

Local Conference Call

Randon

Resultados do 4T16

24 de março de 2017

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 4T16. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Vice Presidente; Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores e a equipe de RI.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Randon. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço ri.randon.com.br onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento.

Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para a Randon que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Randon, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Randon. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados da Randon e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Sr. Geraldo Santa Catharina: Bom dia a todos obrigado pela participação nesta teleconferência referente aos resultados de 2016 da Randon, reforçando que estão na linha o Daniel Randon, o Hemerson, eu e a equipe de RI também na figura do Davi e da Carol para que a gente possa fazer a apresentação.

Nós agora pela manhã tivemos a conferência da controlada Fras-Le e dessa forma nós estamos fechando o ciclo antes das assembleias evidentemente de um ano tão difícil, mas de grandes conquistas para a companhia em meio à maior crise dos últimos 70 anos praticamente.

No slide 3 nós temos ali uma agenda do que nós vamos falar, os destaques do período, a visão geral de mercado, o mercado de capitais, resultado financeiro, perspectivas, potenciais perguntas e tal.

Então nós iniciamos 2016 com muitas incertezas sobre o mercado, uma previsibilidade nula e muitos questionamentos do ponto de vista econômico e político do nosso país. Após altas históricas vivenciadas em 2013 na produção começamos a amargar a partir de 2014 quedas e mais quedas nos mercados em que atuamos em especial no mercado de caminhões e semirreboques.

O ano de 2016 era para ter sido o ano de início da recuperação da economia, porém o tão falado e esperado 2S16 passou e infelizmente os números não mudaram: o PIB que em 2015 assustou a todos com seus 3,8% negativos não teve grandes mudanças em 2016 e caiu mais 3,6% configurando assim a maior recessão histórica dos últimos 40 anos quando medido pelo PIB.

Não podemos negar que definições importantes ocorreram em 2016: a Lava Jato permaneceu atuante e muitos envolvidos foram presos e a operação continua; com a destituição da presidente Dilma Rousseff, o Michel Temer assumiu a cadeira e de fato houve evolução positiva em alguns indicadores de confiança, porém no meio desses pontos positivos veio a estiagem que prejudicou a safra de grãos afetando as vendas de 2016 e acrescentando mais um ingrediente negativo em nosso ambiente de negócios, e o fundo do poço era um pouco mais profundo do que nós esperávamos.

Mas a Randon utilizou esse momento complexo para agir. Uma das grandes metas para 2016 era reduzir o endividamento, pois havíamos encerrado 2015 com um grau de alavancagem muito acima do desejado: 8,3x Ebitda consolidado. Então nós focamos na redução de investimentos, na necessidade de capital de giro, diminuimos estruturas e controlamos cada gasto e cada despesa.

Podemos afirmar que essas ações trouxeram um resultado e o nosso endividamento já está em um nível próximo ao que tínhamos quando o mercado era três vezes maior do que o de agora. No decorrer da apresentação nós vamos abordar... em 2016.

Então eu convido para passar para o slide 4 para acompanhar os números de produção e venda de caminhões, ônibus e veículos rebocados. A produção do 4T16 apresentou estabilidade em caminhões, crescimento em ônibus e queda expressiva em semirreboques no comparativo com o 4T15. Já no acumulado do ano a produção foi menor nos três segmentos com quedas de 13% e 18%.

No comparativo com 4T15 as vendas no mercado doméstico caíram 27,5% em caminhões, 39% em ônibus e 33 em semirreboques, números, portanto extremamente expressivos na queda de cada um dos segmentos.

Já no acumulado do ano foram vendidos 50.562 caminhões contra 71.655 em 2015, portanto uma queda de 30% praticamente na venda de caminhões. Também foram emplacados 23.000 semirreboques contra 29.000 unidades em 2015 em números arredondados, também aqui uma queda expressiva de 22%.

Embora nós tenhamos iniciado 2016 com um nível menor no estoque do que 2015 o mercado doméstico não reagiu fazendo com que as vendas tenham se mantido em nível muito baixo. Com o alto número de desempregados e a redução do consumo a necessidade de transporte tende a ser menor. Além disso, o baixo preço do frete dificulta a tomada de decisão de compra dos principais clientes desses segmentos. Investimentos em infraestrutura são fundamentais para movimentar esses mercados.

E na contramão do mercado doméstico estão as exportações que evoluíram 2,7% em caminhões, 33,3% em ônibus e 18,9% em semirreboques no comparativo com 2015. Esses indicadores podem ser verificados no site da Anfavea e da Anfir.

No slide 5 vamos acompanhar alguns indicadores. No 4T a receita bruta sem eliminações das vendas intercompany totalizou R\$ 867 milhões, ou seja, 20,6% menos que a receita auferida no 4T15.

A receita líquida consolidada somou R\$ 622 milhões no 4T, sendo 23,6% menor que a receita do 4T15. A queda no comparativo do 4T é explicada 50% superior que a do 4T16, portanto afetando tremendamente as nossas receitas.

No acumulado do ano a receita líquida totalizou R\$ 2,6 bilhões, 15,3% menos que em 2015. Esta queda reflete o momento de mercado vivido em 2016. Nos demais slides abordaremos o cenário de cada segmento tratando dos desse tema.

Analisando as vendas para o mercado externo observamos crescimento no comparativo trimestral de 7,5% e queda de 4,2% no acumulado do ano. Um dos mercados mais fortes para as exportações de implementos rodoviários era o mercado africano. Ele representava 29% do total das exportações desse segmento em 2015 e passou para 14% em 2016.

Então com a baixa de preços do petróleo alguns países passaram a ter dificuldades nas divisas em dólares fazendo com que a importação de semirreboques não fosse possível no volume esperado. Então foram priorizadas as importações de alimentos, remédios e demais bens de primeira necessidade. As relações de parcerias com esses mercados foram mantidas por nós por entendermos que esse é um momento transitório e tão logo seja resolvido as exportações sejam retomadas.

Passando para o resultado líquido observamos prejuízo de R\$ 67,2 milhões no acumulado de 2016 sendo que desses 48,5 milhões foram contabilizados no último trimestre motivados por fraco desempenho e fortemente por provisionamentos e despesas não recorrentes explicadas no próximo slide. As margens são bastante pressionadas pela dificuldade no repasse do aumento de preços e pela ociosidade da fábrica, reduzindo a diluição dos custos fixos.

Como pode ser observado no gráfico do Ebitda ao final de 2016 o mesmo totalizou R\$ 142,7 milhões, portanto uma margem de 5,4% sobre a receita líquida e as despesas não recorrentes somaram R\$ 109 milhões no acumulado do ano. As mais relevantes foram despesas com reestruturação de R\$ 44,7 milhões, baixa de ativos ou impairment R\$ 29,6 milhões e efeitos de hedge accounting de R\$ 26,6 milhões. As duas primeiras, reestruturação e impairment, foram fortemente afetadas pelo fechamento da planta de Guarulhos em São Paulo.

Para recordarmos a unidade iniciou 2016 com 364 funcionários que tinham como principal atividade a fabricação da linha leve, um dos segmentos que mais caiu com a crise. A não utilização do ativo deve ser reconhecida contabilmente, gerando lançamentos de baixa de ativos.

E o valor do hedge accounting é atrelado à taxa do dólar e quanto menor ela for menor será o impacto negativo no resultado e inclusive alguns dos contratos atrelados ao hedge accounting eles já geram receita positiva no resultado por terem taxas de designação próximas a R\$ 4,00 em determinado momento de 2016.

Somando todas as despesas denominadas não recorrentes nós atingimos um Ebitda ajustado de R\$ 252,1 milhões ou uma margem Ebitda ajustada de 9,5% sobre a receita líquida.

No slide 7 nós temos o demonstrativo de resultados ajustados para que vocês possam visualizar sem interferência dos não recorrentes. Ao final de 2016 a receita líquida ajustada somou R\$ 2,6 bilhões e a margem bruta passou de 19,9 para 22% e o Ebitda como já mencionei antes somou R\$ 252 milhões no ano.

Agora eu passo a palavra para o Hemerson para que ele faça os comentários referentes ao ambiente de negócios e uma visão geral dos indicadores. Hemerson, por favor.

Sr. Hemerson Fernando de Souza: Bom dia a todos que estão participando da conferência de resultados da Randon. No slide 8 vamos falar um pouquinho sobre o ambiente de negócios. O 4T do ano já é tradicionalmente mais fraco que a média por conta de férias coletivas, festas de final de ano e um pouco de baixas de produção já aparentemente percebidas nesse período do ano.

Aliada à economia que não teve reação significativa no período e aos impactos da estiagem da safra que ainda foram sentidos nos últimos três meses do ano o mercado de caminhões e de implementos tiveram mais quedas dos volumes de produção no último trimestre do ano também.

A ociosidade das fábricas permaneceu elevada e as montadoras optaram por fazer paradas de produção, algumas implementaram programas de demissão voluntária e algumas também implementaram layoffs.

Embora a economia real não tenha refletido a melhora nos índices de confiança já foi possível observar que no final de 16 a queda da taxa de juros, a Selic propriamente dita, e a redução da inflação que fechou 6,29% em 2016 contra 10,67 em 2015. Essas mudanças não aparecem nos resultados, mas tão logo elas acontecem já dão um viés positivo para os negócios em 2017.

A partir do slide 9 a gente vai focar um pouquinho mais na visão geral de cada um dos segmentos de negócios da companhia iniciando pelos veículos rebocados. O 4T fechou com o emplacamento de 4717 unidades de semirreboques, que é uma queda de 33,4% quando comparada com mesmo trimestre de 2015.

A queda também ocorreu quando comparamos o emplacamento do 4T com o 3T16, praticamente 20% menor.

As nossas vendas para o setor primário representam praticamente 50% do faturamento de semirreboques e a safra, a quebra da safra tem grande interferência nos volumes assim como ela é positiva nesse novo exercício. Embora os volumes sejam menores é importante salientar que a companhia tomou decisões importantes nesse segmento.

Em 2016 foram lançados novos produtos a exemplo da nova basculante e a linha S, uma linha de produtos menos personalizada e mais semelhante à da concorrência com custo mais competitivo, que ajudaram a recuperar a participação de mercado da Randon.

No final de 2015 o market share era de 26,2 e no final de 16 passou para 29,1%. A redução da concorrência também ajudou esse quesito. Em 16 148 competidores tiveram seus produtos emplacados enquanto em 2015 esse número era superior a 160 fabricantes. Mesmo que eles tenham emplacado durante o ano não significa que eles produziram durante o ano, então alguns venderam estoques e a gente tem uma sensibilidade boa de que muitos competidores saíram do negócio.

As pequenas mecânicas que iniciaram a fabricação de semirreboques quando havia falta de capacidade para tanta demanda perderam a vez para os grandes competidores que têm brigado arduamente para conquistar cada cliente e cada venda.

Em alguns meses do ano podemos dizer que a guerra de preços tomou o lugar da competição racional desses; porém como as reservas financeiras também diminuíram o mercado tem voltado à racionalidade e é possível vislumbrar recuperação de preços para os próximos trimestres.

No slide 10 temos a visão geral do mercado de vagões e de veículos especiais. Como já havíamos anunciado nas divulgações anteriores esperávamos faturar em torno de 1600 vagões no ano de 16 e assim o fizemos. Foram faturados efetivamente e entregues 1584 unidades no acumulado do ano, atingimos 40,6% de market share nesse mercado.

Os contratos das concessões de ferrovias estão chegando ao final, a maior parte deles vence no ciclo 18/19 e os principais clientes de vagões estão em tratativas com o governo para renovar essas concessões. Enquanto não ocorre a finalização desse processo a tendência é que o mercado de vagões possa ser um pouco menor que nos últimos anos, e isso também tende a normalizar à medida que as definições ocorram.

Para o 1T17 nós temos uma carteira de produtos já sendo entregues. Já referendamos que temos uma carteira que preenche praticamente todo o ano e também estamos buscando novos negócios, em tratativas de buscar novos negócios.

Já o segmento de veículos especiais tem sofrido muito com a falta de investimento do governo e teve queda de praticamente 45% no comparativo com 16 e 17... e 2015. Para 2017 lançaremos mais um tipo de veículo especial que chamamos de mini carregadeira que é um produto multi funcional e é muito bem aceito no mercado. Não existe competidor nacional, portanto temos

algumas vantagens nesse produto e temos uma boa perspectiva de venda também para o mercado externo por conta de parcerias que estamos desenhando com grandes distribuidores e fabricantes fora do país.

No slide 11 vamos falar um pouco da divisão de autopeças. O 4T concentrou o menor número de emplacamentos de caminhões do ano, foram 11.690 unidades; no acumulado do ano foram licenciados 50.562 caminhões no Brasil, queda de quase 30% em comparação com 2015, que foi também um ano muito ruim.

Nesse segmento atuamos fortemente na ampliação de vendas para exportação e reposição e o retorno das ações implementadas já aparece nos números. É possível observar na tabela de volumes físicos por segmento na página 5 do release trimestral que as vendas de autopeças caíram menos que 10% na maior parte dos segmentos, muito suportado pelo aumento da reposição da exportação.

Com os dados que já conhecemos de 2017 divulgados pela Anfavea observamos aumento da produção de caminhões no país quando comparado a 16 e as exportações têm puxado esses números para cima. Embora tímida a melhora nesse segmento já começa a aparecer e estamos preparados para ajustar produção e demanda quando a recuperação acontecer, embora não tenhamos, como já vimos falando em vários fóruns, não tenhamos nem um viés extremamente positivo com relação a volumes. Nós temos confiança de que eles possam ter algum crescimento, mas não estamos otimistas que as coisas possam mudar rapidamente.

No slide 12 temos o gráfico que demonstra a variação do volume médio diário negociado e da cotação preferencial RAPT4 da companhia e em 31/12 a RAPT4 atingiu cotação de R\$ 3,45, valorização de 40% no ano, e os volumes financeiros médios diários negociados tiveram um acréscimo de 95%, em linha também com o crescimento do valor de mercado da companhia alcançando um valor superior a 8 milhões diários negociados.

Em 2015 e 2016 a companhia não efetuou nenhum pagamento de juros e dividendos em função dos resultados e do cenário atual.

No slide 13 temos a composição da dívida bruta da companhia ao final de 2016 e a NCG consolidada. A dívida bruta foi de 2,4 bilhões sendo que desse valor 72% é em moeda nacional e 28% em moeda estrangeira. No encerramento de 2015 a dívida bruta era de 13,1 bilhões, ou seja, houve uma redução de R\$ 665 milhões. Farei um pouco de comentários adicionais sobre dívida no próximo slide.

Quanto à necessidade de capital de giro houve redução de 266 milhões no exercício principalmente em função da redução de conta clientes, estoques e

fornecedores. Para obter essas reduções tivemos o apoio de todas as áreas da empresa que repensaram os seus processos, criaram alternativas, foram criativas para melhorar esses indicadores.

Essa foi talvez a principal bandeira de resultado que nós alavancamos durante o ano de 2016. São muito próximos de 300 milhões de dinheiro que nós trouxemos da necessidade de capital de giro para redução da dívida e para o caixa da companhia.

Passando para slide 14 apresentamos o gráfico da dívida líquida consolidada sem os números do Banco Randon. Encerramos o ano, encerramos dezembro com a dívida líquida sem o Banco Randon de R\$ 385 milhões (era 1,1 bilhões em 2015) e a alavancagem ficou 1,6 com o Ebitda ajustado - e o Geraldo já mencionou como é que a gente faz o ajuste do Ebitda - e se a gente considerar o Ebitda contábil reportado dá 2,95x.

Temos ao redor de R\$ 500 milhões de empréstimos com covenants sendo que a maior parte tem como indicador 3x e 3,5x dívida líquida/Ebitda consolidada sem o banco. Portanto não foram quebrados covenants nesse exercício, com exceção de um financiamento que contempla 1,5x e que se encerra agora no ano de 17 e não tem impacto grande para a companhia.

Antes de passar a palavra ao Geraldo para as perspectivas e encerramento eu queria agradecer a todos. Para mim tem um tom especial esse encerramento de ano porque também me despeço do time de RI da Randon e me junto ao time de RI da Fras-Le. Então foram muitas amizades ao longo dos últimos dez anos, muito contato com o mercado.

Espero que a gente possa manter este contato lá na Fras-Le e também estou aberto para poder falar também um pouco mais focado agora na divisão de autopeças das empresas Randon e continuarei participando dos fóruns junto com a equipe de RI da Randon.

Para mim foi um prazer e um privilégio poder ter contado e participado dessa história da companhia e embora os resultados deste ano não sejam tão satisfatórios eu tenho convicção plena de que a gente está no caminho correto para poder voltar a exibir resultados melhores aos nossos acionistas e a todos os nossos stakeholders.

Muito obrigado e passo ao Geraldo para que ele faça os comentários finais.

Sr. Geraldo: Bom, nós já falamos sobre o que aconteceu em 2016. Eu acho que vale tangenciar um pouquinho no que nós temos de expectativas para 2017 e temos alguns indicadores que nós levamos em conta para construirmos o nosso planejamento para o ano. Assim foi feito e é importante que o relatório Focus do BC já nos traz uma previsão de crescimento do PIB. Têm variado bastante essas previsões, mas tudo aponta para um PIB em torno de 0,5% e

quem sabe em 2018 na casa de 2,5% e se compararmos isso com as quedas de 3,6% que teve o ano passado é um desempenho sem dúvida bastante positivo e que pode impulsionar os negócios.

Outros pontos que são importantes são o controle da inflação, não tem nenhuma dúvida; a redução da taxa de juros que está esperada para menos que 10% até o final do ano da Selic podendo chegar a 9%; aquela injeção de dinheiro na economia através da liberação do FGTS dos inativos também ajuda; a estabilidade da taxa de câmbio também ela é importante.

E sobremaneira eu destaco os índices de confiança do mercado, seja das indústrias, seja dos consumidores. Ele está mais positivo e isso está muito alicerçado evidentemente na qualificação reconhecida da equipe econômica do governo que está aí, conquanto nós ainda tenhamos uma turbulência gigante no âmbito político ao menos nós temos a equipe econômica trabalhando com os principais pilares e parecem bastante controlados.

Em 2016 as pessoas foram para as ruas reivindicar mudanças e a crise até então estava sentida sobremaneira pelos empresários e depois atingiu toda a população. O número de desempregados chegou a 12,3 milhões de pessoas no Brasil e a população é claro que clama por mudanças. A mudança tecnológica e as redes sociais elas colaboram nesta missão de exigir dos eleitos satisfação.

Eu quis contextualizar tudo isso para dizer que embora os números do mercado ainda não sejam os melhores a mudança está ocorrendo e aparentemente é para melhor. A gente precisa olhar para frente, como empresários precisamos olhar para frente e ver que o futuro pode ser melhor do que o passado, garantindo assim a integridade das empresas e trabalho para as pessoas.

Nós tomamos diversas medidas para assegurarmos a perenidade da companhia e dentre essas medidas, algumas já comentadas aqui pelo Hemerson, estão as ofertas de aumento de capital de Randon e de Fras-Le feitas em 2016 com sucesso; outro ponto positivo é a próxima safra agrícola que está esperada em 223 milhões de toneladas de grão, é um crescimento expressivo de 19,5%; e a gente já consegue perceber, nós conseguimos perceber a interferência dessa próxima colheita nos pedidos que estão ocorrendo agora durante o trimestre na própria ampliação do volume de cotações, para nós um indicador muito relevante e algo que não ocorria fazia bastante tempo.

Os dois primeiros meses do ano não foram bons. Um dos fatores que afetou a venda de semirreboques foi uma resolução que saiu em meados de dezembro de 2016 na calada da noite e que possibilitaria a expansão da carga de produto

canavieiro para 91 toneladas, saiu de 71, 72 toneladas... 74 toneladas mais precisamente para 91 toneladas de capacidade.

Como esse mercado estava bastante demandante e com uma possibilidade de expansão da carga alguns clientes optaram por segurar os pedidos e isso acabou perturbando o ambiente de negócios da Randon e inclusive o faturamento desse 1T. E estamos acompanhando esse processo para que ele se resolva o mais rápido possível.

No slide 16 temos os números do guidance para 2016 divulgados hoje e todos eles levando em conta esses fatores que eu acabei de mencionar. Com base em estudos e premissas que nós fizemos entendemos que é possível atingir uma receita bruta de R\$ 3,9 bilhões e receita líquida consolidada de R\$ 2,8 bilhões. Esses números estão em linha com que obtivemos em 2016, levemente superiores.

E com relação aos investimentos estamos imaginando 100 milhões de investimentos para o ano e estamos controlando com certeza isso no mês a mês vis-à-vis com o que estamos gerando de caixa livre e com o controle do endividamento. 240 milhões são esperados pelas... 240 milhões de dólares melhor dizendo são esperados pelas receitas oriundas do exterior e 45 milhões de dólares em importações.

No próximo slide nós queremos comentar um pouco mais sobre o nosso momento de mercado de veículos rebocados. O setor vive um dos piores momentos da história. Estimamos que tem uma capacidade de 75.000 unidades de semirreboques disponível para uma produção de 25.000 unidades. É claro que muitos competidores com essa queda acabaram saindo do negócio e não apareceram mais nos registros de produtos, estão passando por sérias dificuldades.

Ao longo do ano nós buscamos ao máximo recompor nossas margens e ao mesmo tempo ampliar a nossa posição e o gráfico demonstra isso: à medida que nós fomos mais duros em posicionamento de preço o nosso market share sofreu e então nós tivemos uma tendência de seguir os competidores nesse requisito para que o market share fosse mantido e a gente conseguiu realmente melhorar a nossa posição como o próprio gráfico mostra em alguns meses com 38% de participação, bem acima dos 30% planejados pela companhia no médio prazo.

No último slide da nossa apresentação que é o 18 nós reiteramos que os dois últimos anos foram extremamente complexos, de grandes ajustes de estrutura, de capacidade e na forma de operar a companhia. Essas mudanças carregam uma série de despesas e volumes de não recorrentes que cresceram muito em nosso reporte de balanço a ponto de mostrarmos com mais detalhes ao mercado.

E as grandes mudanças já ocorreram e embora não seja possível afirmar que outras contas não irão compor outros gastos não recorrentes no futuro estamos confiantes que nossa operação está preparada para os novos ciclos que estão vindo.

Eu agora quero passar a palavra para o Daniel Randon para que faça suas considerações também. Daniel por favor, antes das perguntas e respostas.

Sr. Daniel Randon: Bom dia a todos. Gostaria de agradecer a presença na teleconferência de resultados e reforçar que 2016 também foi um ano bem desafiador. O mercado se mostrou complexo, porém conseguimos retomar os principais pontos da empresa da viabilidade econômica reduzindo a alavancagem da empresa.

Essa parte de alavancagem cresceu muito não tanto pelo aumento da dívida, mas principalmente pela queda do Ebitda e o mercado como o Geraldo e o Hemerson já apresentaram, uma queda expressiva de volumes com alta capacidade, o que resulta de preços competitivos na ponta e principalmente um trabalho muito forte de reestruturação da empresa.

Vale destacar as ações feitas para diminuir essa alavancagem já faladas, o próprio aumento de capital nas empresas Randon reforçando e aprimorando a nossa governança além do forte trabalho da necessidade de capital de giro e conseguir geração de caixa mesmo no mercado competitivo e em crise.

Vale destacar também e reforçar que a empresa mesmo nesse período de reestruturação ela mantém toda sua capacidade de investimento. Nós continuamos ainda com algumas ações para melhorar ainda mais e reduzir o endividamento líquido da companhia e reforçamos que estamos preparados para um novo ciclo de crescimento.

Os sinais são muito positivos quando já começa a se falar de uma confiança maior do estrangeiro no mercado doméstico, a própria questão das concessões de aeroportos na semana passada mostram um sinal muito positivo nos retornos macroeconômicos, fiscal como até política.

Também a tendência de um PIB, de um retorno onde a agricultura, que é um vetor importante para nossa economia e o nosso setor mostra um crescimento forte, e principalmente a queda de juros onde o nosso transportador, os principais clientes começam a ter mais capacidade para tomar esse crédito na ponta.

Então eu gostaria de reforçar que a empresa continua forte e no trabalho de voltar ao mercado num novo ciclo mais competitiva, melhor estruturada, com uma melhor governança e continua buscando mesmo em 2017 que não se sabe se será o mercado de um grande crescimento; mas um crescimento além do mercado externo um crescimento de share no mercado doméstico.

Então eu gostaria de agradecer a todos a presença e colocar à disposição para as perguntas - mas sem dúvida 2017 é um ano desafiador, mas a empresa já se mostra no momento com uma reestruturação que coloca com maior capacidade de retomada e com mais competitividade. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores iniciaremos agora o a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar sua pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. João Noronha, Santander.

Sr. João Noronha: Bom dia a todos, obrigado pelo call. Duas perguntas: com relação ao guidance essa expectativa de receita ela é baseada em qual premissa de crescimento de produção para o ano?

E o segundo ponto é sobre também no guidance a parte de Capex em 100 milhões eu lembro de conversas passadas a empresa vinha focando muito na preservação de caixa e comentando que o Capex ficaria ainda em níveis mais comprimidos e eu queria entender um pouquinho o que foi esse aumento na estimativa de Capex para o ano de 17, obrigado.

Sr. Geraldo: João obrigado pelas perguntas. O Hemerson vai falar um pouquinho sobre a premissa do guidance. No caso do Capex de fato 100 milhões ele está contemplando a possibilidade de a gente vir a retomar ou não a unidade lá de São Paulo. Então a gente está fazendo um provisionamento de valor, mas tem todo um esforço para que esses 100 milhões possam ser - se acontecer conforme a gente está indicando - possam ser comprometidos esse ano, mas talvez não contabilizados sobre esse ano. Isso é um trabalho que depende da área de suprimentos e eles vão ter que controlar isso.

Nós não mudamos a nossa premissa de controlar o endividamento, de controlar o investimento e como eu comentei no speech nós vamos fazer os investimentos pari passu com a geração de caixa. Obviamente que se acontecer o nosso indicador interno de Ebitda e geração de caixa a gente tende a fazer os investimentos conforme o planejado.

Então é mais ou menos por aí que está a diferença entre o que a gente vinha falando ao mercado e o que está no guidance agora, e o Hemerson poderia falar sobre crescimento.

Sr. Hemerson: Se me permite Geraldo eu vou complementar também um pouquinho a questão do investimento aos que ouvem e acompanham também

a empresa Fras-Le nós fizemos o call hoje de manhã. A Fras-Le fez 10 milhões de investimento no ano de 2016 e ele é praticamente o mínimo do que a gente precisa para poder repor ferramentais lá na execução.

Então é óbvio que nós temos realidades distintas dentro do próprio grupo. Se a Fras-Le voltar a fazer investimentos um pouco mais robustos já impacta um pouco no investimento consolidado de Randon - eu não estou falando de aquisições nem de nada, estou falando especificamente da manutenção e melhoria dos processos.

Então os 43 milhões que a Randon fez de investimento no ano de 2016 são o menor nível da última década com certeza; eu não sei afirmar se teve algum número menor nos últimos quinze anos, mas a gente também foi muito conservador e é isso que o Geraldo falou e não mudou a cabeça - mas tem coisas que a gente não pode deixar de fazer por conta da manutenção ou do crescimento de negócios, como é o caso da Fras-Le.

Voltando a tua primeira pergunta João, que é em que bases a gente fez nós temos uma indicação que temos a possibilidade de crescer a produção de caminhões esse ano ao redor de 8% como um todo, e isso está nos nossos planos. Nós também pensamos que o setor de semirreboques pode avançar em volumes entre 10% e 15% no total e isso basicamente referendado por conta do momento da safra que vai crescer.

E sobretudo porque as bases de comparação são muito baixas. Isso impacta nos negócios da Randon. Nós temos desafios, nós temos algumas perspectivas, alguns horizontes que a gente precisa mapear e tentar tornar eles um pouco mais claros.

Já sabemos que o mercado de vagões vai ser menor e portanto a gente vai precisar compensar para fazer a mesma coisa nos semirreboques; mas temos algumas coisas já mapeadas na exportação, no crescimento de linhas novas. A própria fraqueza dos competidores também dá sustentação da gente poder ampliar um pouco nossa participação de mercado e a gente vem fazendo isso.

E a gente entende que esse bimestre não demonstra o que pode ser o ano. Nós estamos muito alinhados nesse bimestre àquilo que nós projetamos enquanto plano anual e nos parece que a gente está bem assertivo e ao longo do ano o movimento de queda, a redução da queda ela vai se apresentar pelo que nós temos de figuras e de sinais até agora.

O Geraldo mencionou o mês de março tem sido bastante forte em termos de novas cotações, a gente está no processo de fechamento de algumas ordens, mas a gente está num momento que a gente não via em termos de otimismo de mercado nessas áreas nos últimos dois anos com certeza.

Então não estamos otimistas, esbanjando otimismo; mas a gente está confiante que os negócios vão ser melhores.

Sr. João: Tá ok muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Paulo Valaci, Citi.

Sr. Paulo Valaci: Bom dia senhores obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira delas sobre o guidance de 2017. O que a companhia imagina que a gente poderia esperar de rentabilidade? Se dá para esperar uma recuperação também até pela eventual redução de custos não recorrentes em 2017 ou se seria muito cedo para isso.

E a segunda pergunta é sobre o backlog atual, eu queria entender se hoje esse nível de backlog está parecido com o que era no ano passado ou se já tem um crescimento parecido com o que está previsto no guidance de receita para 2017.

Sr. Geraldo: Paulo muito obrigado pelas perguntas. Nós não temos um guidance oficial para rentabilidade, mas eu posso formular um raciocínio do que nós estamos pensando para o ano.

O ano de 2016 foi um ano de cuidar, construir a ponte para poder atravessar a crise e de que a gente pudesse jogar a empresa para um patamar diferente de estrutura e agilidade, essas coisas todas. Então nós conseguimos fazer isso, não perdemos de vista.

Então a prioridade do ano passado ela foi centrada no endividamento, estabilizamos essa questão e o ano de 17 é o ano em que a gente está pensando mais na rentabilidade de fato. Temos ali algumas dificuldades: repasse de preços é algo muito complicado como a gente já abordou na própria apresentação, mas nós sabemos que a partir do 2T pressões de aumento de custos que estão represadas elas poderão ocorrer. Estamos lidando com essas duas situações e mais uma ampliação de volume.

No frigrir dos ovos como se diz, em resumo, nós acreditamos que podemos fazer um pouco melhor esse ano no quesito rentabilidade e assim atingindo o principal objetivo do exercício; agora estamos apenas em março, o mercado não está nada fácil, precisamos que tenha um movimento mais preciso de recuperação de volumes e tal para que a gente possa mostrar isso na prática.

Quanto ao backlog eu acho que o Hemerson quer fazer um complemento.

Sr. Hemerson: Eu ia complementar Paulo, Geraldo. A gente insistiu em mostrar os números não recorrentes ao longo do ano até porque aquilo mostra o run rate da empresa. Então se a gente pudesse não ter um viés de não termos mais tantos não recorrentes - a gente não pode garantir isso, não tem

como garantir porque se gente soubesse a gente deveria inclusive falar - mas considerando que não teremos mais tantas reestruturações, já fechamos uma planta e esses assuntos não estão na pauta hoje nós temos um run rate da empresa diferente daquilo que era reportado, e eu acho que ali já estabiliza aquilo que nós enquanto empresa podemos pensar em possibilidades, sem obviamente criar compromissos.

E basicamente quando a gente fala em possibilidade real de mostrar um número melhor no balanço tem bastante a ver com isso. Ano passado um ano de ajustes e esse ano se espera que esses ajustes tenham um mínimo efeito.

E o backlog tem melhorado sim. O mês de março ele demonstra uma capacidade bastante boa da gente atingir os objetivos esperados para o período. Eu não vou declinar números aqui porque não os tenho aqui presentes e até não é praxe; mas a gente está, poderia dizer assim, satisfeito com o que está vendo de movimentação no mês de março.

Houve uma ampliação no caso da carteira de pedidos de implementos talvez pela conjugação do período concomitante com a safra agrícola, e assim nós estamos e então isso cria essa corrente positiva junto com a melhoria dos indicadores para que a gente tenha um ano melhor realmente do que os últimos dois anos.

Sr. Paulo: Tá claro muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Lucas Barbosa, UBS.

Sr. Lucas Barbosa: Oi bom dia Daniel, Geraldo, Hemerson e obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é relação a preço de implementos. Eu sei que vocês já comentaram um pouquinho, o Geraldo já comentou eu só queria entender no 4T o preço médio por implementos caiu algo próximo de 19%. Eu só queria entender se esse é um efeito de mix ou se isso é um efeito também de preço de implementos caindo.

Sr. Hemerson: Lucas obrigado pela pergunta. O ciclo de venda de cada trimestre tem distinção e o mix realmente influencia no preço médio, não é uma conta tão simples. Às vezes tem impacto de um pacote de vendas ou de um produto mais simples que tem um preço médio menor.

Foi o que aconteceu no 4T. De maneira geral o Geraldo mencionou isso nós até botamos um gráfico na apresentação mostrando que todas as vezes que nós ampliamos preço nós caímos market share; só que esse movimento de uma maneira ou outra ele foi seguido pelos competidores. Está todo mundo fragilizado, não tem ninguém saudável nesse setor. É a dificuldade mesmo de ter poucas ordens, de ser brigado.

Então à medida que passa um, dois meses os competidores também restabelecem. A gente cede um pouco, eles cedem um pouco e a gente cria um patamar novo. Mas a gente ainda está bem pressionado com relação a preço, é um dos grandes desafios esse ano: tentar dentro de uma lógica buscar uma ampliação de mercado e também melhorar um pouco rentabilidade, e isso é o que vai acontecer.

A fragilidade dos competidores de uma forma mais direta este ano não nos ajuda, porque não tem mais gordura para ser queimada; mas por outro lado também em alguns pacotes maiores a briga é grande e a gente entra com foice e faca para poder trazer elas para nós, e aí obviamente o preço e as condições comerciais elas são pontos bem discutidos.

No caso específico do 4T é puramente mix.

Sr. Lucas: Obrigado Hemerson e só mais uma pergunta em relação ao guidance de vocês de 2017 o que vocês assumem de câmbio?

Sr. Hemerson: O nosso câmbio de planejamento que é feito para definir o orçamento nós definimos em R\$ 3,10. Esse é o número que a gente usou no planejamento. É óbvio que isso tem impactos nas receitas oriundas em dólar, nós estamos próximos a 20% das receitas em moeda estrangeira; mas também nos beneficia na compra de matéria-prima, algumas matérias-primas, em torno de 8 e 9% do que a gente compra hoje de material é lastreado, é importado e alguns são lastreados inclusive na moeda americana e então isso nos beneficia na outra ponta.

E também obviamente nos ajuda também a compor uma redução de dívida. Então tem os dois lados de ter um câmbio mais apreciado ou menos.

Sr. Lucas: Com certeza, obrigado Hemerson e bom dia.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Wagner Salaverry, Quantitas.

Sr. Wagner Salaverry: Bom dia a todos. Minha pergunta é no seguinte sentido: a gente teve no ano de 2016 um aumento de capital da Randon e um aumento de capital também na Frás-Le com a entrada de um sócio estratégico lá na Frás-Le e agora a gente teve o anúncio de que um dos principais executivos da área de RI da Randon está indo para a Frás-Le, que é o Hemerson.

A minha pergunta é como é que a companhia vai trabalhar a questão de governança tendo dois veículos de investimento fortes no mercado, tanto Randon quanto Frás-Le, e também como é que vai se dar a questão de oportunidades de investimento, de crescimento em cada uma das unidades de negócios, se a gente vai ter alguma diferença mais clara de concentração de investimentos em autopeças na Frás-Le, algum nível de alavancagem diferente

e como isso vai acontecer na Randon, o que a gente vai ter na Randon, muito obrigado.

Sr. Geraldo: Eu peço ao Daniel. Daniel está na linha? Daniel? Por favor.

Sr. Daniel: Wagner obrigado pela participação. Bom, a questão da Fras-Le somente o capital foi importante. Se você lembrar em 2014 a Fras-Le tentou fazer um aumento de capital com secundárias onde seria a oportunidade de retomar alguns projetos de crescimento de investimento e M&A, e principalmente também dar mais liquidez na secundária.

Infelizmente na precificação naquela época em fevereiro de 2014 o mercado caiu e a partir daí não voltou mais e mesmo o ano passado foi difícil o mercado de capitais, mas nós conseguimos com a parceria da Gávea e outros investidores fazer esse aumento de capital na qual primeiro aprimora alguns pontos de governança, a própria criação do acordo de acionistas e o comitê de partes relacionadas, eu acho que é uma evolução da governança nas empresas Randon e isso para nós tem sido muito importante um crescimento de governança nas empresas.

E o segundo ponto volta a famosa conversa de como podemos dar mais liquidez para a Fras-Le. Um dos pontos que nós podemos fazer já inicialmente é sem dúvida a própria questão do Hemerson vindo para Fras-Le pela experiência que ele tem no mercado de capitais ajudar o veículo Fras-Le principalmente na questão de maior exposição e também trabalhando com as casas, com mais casas fazendo o reporte da Fras-Le e acompanhando de perto.

Sem dúvida para o Hemerson também ele é um dos nossos colegas na empresa que tem um crescimento importante na empresa e na Fras-Le vai ter um desafio um pouco maior além da parte de RI a parte de gerência administrativa financeira e controladoria, além dos projetos de M&A. Então também um crescimento para o Hemerson.

E o Geraldo como formou o Hemerson formou outros, tem um desafio e tem pessoas que nós temos hoje, uma equipe em que o Hemerson trabalhava, acompanhando toda a parte de RI que é esse o desafio.

São dois veículos de capital aberto, tem alguns alinhamentos. A Fras-Le tem se colocado mais na frente na questão de práticas de governança mais para o novo mercado que a Randon e isso para nós tem sido uma experiência boa.

Em na questão de crescimento sem dúvida a Fras-Le tem menos alavancagem hoje que a Randon e teria mais disponibilidade de crescimento e o próprio setor de autopeças global tem essa atratividade e principalmente o mercado nosso hoje de montadoras muito baixo e que coloca uma atratividade

maior pela exposição da Fras-Le tanto em reposição como no mercado internacional.

Porém, são dois veículos que tem sua importância no crescimento, a Randon e a Fras-Le, e esse aumento de capital coloca um pouco mais independência para que a Fras-Le continue crescendo nos seus projetos sem que a alavancagem do grupo ou da Randon em si prejudique seu crescimento de longo prazo. Ok Wagner?

Sr. Wagner: Ok e Daniel de obrigado.

Sr. Daniel: Eu que agradeço. Não sei Geraldo se quiser complementar alguma coisa?

Sr. Geraldo: Não. Acho que está bastante bem assim Daniel eu quero aproveitar a oportunidade já que está aberta a linha ainda de dizer que todos os pilares que nós trabalhamos ano passado, no ano de 2015 tanto na estrutura, 15, 16, começou em 14 e continuamos com isso, para que a gente fizesse como eu costumo dizer a travessia com uma ponte muito segura.

Nós conseguimos construir uma ponte muito segura e isso significa o quê? Estrutura, eficiência, pessoas, um novo tipo de governança em relação às pessoas, uma nova forma de gestão. Evidentemente que isso foi tudo também com apoio externo de grupos como a McKinsey, da Hay Group e outros então tudo isso é muito importante para que a gente possa já em 17 e 18 voltar à normalidade.

E um dos pilares que a gente não conversou sobre ele é o pilar financeiro. Nós temos uma, eu vou dizer assim, uma invejável condição de liquidez financeira e de estrutura de capital. Se nós pegarmos o balanço nós temos praticamente 39%, 40% do nosso passivo total ele é capital próprio, é patrimônio líquido e isso é bem acima dos 30% que normalmente são levados em conta pelo mercado.

E no que tange a endividamento, ok, endividamento ainda tem; mas nós temos um índice de liquidez e uma maturação da dívida vis-à-vis com 1,8 bilhão de caixa que nós temos que nos dá total tranquilidade para 17 e já tem um bom encaminhamento para 2018.

E a nossa situação hoje de crédito, a nossa “bancabilidade” está bastante boa em função exatamente dessa capacidade que nós fizemos com todas as ações tomadas é por ser uma forma de trabalhar ao longo de uma década. Então isso nos dá bastante tranquilidade de que nós temos todas as condições de, como o Hemerson falou e como Daniel acabou de falar, de aproveitar o melhor momento para sair melhor ainda da crise porque nós temos condição para isso. Obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Geraldo Santa Catharina para as considerações finais. Por favor, Sr. Geraldo pode prosseguir.

Sr. Geraldo Santa Catharina: Bom, mais uma vez quero agradecer pela oportunidade que estamos tendo. Foi um ano difícil.

Gostaria também de nos colocar à disposição para o caso de questionamentos posteriores e, por favor, entrem em contato diretamente com nossa área de relações com investidores para os devidos esclarecimentos.

Muito obrigado e até a próxima oportunidade.

Operadora: A áudio conferência da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call.
