 9M14.

No slide dez, vamos mostrar um pouco do desempenho das exportações. No comparativo trimestral, as vendas para o exterior tiveram uma redução de 22%. No 3T14, as exportações totalizaram US\$50 milhões, contra US\$64 milhões do mesmo período do ano anterior.

Já os 9M, as exportações atingiram US\$151,6 milhões, frente aos US\$181,5 milhões do mesmo período, uma queda de 16,5%. O resultado externo é reforçado por nossas plantas externas, que faturaram US\$84 milhões nos 9M14, frente aos US\$90,8 milhões nos 9M13.

Nesses 9M, o NAFTA representou 34% dos destinos de exportação, 10 p.p. acima quando comparamos com 2013, seguido pelo Mercosul e Chile, com 29% das nossas remessas, uma queda de 14 p.p. sobre o mesmo período de 2013. As dificuldades concentradas na Argentina, Chile e Paraguai, acabaram afetando em parte as exportações para esses destinos.

No slide 11 temos o lucro líquido obtido pela Companhia que, no 3T14, atingiu R\$32,7 milhões, contra R\$78,7 milhões no mesmo período de 2013, uma queda de 58,4%. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 3,7% nesse trimestre, contra 6,9% no mesmo período de 2013. Nos 9M14, ficou 5,7% contra 5,9% nos 9M13, uma redução de 0,2 p.p..

O slide 12, como de costume, apresentamos nosso DRE consolidado por segmento, contendo um resumo dos principais números discutidos para apreciação e análise dos senhores.

No slide 13 também apresentamos uma evolução por segmento, demonstrando a participação de cada um dos segmentos na receita dos últimos trimestres, lucro bruto, EBITDA e lucro líquido com suas respectivas margens sobre receita.

Avançando para o slide 14, mostramos o investimento das empresas Randon. No 3T, os investimento somaram R\$37,4 milhões, uma queda de 78% com comparação no mesmo período do ano passado. No comparativo dos 9M, observamos a queda de 70,8% nos investimentos, que totalizaram R\$69,4 milhões nesses 9M.

Como já mencionado pelo Geraldo, o valor em 2013 carrega a aquisição das cotas da Suspensys, que anteriormente era uma *joint venture* com a americana Meritor. 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, sendo 17,2% o ROE do período. Nos 9M14, o ROE foi de 17,1%, com patrimônio líquido de R\$1,5 bilhão.

Já no slide 15, mostramos a composição da dívida bruta no acumulado de janeiro a setembro de 2014, e o endividamento financeiro líquido consolidado da Empresa. A dívida bruta total atingiu R\$2,4 bilhões, sendo 22,3% em moeda estrangeira e 77,7% em moeda nacional. O endividamento líquido totalizou R\$1,1 bilhão nos 9M, equivalente a um múltiplo de 2,1x o EBITDA.

Com a exclusão dos valores relativos às atividades de serviço - Banco Randon e Randon Consórcios - a dívida líquida industrial da Randon é de R\$779 milhões, um múltiplo de 1,6x o EBITDA dos últimos 12 meses. Em nosso *release*, pode-se observar o cronograma de amortização da dívida, que tem seu pico em 2016, com previsão de pagamento de R\$630 milhões naquele ano. A Companhia já está contratando empréstimos para rolar esses vencimentos que estão concentrados nesse ano.

No mercado de capitais, no slide 16, podemos observar que no comparativo entre o encerramento do ano de 2013 e os 9M14, as nossas ações preferenciais apresentaram uma desvalorização de 28,1%. Em 30 de setembro, as ações preferenciais estavam cotadas a R\$6,44 por ação. No mesmo período, o índice IBOVSPA apresentou uma variação positiva de 5%.

Foram negociadas nesse período 242 milhões de ações preferenciais e 600.472 negócios nos mercado a vista da BMF&IBOVSPA. A Companhia registrou nos 9M um volume médio diário de negócios de R\$10 milhões, contra R\$13 milhões no mesmo período de 2013.

No slide 17 apresentamos o nosso *guidance* revisado em agosto desse ano com nossas perspectivas para 2014. Os senhores podem perceber que não houve mudança nenhuma nesses indicadores para agora, a Companhia mantém a prática de revisar esses dados apenas a cada semestre.

Esses indicadores são validados no processo de construção do planejamento estratégico da Randon, são respaldados pela avaliação dos cenários macroeconômicos domésticos e dos países com as quais a Randon mantém suas relações comerciais, bem como indicadores do setor, da indústria automotiva, e do comportamento dos mercados no segmento de atuação.

Vou retornar agora a palavra para o Geraldo para suas últimas considerações antes de abrimos o espaço para perguntas. Por favor, Geraldo.

Geraldo Santa Catharina:

Antes de falarmos sobre as percepções para o 4T do exercício, eu só queria esclarecer que quando falamos em rolagem de dívida para 2016, o que estamos fazendo é aproveitando linhas disponíveis, não tão expressivas, de três anos, mas que são de custo e condições bastante atrativas.

Então, é um dever de ofício fazermos isso com a devida antecedência, mas não resta dúvida que aquela concentração de aproximadamente R\$600 milhões de vencimento do ano 2016 fica bastante aliviada por essas oportunidades que têm aparecido no mercado. Não se trata de uma operação estruturada, não, são oportunidades que estão aparecendo de refinanciamento ou ligadas à exportação.

Mais um comentário que eu gostaria de fortalecer é que, da mesma forma que nos outros trimestres do exercício, o foco da Companhia desse ano foi na geração de caixa livre. Talvez tenha causado um pouco de estranheza para alguns, o baixo nível de investimento até agora.

Na prática, trabalhamos tanto na área de investimento quanto na área do capital de giro. Até o mês de setembro tivemos uma condição de criar um caixa livre superior a R\$160 milhões, o que ajuda muito a manter a alavancagem em níveis apropriados

para esses momentos de incerteza e ficarmos preparados para a retomada da economia.

Bom, no slide 18, vamos tentar fazer alguns comentários relativos ao que pode acontecer no último trimestre. O relatório Focus que foi divulgado em 24 de outubro aponta para um crescimento do PIB para 2014 em 0,27% e 1% para 2015. Temos observado que esses indicadores tem variado constantemente, em via de regra, para baixo.

Então, a nossa pretensão aqui é de explorar a informação de que existe sim uma correlação entre o desempenho da economia e o desempenho da Randon. Se o PIB apontar para baixo, certamente a Randon poderá enfrentar dificuldades maiores do que se ele apontar para cima.

A safra agrícola também desempenha um papel bastante relevante, e o primeiro levantamento da safra 2014/2015 divulgado pela CONAB deverá atingir 201 milhões toneladas de grãos, ou 3,2% mais que a safra anterior. Esse é um grande alavancador de vendas tradicionalmente para os equipamentos rodoviários.

O prazo final que o BNDES tinha para o Finame PSI era originalmente 21 de novembro, e agora nos últimos dois dias recebemos a notícia de que esse prazo foi estendido para até 5 de dezembro. Isso vai criar condições para, quem sabe, se aproveitar melhor esses 20 dias adicionais para escoar parte do estoque de máquinas de equipamento que estão nas mais variadas áreas da economia.

Nós, de fato, não temos percebido grandes movimentações, porém temos informações do sistema bancário que em alguns segmentos, nos últimos dias, os movimentos em relação ao aproveitamento do PSI a 6% ao ano têm duplicado ou até triplicado. Tomara que nós tenhamos a mesma sorte e nesses últimos dias de vigência possamos incrementar nossas vendas.

Os montadores têm anunciado paradas programadas - montadores de caminhões e ônibus - de férias coletivas antecipadas, com o objetivo de reduzir custos de estoques, e infelizmente a baixa atividade da economia tem condicionado os níveis de venda abaixo do programado e promovido aumento dos estoques acima dos níveis regulares.

O segmento de vagões ferroviários está em ritmo acelerado e com consultas para novas ordens para o próximo ano. A expectativa é de que sejam entregues em torno de 500 unidades durante o 2S14. É um segmento que se tornou bastante relevante para a Randon, fazendo frente à crise que tem na área de implementos rodoviários.

Além disso, as incertezas quanto aos ajustes necessários para promover o novo ciclo de crescimento no país, devem permanecer até o anúncio das ações do novo governo. A nossa torcida é claro que é para que tais iniciativas restabeleçam a confiança e reflitam positivamente na economia. Isso certamente será bom para o Brasil e para as empresas Randon.

Eu passo agora para as perguntas e respostas.

Tomaz Mckellen, JPMorgan:

Bom dia a todos, obrigado pelo *call*. Só duas perguntas rápidas sobre os vagões. Queria saber se existe algum risco de não entregar esses 360 que estão para entregar

até o final do ano, e também queria saber, para o ano que vem, quais são os maiores clientes que estão comprando esses vagões e da onde virá essa demanda para outro ano de crescimento.

Hemerson Fernando de Souza:

Eu queria dizer que está disponível para responder as perguntas aqui o Geraldo, o Daniel Randon também está conosco, então, fiquem a vontade para direcionar as perguntas, se acharem necessário.

Não existem riscos que conheçamos sobre a entrega desse lote que temos para entregar ainda durante esse ano. Uma parte bastante expressiva já entregamos no mês de outubro, que é parte do 4T, e achamos que com uma boa chance entregaremos todos os volumes programados para o ano, que vão chegar próximo a 1.300 unidades.

Nós temos já financiamento autorizado, contratos com os clientes, prevendo o prazo e o cronograma de entregas, então não deve ter nada que possa prejudicar essa performance. Para o ano que vem, temos algumas ordens já em carteira que somam um volume bastante considerável.

Falamos de mais de 500 unidades, mas tem um volume expressivo em carteira, algumas coisas em negociação. Nós, por força de contrato, não podemos abrir o nome do cliente nem dizer para onde estão destinados, mas já são pedidos aprovados, contratos assinados e programação de produção começada em janeiro, devemos ter um 1S bastante intenso na parte de vagões ferroviários para o próximo ano.

Isso reforça a estratégia da Randon de manter os investimentos nessa área, reforça que nós, na última semana, lançamos a pedra fundamental da planta de Araraquara, que vai permitir que tenhamos uma presença intensa e continuada no setor ferroviário, porque acreditamos que sim, é um setor que deverá ter boas perspectivas, não só para o ano que vem, mas para o futuro do nosso país, com uma demanda boa e desenhada com razoável chance de participarmos como estamos participando nesse mercado nos níveis que temos de participação de mercado.

Tomaz Mckellen:

OK, obrigado. Desculpe o sotaque.

Carlos Fernandes, Yarden Investimentos:

Bom dia a todos e obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas, a primeira tem a ver com o *market share* de vocês no mercado doméstico de veículos e implementos. Vocês têm um *market share* perto de 27%, e se você olhar a evolução do *share* nos últimos três anos, dá para perceber que a Randon tem cedido quase 9 p.p. em favor dos outros concorrentes.

Então, a pergunta é como vocês explicam a queda do *share* nos últimos anos, considerando que vocês têm uma escala muito maior, uma boa rede de distribuição, qualidade? O que aconteceu nesses últimos anos?

A segunda pergunta tem a ver com o nível de investimento. O ligeiro capital de giro e os ativos fixos em relação à receita, dá para saber que o nível de investimento por

unidade de receita tem crescido também nos últimos anos. Como vocês enxergam essas variáveis no futuro? Vocês consideram que vão ficar em um nível parecido com o atual ou vão se estabilizar em nível histórico um pouco mais baixo? Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Obrigado pela pergunta, vamos dividir a resposta entre nós. Com relação ao *market share*, nos últimos anos ocorreu, de fato, um aumento muito significativo no número de fabricantes, onde pequenas oficinas se transformaram em produtores de equipamentos finais, até porque a demanda foi muito elevada e o crédito muito farto.

De qualquer forma, a Randon perdeu *market share* na parte de volumes, porque ela optou por produtos com mais valor agregado, mas se levamos em conta o valor monetário, em dinheiro, na participação de mercado, essa queda não foi dessa mesma natureza, foi bem menos, temos uma participação mais acentuada.

É algo que tem nos chamado atenção, estamos trabalhando em estratégias para poder crescer no mercado interno, evidentemente, até porque nesse momento, com essa baixa demanda, vários desses fabricantes menores reduziram ou até pararam suas atividades. Então, é um momento em que a Randon usando sua rede de distribuição, a qualidade de seus produtos, que é assegurada, e é o produto preferencial do mercado, nós temos a chance de realmente retomarmos parcelas do *market share* que foi perdida nesse período.

Mas não é uma preocupação muito grave, uma vez que a Randon tem que ser vista não só como semirreboques, mas a Randon para o acionista tem que ser vista como Randon produtora de equipamentos, veículos, implementos e autopeças, e é isso que tornou a Randon forte e reconhecida no mercado nos últimos anos. E claro que trabalhamos cada nicho de mercado com suas próprias estratégias.

Quanto a nível de investimentos, eu pediria para o Daniel fazer algum comentário e ele talvez possa fazer algum complemento.

Daniel Raul Randon:

Obrigado pela participação no *call*, Carlos. Nos últimos anos, a Randon investiu pesado para ampliação de capacidade, tanto na parte de implementos como autopeças, e revisando o cenário de crescimento do PIB nesse ano e ano que vem, nos coloca como um crescimento bem conservador na parte de investimentos, ou seja, mantendo investimentos próximos a depreciação, por hoje contar com uma capacidade praticamente maior do que a demanda de mercado.

Vale ressaltar que a Empresa tem buscado um esforço cada vez maior de melhorar o retorno sobre capital investido, por isso a Empresa nos próximos anos tem uma visão de investimento um pouco menor que seu histórico, no sentido das unidades. Acho que o grande projeto que estamos colocando é a questão de Araraquara por uma necessidade de melhorar nossa eficácia produtiva, principalmente na parte de vagões.

Geraldo Santa Catharina:

Destaco também, para ajudar na resposta do Daniel, que houve, sim, essa compra de metade da empresa Suspensys, um investimento que foi concentrado durante o ano de 2013. Então, quando observamos o gráfico, há uma acentuada elevação em

investimento, mas de qualquer sorte esses níveis que o Daniel se referiu poderão ser mais racionais, um pouco menos nesses próximos anos.

Carlos Fernandes:

OK, ficou claro. Desculpe pelo portunhol e obrigado.

Felipe Pezerico, Quantitas:

Boa tarde a todos. Nós vimos que vocês tiveram uma redução na jornada de trabalho esse ano frente ao cenário de demanda fraca. Eu queria saber se dado que o mercado ainda não mostrou um sinal forte de recuperação, se vocês já pensam, já discutem internamente alguma medida para enxugar ainda mais a estrutura como um ajuste no caso de pessoal ou se ainda é muito cedo para pensar nisso.

Daniel Raul Randon:

O que a Randon tem trabalhado nesse 2S sem dúvida foi muito oportuna a redução de jornada, mesmo assim houve uma pequena redução de quadro que é normal, porque nós não repusemos as pessoas que saíram durante esse período por outros motivos, que é um *turnover* normal que existe nas empresas.

Então, nós fizemos essa redução de jornada. Agora, como vem esse período de férias coletivas, temos algumas programações nas autopeças e implementos, com férias coletivas de aproximadamente três semanas, e olhando para o ano que vem, esperar até o fechamento desse ano, quando teremos mais informações, porque temos possibilidade de manter essa redução de jornada por um período de mais três meses caso percebamos que o cenário, olhando para o 2T15, será mais aquecido.

Então, ainda é cedo de tomar uma decisão de reestruturação da Empresa ou do seu quadro, porque acreditamos que ainda temos outras ferramentas de redução de custo, a própria questão de termos uma segunda etapa de fazer a redução de jornada, temos essa oportunidade já para o ano que vem.

Então, ainda estamos trabalhando com outras alternativas, porém, a Empresa tem trabalhado fortemente na revisão dos seus processos e na revisão dos seus custos fixos em outras oportunidades, além da questão do quadro de pessoas.

Felipe Pezerico:

Está certo, ficou claro. Obrigado.

Ricardo Schweitzer, Votorantim Corretora:

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call* e pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta com relação ao segmento de implementos e outra, na verdade, aproveitar a presença do Daniel para falar um pouco da atuação em peças.

Com relação ao segmento de implementos, eu queria ouvir de vocês se já estamos observando alguma movimentação adicional no que diz respeito ao ambiente competitivo, principalmente considerando as práticas comerciais de outros players no setor, e se vocês enxergam oportunidades ou a necessidade em função do cenário de

demanda, e eventualmente partir para políticas comerciais mais agressivas do que vocês vinham praticando até então.

Com relação a questões mais macro, nós temos acompanhado no noticiário alguns desenvolvimentos positivos com relação àquela proposta de programa de renovação de frota de caminhões que vinha sendo discutido já há bastante tempo por uma série de entidades ligadas ao setor. Eu queria ouvir um pouco a percepção de vocês a respeito da possibilidade de ocorrência desse programa nos próximos meses.

Minha parte é isso, obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia. Eu vou responder sobre a divisão de implementos e como está o cenário competitivo desse setor. De fato, se nós olharmos o ano como um todo, os preços vêm pressionados desde o fechamento do 1T. Existe sim algum movimento de cessão de preços, a demanda está bem mais apertada, a indústria tem uma capacidade instalada que beira 80 mil unidades por ano, então nós temos que ajustar também para poder acompanhar essa baixa de mercado.

Nós percebemos que muitos competidores no geral fizeram ajuste de quadro, procuraram fazer flexibilização de jornada, deram férias, a exemplo também do que a Randon fez. Mas também nós não temos um horizonte à frente de ter uma demanda explosiva ou que vá melhorar o quadro que nós estamos vivenciando hoje.

É natural que você tenha sim um cenário competitivo mais duro, mais denso, mas nós estamos comprometidos e isso dá para vocês perceberem principalmente pela performance dos preços médios que nós fizemos nesse trimestre e não fazer simplesmente cessão de descontos, de fazer programas que possam estar relacionados a feirões, a algum financiamento um pouco mais longo, eventualmente alguma condição especial para algum lote ou outro, em alguma praça ou outra.

E também equalizando, obviamente, com os custos que nós estamos buscando, a redução junto com fornecedores e com toda a nossa cadeia produtiva. Essa é a resposta para a pergunta. Nós não temos percebido um movimento desesperado de competidores tentando buscar caixa ou fazer resultado, não existe isso hoje no mercado.

Eu creio que também não deva se estabelecer de maneira muito desordenada para o próximo período. Nós, como líderes de mercado, temos o compromisso de tentar dar manutenção dos preços, uma vez que também precisamos preservar os nossos resultados aqui e essa é a dinâmica que nós temos tentado perseguir ao longo desse ano e nós vamos mudar a estratégia para frente.

Daniel Raul Randon:

Ricardo, a segunda pergunta em relação ao Sindipeças, você pode ser um pouco mais específico no que você gostaria que eu comentasse?

Ricardo Schweitzer:

Eu queria ouvir na verdade um pouco da sua percepção, à medida que você é bastante próximo do pessoal do Sindipeças também. Porque nós temos ouvido que a proposta com relação ao problema de renovação de frota já estava bastante adiantada, as discussões com o governo federal já estavam bastante adiantadas, e que você estava só aguardando, na verdade, a definição do cenário eleitoral para que as conversas nesse sentido fossem retomadas. Eu queria entender se a percepção do lado de vocês é essa ou se te alguma visão diversa.

Daniel Raul Randon:

Tanto o Sindipeças quanto a ANFAVEA têm trabalhado fortemente junto ao governo em políticas para continuar fomentando tanto o setor de autopeças quanto implementos. Para nós a renovação de frota pode ser uma oportunidade grande. O sentimento é que existe sem dúvida essa oportunidade da renovação de frota e que o governo atual tem mostrado essa iniciativa, porém nós estamos no aguardo ainda também.

Nós não temos ainda a informação de quando pode ser oficializado, porém tem uma expectativa positiva para o ano que vem, que algo possa sair disso. Sem falar todos os programas na parte de Inovar-Auto, a volta do Reintegra, algumas ações que têm sido muito positivas para tentar ajudar o setor de autopeças nesse momento de queda de competitividade do Brasil nesse setor nos últimos anos.

Está bom, Ricardo?

Ricardo Schweitzer:

OK, obrigado.

Fernando Leitão, Roya Corretora:

Senhores, boa tarde. Obrigado pelo evento. Eu gostaria de saber o seguinte: outubro, nós já podemos ter um *feeling* de desempenho, e como deve ficar essa margem de EBITDA nesse último trimestre. A última pergunta é a respeito do *guidance*, esse investimento de R\$150 milhões será atingido? Muito obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Muito obrigado pela pergunta. Nós estamos aqui reportando o 3T, nós temos, claro, restrições legais para falar do 4T. O que nós podemos falar é que não mudou nada de forma acentuada em relação aos três meses que se passaram e que possam justificar qualquer alteração de nota nesse próximo trimestre.

Nós ainda não temos nenhuma novidade, com exceção dessa postergação do Finame PSI por 20 dias, que por si só não está nesse momento significando nada tão representativo. O *guidance* de investimento, você se referiu para o ano, ele parece um pouco esticado se compararmos com o que atingimos nos 9M, mas nós temos que lembrar que a partir de agora começam as obras de Araraquara, elas podem demandar alguns recursos de forma um pouco mais agressiva.

Nós achamos por bem manter o *guidance*, uma vez que tem investimento sendo feito e se não chegar aos R\$150 milhões talvez chegue próximo disso. Não tem justificativa para alterá-lo.

Fernando Leitão:

Essa minha pergunta a respeito de outubro é porque eu li o desempenho do setor em outubro, especificamente em caminhões e reboques, foi um pouco melhor do que o mês anterior.

Geraldo Santa Catharina:

De fato não é verdade. Eu li isso na imprensa também, que teria uma parada no decréscimo de vendas, mas o que o mercado mostrou na prática não foi isso. Ele mostrou muito semelhante ao que vinha ocorrendo até então. Pode ser que tenha sido até em função das eleições.

Nós começamos o mês de outubro com uma expectativa um pouco diferente em função de que estava encerrando o ano e que eles tinham PSI, contratos de validade, que isso poderia gerar uma pré-compra. Por enquanto esse evento não ocorreu, nós não notamos nenhuma diferença, então não procede na prática, a nosso ver, essa informação que eu tinha lido ontem na imprensa também, especializada, de que teria parado de piorar na parte de implementos.

Nós mantemos o clima que já vinha em setembro e agosto.

Hemerson Fernando de Souza:

Complementando um pouco o que o Geraldo falou, eventualmente tem alguma distorção porque nós estamos mais ligados à produção. A produção está mais baixa porque tem muitos estoques. A indústria como um todo, produtores de caminhões, eles estão vendendo estoques e isso não tem gerado demanda adicional para produção.

Como nós vendemos peças a produzir, nós sofremos a outra ponta da redução da produção, e não somente a redução das vendas. Por fim, na parte de semirreboques também existe uma venda não só nossa, mas dos competidores, e parte dos estoques formados.

Geraldo Santa Catharina:

Eu me lembrei agora, a AutoData, que é uma revista especializada, informou ontem que houve sim uma melhora de cenário. Na verdade está se referindo a produtos leves e não exatamente na área dos implementos, que é o pesado. Eu acho que ali reside a dúvida que apareceu. Mas no segmento, que é a majoritariamente a área pesada, não teve mudança não.

Fernando Leitão:

Se vocês me permitem um último comentário, eu acho que mais a nível filosófico, Randon hoje é uma Empresa que tem um nível de endividamento bastante confortável, tem uma situação de caixa bastante confortável. O produto dela é

inegável, a despeito do momento que passa o setor. Incomoda a vocês essa avaliação?

Hoje eu vejo a Randon como uma das empresas mais baratas em termos de indicadores. Existe algum movimento para vocês nesse sentido? Em tentar mostrar alguma coisa para o mercado ou o fato é deixar o mercado avaliar da maneira que ele bem entender? Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Eu poderia responder da seguinte forma: o nosso comportamento ao longo de mais de uma década tem sido de que o mercado possa refletir o real valor da Companhia, sem grandes descontos e também sem grandes avaliações que não sejam verdadeiras.

Nós temos ouvido falar que uma das razões pelas quais a Randon poderia ter algum desconto aumentando no mercado é o fato dela estar exposta bastante ao mercado doméstico. E como o mercado doméstico não está performando bem, como por exemplo, o mercado americano, isso poderia nos dar algum desconto em relação a um player que seja comparativo a nós.

Estamos trabalhando com isso. Não vou dizer que não nos incomoda, mas é um ponto de atenção da Randon porque afinal de contas nós temos 40%, que é pertencente ao grupo controlador e 60% é de minoritário. Ambos estão interessados em que a Empresa seja avaliada corretamente.

Acho que tem muita ligação com o próprio desempenho da Bolsa, com 52-53 mil pontos, teríamos um pouco de dificuldade de descolarmos da média geral da Bolsa também.

Essa percepção de que a Randon poderia estar descolada do seu real preço de avaliação é um ponto de atenção nosso sim, mas nós não temos nenhuma ação específica que nós queiramos tomar, que não seja essa da transparência da governança e de mostrar para o mercado o que nós estamos fazendo, principalmente em termos de business.

Fernando Leitão:

Obrigado e parabéns.

Juan Tavares, Citibank:

Good morning, everyone. My first question is if you can touch a bit on on the outlook with this assumption of 1% GGP growth next year. How do you foresee the heavy vehicle market in Brazil? Do you expect to maintain kind of in this double digit decline or do you see some stabilization and an eventual reduction of the inventories on hand?

My second question is to understand a little bit more on your shifting and your strategies, or the dynamics of your strategy. You mentioned in the press release that in vehicles and road equipment you are concentrating a bit more in each market. How much do this market represent of your total sales and what can be potentially be the shift in that mix as we move forward? And also in the specialty vehicles, I know you mentioned that you are looking for some shift in your business models there and began

some distribution network. If you can give us a little bit more color on what is to expect there in specialty vehicles as well. Thank you.

Geraldo Santa Catharina:

De acordo com o script, nós vamos responder em português. Está sendo feita a tradução simultânea. Muito obrigado pela pergunta e pelo interesse, Juan. Nós temos de fato uma correlação bastante importante o desempenho do PIB – do GGP – e do desempenho do setor de transportes, normalmente com uma relação de três para um.

Isto é, no longo prazo se consegue perceber que se o PIB cresce 1% o setor de transporte pode crescer até 3%. Então isto vale para quando há um crescimento da economia e para quando há um decréscimo da economia.

Quando nós falamos que este ano, 2014, o PIB foi baixo, houve sim um desestímulo por parte dos investidores em equipamentos de transporte e o ano que vem, se realmente o PIB for na faixa de 1%, nós esperamos que nós possamos ter alguma facilidade adicional, mas majoritariamente estamos trabalhando com um cenário onde o ano de 2015 seja muito próximo do 2014, em que no 1S o governo faça seus ajustes e estabeleça as regras do jogo, as regras de industriais, principalmente, de financiamento, fiscais e essas coisas, e que no 2S estejamos prontos enquanto país para darmos um salto no crescimento, de modo a manter um ano de 2015 parecido com o ano de 2014.

Sabemos que tem alguns desafios e que existe o estoque para ser desovado. Sabemos que a agricultura continua performando bem, porém sabemos que o preço das commodities agrícolas, principalmente, e outras commodities sofreram bastante, o que poderia impactar na motivação dos grandes compradores, uma vez que eles teriam hoje equipamentos para transportar a safra caso não haja um desempenho positivo.

De qualquer forma, a nossa percepção, como você solicitou, para o ano que vem, sobre perspectiva, ela é de um ano muito parecido com o ano de 2014.

A segunda questão, relativa à dinâmica na estratégia dos negócios, eu peço para que o Daniel nos ajude a responder.

Hemerson Fernando de Souza:

Eu vou fazer um pequeno adendo e depois eu passo para o Daniel complementar. Quando nós falamos que operamos mercados de nicho na parte de implementos, se você for olhar 100% das nossas vendas em trailers, 80% delas são representadas por 10 linhas diferentes de *mix*.

Quando nós olhamos os competidores, apenas duas linhas significam 80% das vendas da maioria deles, então Randon tem sim um nicho bastante avançado, eu diria que pelo menos 40% do nosso *mix* de implementos estão concentrados em produtos de nicho. São semirreboques refrigerados, tanques, temos também alguns silos especiais para cimentos, para polímeros, e isso compõe a linha que chamamos de especial, ou de nicho.

E claro, como você mesmo mencionou, temos a parte de veículos especiais, em que produzimos caminhões fora de estrada e retroescavadeiras, e isso responde por mais

ou menos 10% do setor de veículos e implementos, ou 5%, 6% do consolidado das vendas. Essa é a diferença quando olhamos a Randon e seus competidores.

O Daniel pode complementar agora, se quiser falar um pouco mais sobre estratégias, considerando o negócio como um todo.

Geraldo Santa Catharina:

Eu só gostaria de confirmar, e peço a ajuda da tradução, por favor, se a pergunta tem a ver com essa mensagem que colocamos no release, de que adotamos estratégias comerciais diferenciadas para poder avançar no mercado este ano e vencer os desafios que nós tivemos. É essa a pergunta?

Juan Tavares:

Yes. Just to get more visibility on what exactly that is, what changes have you made, and what potential targets there could be moving forward as you implement that.

Daniel Raul Randon:

Juan, obrigado pela participação no *call*. Nós comentamos no release sobre a estratégia, principalmente no foco de Randon Implementos, que foi na parte comercial. Um dos pontos principais que temos é, junto ao Banco Randon, uma oportunidade de buscar junto aos clientes o melhor modelo de financiamento, ou modelo atrativo para que os clientes possam comprar da melhor forma, além do consórcio que temos.

Então, foi uma estratégia casada junto ao Banco e ao consórcio, sem falar das atividades de campo junto aos principais distribuidores da Empresa, fazendo eventos com os principais clientes, eventos específicos nas cidades, levando principalmente as estratégias dos nossos produtos, mostrando o valor agregado deles.

A questão de estratégia na parte de autopeças, acho que é importante reforçar o desenvolvimento do que chamamos de *field force*, que é nossa estratégia de uma venda, no setor de autopeças e reposição, através da nossa equipe de campo. São mais de 30 pessoas entre assistentes técnicos e comerciais no campo, e isso tem sido uma oportunidade de crescer, sendo hoje as Empresas Randon o segundo maior grupo no mercado de reposição de canal independente.

Algumas estratégias foram feitas na parte comercial, e principalmente, o que falamos é em estar mais próximo do cliente na questão de preços de mercado, em um momento em que, no cenário de queda, nossa percepção é bem clara de que existe essa disputa, muitas vezes por questões de melhores condições comerciais na questão de financiamento e preço. Porém, a Empresa, como líder de mercado, tem sempre buscado trabalhar todas as oportunidades comerciais sem prejudicar suas margens.

E sem falar em toda a estratégia que temos trabalhado em toda a cadeia, desde suprimentos até a parte de engenharia e produção, até a comercial, na melhoria de redução de custos, que é o desafio da Empresa neste momento.

Ravi Gein, HSBC:

A lot of my questions were answered. One quick last question on your export market: It is a smaller part of the business, but how do you see that evolving in 2015, specially in

*the NAFTA region etc.? Are you looking to be more aggressive on the export market?
Thank you.*

Daniel Raul Randon:

Obrigado pela pergunta, Ravi. Teríamos que separar a parte de *export* e a parte de autopeças. Hoje, a Empresa que tem maior foco no mercado NAFTA é a Fras-le. A estratégia dela hoje tem sido focada em continuar trabalhando na competitividade de exportar do Brasil, mas também, via as unidades China e Estados Unidos, tem conseguido crescer no mercado externo, principalmente nessas unidades, por estar mais próxima ao cliente, e com alguns produtos referência, tendo mais competitividade, produzindo na China ou até nos Estados Unidos, principalmente produtos que têm uma dependência maior da matéria-prima, que é o aço. Por exemplo, pastilhas de freio.

No caso da Implementos, nosso desafio é continuar buscando essa competitividade no mercado de exportação na América Latina. Nós tivemos algumas dificuldades, principalmente na questão do momento que a Argentina está passando, e aí é um cenário de mercado argentino, há uma retração deste mercado, e é um desafio para nós.

Porém, olhando mercado externo, temos às vezes algumas dificuldades de competitividade pelos custos inflacionários do Brasil. Porém, se olharmos um câmbio mais atrativo, na faixa de R\$2,50, chegando a R\$2,60, melhora a nossa competitividade no mercado externo, não somente com Implementos, mas principalmente para autopeças, também.

Operador:

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

Daniel Raul Randon:

Mais uma vez, gostaria de agradecer a participação de todos, e reforçar que as Empresas Randon, mesmo em um cenário de PIB bem abaixo das nossas expectativas do ano passado, apesar de não estar conseguindo atingir as metas iniciais do ano passado, com PIB próximo a 2%, mas isso é o setor que tem nos colocado, por outro lado continuamos trabalhando fortemente, mostrando resultado positivo no *free cash flow*, ou seja, na nossa geração de caixa positiva.

Continuamos dentro da meta que tínhamos feito em 2013, mesmo com um PIB bem abaixo no cenário do setor automotivo, principalmente na parte de veículos comerciais, abaixo das nossas expectativas iniciais.

Mesmo assim, reforçamos o trabalho que a Empresa continua fazendo em buscar nossa produtividade, e olhando já para 2015, de trabalharmos ações fortes ainda este ano, para que em 2015 consigamos 'offsetar' e reduzir a inflação prevista para o ano e essa previsão de PIB baixo.

Gostaria novamente de nos colocar à disposição para que, caso haja dúvidas e questionamentos posteriores, por favor, entrem em contato diretamente com nossa área de RI para os devidos esclarecimentos.

Muito obrigado, e até a próxima.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 3T14 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.”