

Local Conference Call

Randon

Resultados do 1T17

11 de maio 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 1T17. 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 Controladoria e de Relações com Investidores da Fras-Le S.A. e a equipe de RI da Randon S.A.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante 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 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 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 apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Sr. Geraldo Santa Catharina: Bom dia a todos, agradecemos pela presença de todos nesta áudio conferência que já é de praxe a cada trimestre e faz parte de nosso calendário anual de eventos de relações com investidores esta é a primeira em que vamos tratar dos resultados de 2017. Como já foi falado pelo protocolo estamos aqui Daniel Randon, eu, Hemerson e a equipe de RI que eventualmente poderá ser acionada inclusive para responder alguma pergunta que por ventura não tenhamos o detalhe.

É importante falar que a pauta da nossa apresentação em mais ou menos padronizada a cada trimestre, então vamos falar dos destaques do 1T de, da visão geral de mercado, o comportamento também das nossas ações em bolsa, os resultados financeiros e também as perspectivas ou expectativas para os próximos meses.

Vamos iniciar através do slide número 4 eu convido vocês olharem as lâminas que detém muitos números. Vamos nos deter já que divulgamos os resultados ontem e uma parte de vocês já têm os números conhecidos, vamos nos deter nesse espaço de tempo que nos é reservado a explicações e maior detalhamento daquilo que por ventura tenha ficado não coberto no relatório.

Ano passado quando se pensava em 2017 era consenso em todo o setor automotivo e no mercado que as coisas seriam melhores já em 2016... do que em 2016. Algumas opiniões eram mais otimistas, algumas mais conservadoras; mas praticamente todos apontavam para esse crescimento de volumes.

Passada a fase de prever veio a realidade essa realidade principalmente em janeiro e fevereiro foi bastante dura em relação ao que se esperava. Os volumes de vendas de caminhões caíram 26% quando comparados ao 1T16 e 17% quando comparados ao 4T16.

A venda de semirreboques apresentou queda apenas quando comparado ao 1T16, ou seja praticamente 19% mas crescimento de 4% quando comparado ao último trimestre de 2016, ou seja já temos curva de melhoria.

A venda dos implementos poderia ter sido melhor se não fosse aquela resolução lançada no final dezembro que sugeria ampliação da capacidade de carga dos semirreboques, essa possibilidade de aumentar a tonelage de transporte fez com que grandes transportadores de cana postergassem a compra dos canavieiros aguardando a regulamentação da lei e comprando o produto já na nova configuração. Esta regulamentação foi publicada apenas no

dia 19 de abril pelo Contran, portanto prejudicando de fato o faturamento do trimestre e parte por que não dizer do 2T que está em curso.

Mas quando observamos esse quadro da produção e venda de semirreboques, caminhões e ônibus começamos a ver indicadores de crescimento também e não de queda, como por exemplo a produção de caminhões que cresceu 4% quando comparada ao 1T16 e 11,7% no comparativo com o 4T16. Esse crescimento foi bastante suportado pelo aumento das exportações, que tiveram acréscimo de 42% no comparativo dos primeiros trimestres de cada ano. Com o mercado doméstico tão desaparecido as montadoras partiram fortemente para o mercado externo e projetos de internacionalização saíram das gavetas e começaram a dar resultados.

Isso também acontece nas vendas de semirreboques e ônibus. Em ambos os casos a queda de produção é menor que a queda das vendas no mercado doméstico.

Passamos para o slide número 5 para falar de resultados. Novamente quando iniciamos o planejamento de 2017 já prevíamos que os primeiros meses do ano não seriam fortes em receita e isso de fato aconteceu.

E quando comparamos as receitas do 1T17 com 2016 temos queda acentuada nesse comparativo principalmente pela redução do volume de vagões. Como todos sabem o preço médio dos vagões vendidos em 2016 é bem superior ao do semirreboque. O comparativo é mais ou menos a relação de um semirreboque... de 4 semirreboques para um vagão então com isso embora os volumes de semirreboques tenham sido melhores do que no 1T16 o aumento não foi suficiente para compensar essa redução de vagões.

Então ao 1T e atingimos receita líquida consolidada de 579 milhões, 21% menor que a do 1T16. Quando comparamos com o 4T16 a queda é menor, são 7%. O 1T do ano é tradicionalmente mais fraco e como sabemos o Brasil começa mesmo depois do carnaval.

As exportações apresentaram estabilidade no comparativo trimestral e somaram 31 milhões de dólares no 1T. Se observar uma das variações das exportações por empresa se nota que em algumas tiveram crescimento como é o caso da Master que está em bom momento, a Suspensys, a (incompreensível 08:11) e a divisão veículos, e outras como é o caso da Fras-Le e Randon Implementos tiveram queda. Existem dificuldades enfrentadas nas empresas que mais exportam para a África e incremento de vendas para quem exporta mais para as Américas.

A realidade de cada região ou país econômica e política e também o câmbio interferem nos volumes de exportação. A Randon tem plena consciência da importância desses mercados e atua fortemente na busca da

internacionalização. Os estudos para conquistar mais mercados permanecem e ações serão comunicadas assim que forem implementadas. De algumas delas já vamos tratar hoje durante esta apresentação.

Falando do Ebitda consolidado tivemos aumento de 4% no comparativo com o 1T16 atingindo R\$ 48 milhões contra R\$ 46 milhões no período anterior.

A margem Ebitda passou de 6,3% para 8,3%, avanço eu diria significativo de 2 p.p. e nesse trimestre o volume de não recorrentes não foi nada expressivo a não ser o hedge accounting que já é conhecido de todos vocês e quando somado o hedge accounting então chegamos a 56 milhões de Ebitda.

Nós costumamos falar inclusive num jargão interno que é mais uma metáfora para explicar tudo que tem acontecido com todo o setor que nós estamos trabalhando com volumes de 15 anos atrás, preços de cinco anos atrás e custos atualizados. É um grande desafio principalmente implementos para aumentar as margens.

O mercado permanece sensível a preço, está muito difícil aumentar preço e a Randon tem feito reajustes na medida do possível, caso a caso, a pedido a pedido.

Na linha do resultado líquido apresentamos o lucro líquido de 1,6 milhões contra prejuízo de 9,6 milhões no 1T16 e R\$ 48,5 milhões no 4T16.

Vamos passar para slide 6 por favor. Iniciando pelos semirreboques tivemos dois principais destaques no período: o primeiro foi o impacto negativo quanto à legislação do canavieiro que já comentei anteriormente e o impacto positivo, como não poderia deixar de comentar, da super safra de grãos que está realmente afetando positivamente a Randon e é um grande driver para nosso business.

No primeiro tivemos redução de volumes em janeiro e fevereiro em contrapartida no segundo ponto tivemos aumento nas vendas de graneleiros e basculantes que são ambos utilizados para transporte de grãos esse aumento refletiu também a melhora do nosso market share, algo muito importante que saiu da casa de 26,8% no 1T16 para 33,8% no 1T17. Esse é um dado talvez dos mais significativos do esforço que temos feito junto ao mercado.

É claro que nem tudo são flores e quando comparamos os emplacamentos do 1T16 com o 1T17 temos queda de 15% em termos de volume.

Os desafios permanecem e a Randon busca vencer cada um deles e obviamente dentro das ações para vencer os desafios destacamos duas notícias desse 1T que foi a nomeação de dois novos distribuidores, a Dipesul e a Truckvan, e também o contrato de montagem e distribuição na Etiópia. A Dipesul para quem não sabe tem mais de 40 anos e atua no Rio Grande do Sul

e o início de operação dessa nova parceria será em 1 de junho e a Dipesul será distribuidor completo atuando na linha pesada, leve e também peças e serviços como ocorre com outras casas.

Já a operação como novo distribuidor Truckvan iniciou em abriu e já rendeu bons frutos em seu primeiro mês. A Truckvan possui 25 anos de atuação e atende a região metropolitana de São Paulo. Então com essas duas novas parcerias a Randon conta agora com 26 grupos econômicos que cobrem todas as regiões do Brasil para garantir o pleno e ágil atendimento ao mercado nacional. É um dos grandes ativos da Randon, um dos grandes diferenciais da sua rede de distribuição.

Na Etiópia a nova parceria da Randon é a empresa Mesfin Industrial Engineering. Ela fará a montagem de reboques e semirreboques pelo sistema CKD e SKD, produtos semidesmontados e totalmente desmontados para quem não conhece o jargão, e atenderá os clientes da Randon no leste africano. Ele ter no mercado etíope, a Mesfin tem tradição e know-how no segmento de equipamentos para transporte de carga desde 1993.

Então com esse contrato a Randon reforça ainda mais sua atuação naquela região onde já conta com unidades no Quênia e na Argélia que integram uma rede internacional composta além de unidades de montagem também por pontos de distribuição escritórios comerciais.

No slide 7 falando em vagões ferroviários reforçando os a importância desse segmento no faturamento e resultados consolidados da Randon; no entanto ele é mercado mais sazonal do que os próprios semirreboques e depende de mais ou menos dez clientes entre concessionários e clientes finais. Ainda no ano passado e vendemos uma ordem de aproximadamente 1000 unidades, porém o cronograma de entrega dessa ordem ainda está sendo definido e pode ser que parte dela seja entregue em 2018.

Temos outras cotações em andamento, mas ao que tudo indica esse ano o mercado de vagões será bem menor que o dos últimos anos, em torno de 2500 unidades. Só para recordar em 2016 o mercado atingiu 3900 unidades, bem acima do que deverá ocorrer este ano.

No segmento de veículos especiais e anunciamos neste ano a parceria com a Wacker Neuson, um grupo que é líder do mercado no desenvolvimento, fabricação e distribuição de equipamentos leves e compactos em todo o mundo e a filial Randon Veículos fabrica retroescavadeiras que serão vendidas na ampla rede de revendedores da Wacker Neuson na América Latina.

Após o início dessa parceria conseguimos perceber aumento nos volumes fraturados pela Randon veículos, foram de fato 84 veículos no 1T17 contra 45

unidades no 1T16, então expressivo aumento em função já dessa parceria também.

Nesse 1T também foi iniciada a comercialização da mini carregadeira que é um produto bastante versátil e utilizado principalmente na construção civil.

Do slide 8 vamos falar sobre a divisão de autopeças. O aumento da produção de caminhões contribuiu para o aumento do faturamento das autopeças nesse 1T17. Se observarmos a tabela de volumes físicos no segmento no comparativo com o 1T16 todos os itens apresentaram crescimento nos volumes.

Além do aumento da produção nas montadoras há também aumento das vendas para reposição que representam 32% do total das vendas de autopeças.

Assim como na divisão montadoras a busca por internacionalização também é constante na divisão autopeças. Os produtos Randon estão presentes em feiras internacionais buscando estreitar o relacionamento comercial com os clientes e também foram apresentados diversos lançamentos de produtos na 13ª Automec, a feira automecânica que é a feira internacional de autopeças, equipamentos e serviços e que aconteceu em São Paulo no final de abril deste ano.

A companhia aposta na renovação na tecnologia dos seus produtos para garantir e ampliar a presença das marcas no mercado de atuação.

No slide nove temos gráfico que fala pouco do volume médio e do comportamento das ações de código RAPT4, ações preferenciais da Randon. Em 31 de março a RAPT4 atingiu cotação de 4,80/ação, valorização de 58% no papel quando comparada com a cotação do papel em 31 de março de 2016 quando ela valia R\$ 3,04.

Os volumes financeiros médios diários negociados tiveram também acréscimo de 162% alcançando liquidez diária de R\$ 7,7 milhões, número que considero realmente expressivo dado que o valor da ação evidentemente em relação a cinco anos atrás está menor, então nós já estamos atingindo patamares de 2000 peões de dólares/dia e isso é um dado bastante significativo para dar liquidez.

No slide 10 trazemos a composição da dívida bruta que é algo também muito relevante de falarmos, no 1T17 alguns comentários sobre capital de giro. São de fato 2,3 bilhões de dívida bruta sendo 25% em moeda estrangeira, basicamente dólar, e 75% em reais. O vencimento dessa dívida está majoritariamente concentrado entre 2017 e 2019 e certamente exigirá algum grau de rolagem mais adiante pari passu com seu vencimento.

Já a necessidade de capital de giro ao final de março era de R\$ 807 milhões apresentando estabilidade em relação ao final de 2016 quando foi de R\$ 813 milhões. Aqui um dado também interessante de ressaltar que o esforço feito ano passado no capital de giro foi muito grande e obviamente não conseguimos fazer a mesma movimentação de forma permanente. Existe limite para a utilização de capital de giro e nós temos ainda algum ganho, mas já fizemos a maior parte do tema de casa ano passado.

De falando da dívida líquida consolidada sem as operações do banco Randon como está no slide 11 temos ao final de março 353 milhões de dívida líquida, uma alavancagem de 1,68x o Ebitda consolidado ajustado dos últimos doze meses.

Embora o grande trabalho para redução da dívida tenha ocorrido em 2016 esse é tema que trataremos como prioridade durante todo o ano de 2017 inclusive. Estamos sempre monitorando esse indicador juntamente com o grau de alavancagem e os conhecidos covenants que constam dos contratos bancários. À medida que o Ebitda por retornando a seus níveis históricos o nível do endividamento medido por esse indicador consolidado dos últimos doze meses versus a dívida líquida consolidada pode reduzir ainda mais.

Agora quero passar a palavra para o Daniel para continuar apresentação.

Sr. Daniel Randon: bom dia a todos, obrigado por estar conosco em mais uma teleconferência da Randon. Pelo que se viu nos três primeiros meses do ano já dá para dizer que as coisas estão melhores do que nos últimos dois anos. A previsão de PIB de crescimento tanto para 2017 quanto para 2018, quase 0,5% em 2017 e 2,5% para 2018.

Alguns indicadores também já são positivos como o índice de confiança, inflação sob controle de 0,91% acumulado no 1T e redução de taxa de juros, a previsão de 8,5% para a Selic no final de 2017.

Além disso o governo tem dado atenção aos temas de reformas trabalhista e previdenciária, que são tão importantes para a retomada de crescimento do país, e tem buscado alternativas para aumentar o consumo como a própria liberação do FGTS inativo.

Uma das protagonistas de 2017 com certeza é a safra de grãos. Ela já movimentou negócios em março e a carteira de pedidos de abril e maio também será beneficiada por ela. São 22% de acréscimo em relação à safra do ciclo anterior.

Nesse 1T17 as vendas de implementos para o setor primário representaram 57% do total vendido. As montadoras também tem comemorado o aumento de exportações e isso reflete diretamente nos nossos negócios.

Para 2017 não perderemos pista da redução despesas, controle da dívida e de investimentos, mas entendemos que é essencial a busca de novas receitas.

Durante apresentação Geraldo abordou alguma das ações que fizemos no trimestre como o lançamento de novos produtos, novas parcerias comerciais e participação em feiras, que aumentam nossa visibilidade para o mercado. E é por essa via que a companhia vai seguir.

O mercado doméstico não tem reagido e temos que criar alternativas para superar isso. Com base comparativa tão fraca entendemos que o crescimento é o cenário mais provável, mas não estamos acomodados em aguardar que somente as ações externas tragam resultados à companhia.

Os desafios sempre existem e mesmo quando o mercado estava muito demandante havia falta de capacidade fabril e agora é a ociosidade que preocupa. Então estamos sempre nos adaptando ao que vem pela frente, e quem se prepara mais e melhor e vê oportunidades nos desafios é quem cresce.

Sempre podemos melhorar, e analisando as ações que tomamos nos últimos anos falo com tranquilidade que estamos buscando essa excelência. Mudamos a gestão, mudamos processos consolidamos o RP, o centro de serviços compartilhados e compras corporativas.

Temos os pés no chão e sabemos que este ano ainda não será de alta recuperação das receitas e nosso guidance mostra isso; mas mantemos otimismo e chegamos a um ambiente positivo para os próximos ciclos.

Encerro nossa apresentação, mas recorro a todos que na webcasting vocês têm disponível apresentação completa com slides que abordam com mais detalhes os indicadores apresentados.

Estamos à disposição para esclarecimentos e comentários. Agradeço atenção dos senhores e abre espaço para nossa sessão de perguntas e respostas, muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori: olá pessoal bom dia, bom dia a todos. Tenho duas questões do meu lado, a primeira queria pedir para vocês darem uma atualização com relação ao esforço de aumento de preço no segmento de implementos. Vocês tem comentado isso desde ano passado e queria saber como tem sido os esforços, aceitação dos clientes e se a perspectiva de safra pode dar alento para aumento de preços em implementos. Essa a primeira pergunta.

A segunda é mais uma dúvida minha na hora da leitura dos resultados na parte de veículos especiais. Esse segmento estava ano passado apresentando produção de 50, 40 por trimestre e nesse trimestre vocês tiveram aumento forte para 84 veículos especiais.

Queria saber se vocês têm algum contrato especial, alguma licitação para justificar esse aumento. São essas duas questões muito obrigado.

Sr. Geraldo: obrigado Lucas pela pergunta é Geraldo falando. Nós temos permanentemente o esforço ou a dedicação junto ao mercado para fazermos readequação de preço por que do jeito que o mercado vem atuando nos últimos três ou quatro anos não é justo, não é um mercado ajustado melhor dizendo. Historicamente toda vez que tem inflação de custos se tentava passar no preço.

Então tem esforço sim, tem uma equipe na rua trabalhando fortemente junto com alta direção da companhia e a área comercial procurando todos os principais clientes, todos os distribuidores, mostrando que temos que recuperar nossa capacidade de lucratividade para poder fazer manutenção de toda a cadeia produtiva.

E começa não por nós; cobrança de fornecedor e para nós até o cliente final e o preço do frete. Então queremos crer que essa equação vai se ajustando aos poucos, e isso é prática de mercado natural em um segmento que se mantém ao longo do tempo. Nós sempre tivemos capacidade de manutenção de preços e margens e nós percebemos nos últimos cinco, 6 anos perda de margem bruta que saltou da casa de 25% para algo como 20%. Talvez seja uma realidade, mas dentro dela nós temos que navegar e fazer com que tenhamos retorno sobre os ativos.

Agora é importante ressaltar algo que teriam fala com muita frequência, que nós não podemos trabalhar só na ponta final de aumentar preço e fazer tabela de preço novas; nós temos que fazer as fábricas ficarem mais ajustadas, mais eficiente em busca de melhores tecnologias, melhores opções de fornecimento e assim por diante de modo a que a gente se torne competitivo também por habilidades internas e não somente jogando para o mercado, por que o mercado tem uma capacidade definida pelo desempenho da economia e por conseguinte pela quantidade de carga transportada e preço de frete.

Quanto aos veículos especiais fizemos até comentário durante apresentação que houve incremento na venda de retroescavadeiras e foi 36 retroescavadeiras no mercado interna e 42 no mercado externo totalizando, estou olhando o número aqui, totalizando acumulado do trimestre 84 unidades.

Então foi um movimento também nas retroescavadeiras teve esse movimento junto com a Wacker Neuson que trouxe como falei antes incremento nas vendas do período.

Sra. Caroline XXX: Geraldo só para complementar, Caroline falando, ano passado inteiro o mercado externo de retroescavadeiras havíamos vendido 24 unidades e neste 1T foram 42 unidades, para mensurar o impacto dessa nova parceria. A gente já fez praticamente o dobro de retroescavadeiras no mercado externo no 1T no comparativo com 2016.

Sr. Lucas: legal obrigado Geraldo, obrigado Carol.

Operadora: próxima pergunta Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki: bom dia parabéns pelo resultado. Tenho duas perguntas, a primeira com relação ao prazo de fornecedores que a gente viu crescimento forte agora no 1T. Queria saber se vocês podem dar um pouquinho mais detalhe o que aconteceu agora do 1T.

A segunda pergunta olhando o resultado como um todo a gente vê na conta de outros aparentemente pelo que foi comentado no release reversão de provisões, uma série de coisas que acabaram impactando positivamente. Eu queria saber o que daquilo lá é one-off e que a gente deveria ajustar olhando para frente, obrigado.

Sr. Geraldo: Victor muito obrigado pela pergunta. Primeiro peço ao Daniel para falar um pouco sobre o comportamento que nós temos tido junto à cadeia de fornecimento e isto passa pelo prazo e depois na segunda questão a gente fala um pouco.

Sr. Daniel: Victor obrigado pela pergunta. Nosso trabalho junto a fornecedores sem dúvida tem sido reforçar a parceria principalmente num momento de crise. A empresa tem buscado alternativas tanto na questão de offsetar os custos junto a fornecedores com novas propostas, junto à engenharia também corta busca de alternativas fora.

Mas importante também para nós tem sido sem dúvida trabalhar junto ao fornecedor para equalizar a necessidade de capital de giro. Então tem sido uma postura principalmente com fornecedores maiores, um trabalho forte de buscar alternativas para melhorar os prazos de pagamento e assim a gente vê mais coerente olhando a questão de contas a receber e contas a pagar empresas buscando maior equilíbrio.

Então é um projeto que nós temos nos últimos dois anos trabalhado fortemente para aumentar os dias de contas a pagar.

Sr. Geraldo: quanto à questão dos outros eu tenho evitado falar de não recorrente embora é um jargão consagrado no mercado, Victor, porque queira ou não queira todos os anos desde que trabalho na indústria há tantos anos ocorrem fatos de caráter tributário, de caráter jurídico, de caráter operacional de maior ou menor monta que acabam afetando operacional.

Tanto é que esses one-offs ou não recorrentes é um termo que não tem mais do que três ou quatro anos, a gente chamava de efeitos não operacionais, resultados não operacionais. Esse ano nós resolvemos não citar nesse release, embora conste todas as informações no formulário de referência, por achar que isso é de baixa monta, é menos que R\$ 10 milhões entre positivo e negativo.

Mas eu não chamaria de não recorrente porque ele tem hedge accounting, então chamaria de não operacional; e nada garante que durante os próximos nove meses do ano não tenha mais alguma coisa que possa acontecer porque a da vida das companhias.

Agora nós de fato não temos identificado nenhum que possa distorcer o resultado operacional.

Sr. Victor: ok e se eu pudesse fazer uma última pergunta com relação autopeças. A gente viu uma mudança de mix importante agora no 1T. Esse é o mix que a gente pode esperar para frente ou foi também uma situação de mercado e a gente deveria esperar voltar para o mix histórico e daí a gente poderia haver uma margem de um pouco melhor?

Sr. Geraldo: Victor vou pedir para o Hemerson que agora ele está especializado mais ainda em autopeças, inclusive com controladoria de todas as autopeças. Ele tem se debruçado muito de sistemas, então peço ao Hemerson.

Sr. Hemerson: Victor bom dia obrigado pela pergunta. No geral a gente percebe sim ampliação agora dos volumes no mercado doméstico. A gente tem percebido sinalização das montadoras de comprar mais itens embora isso não apareça tão claro na produção e nas vendas de caminhões.

A gente tem percebido o movimento pouco diferente na composição de vendas do mercado doméstico exportação que tem compensado nível de produção até um pouquinho superior. Isso tem facilitado e mudado um pouco o mix sim.

Por outro lado a gente teve 1T um pouco mais fraco no que tange a exportações e itens de materiais de reposição, de fricção como um todo lá na Fras-Le, que deu essa um pouco de distorção no que é dado histórico.

Mas eu entendo que a gente tem ambas as coisas em um cenário positivo. A gente tem agora novo momento para as exportações na Fras-Le, sazonalmente é melhor o 2T, 3T, e também temos viés mais positivo para a venda e manutenção dos níveis de venda na área de autopeças nos outros itens, acoplamento, suspensões, itens de rodagem e tudo mais.

Então as duas coisas estão no prisma positivo e o que realizou no 1T não necessariamente vai ser um espelho para o restante do ano.

Sr. Victor: tá ótimo obrigado.

Operadora: próxima pergunta Lucas Barbosa, UBS.

Sr. Lucas Barbosa: oi bom dia e obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é sobre despesas operacionais da divisão de veículos implementos. As despesas operacionais reduziram bastante neste tri eu queria entender se tem algum não recorrente nessa área e qual nível despesas operacionais a gente pode esperar para o segmento nos próximos tris. Essa a pergunta, muito obrigado.

Sr. Geraldo: obrigado Lucas. O trabalho que foi feito ano passado em 2016 e 2015 de adequação de estrutura foi muito forte e nós tentamos trazer evidentemente para um patamar realista a estrutura principalmente indireta, fixa, e conseguimos um bom resultado.

Eu acredito que o que ocorreu neste trimestre deva ser a tendência para o restante do exercício uma vez que não temos previsto nenhum incremento na estrutura e também não temos previsto nenhuma mudança para maior em função de movimentos de mercado.

Então os percentuais que apareceram no trimestre tendem a ser os percentuais que vão ocorrer durante o ano, e só não vou fazer projeção aqui por que não faz parte do guidance da companhia eu estaria cometendo um equívoco junto à CVM. Mas certamente nós temos nosso orçamento interno que direcional para isso.

Sr. Lucas: tá ótimo Geraldo muito obrigado.

Sr. Geraldo: nós temos uma pergunta... depois, uma pergunta via webcast e vamos fazer na sequência. Por favor pode prosseguir.

Operadora: próxima pergunta Daniel Magalhães, Credit Suisse.

Sr. Felipe Vinagre: bom dia obrigado pela oportunidade, quem está falando é Felipe Vinagre. Tem uma pergunta sobre as expectativas de vocês para o 2S, se vocês estão vendo algum backlog relacionado à expectativa forte de safra de milho da safrinha de milho do Mato Grosso no 2S, obrigado.

Sr. Geraldo: bom dia obrigado pela pergunta. Nós trabalhamos ano passado sempre com a visibilidade muito curta. Eu diria que a gente tinha uma carteira talvez de 30, 40 dias mas com composição de mix um tanto distorcida, alguns produtos atingiam seis meses de produção, outros não tinha produção para 5 dias.

Acho que o que melhorou se poderia fazer uma consideração esse ano no mês de março tivemos performance muito boa em termos de volume de produtos e gravemente afetados de forma positiva pela safra agrícola, algo que começou em março e deve se estender por abril, maio e é o grande driver do ano. Então nós sempre nos ancoramos nesse indicador como sendo o começo de todo o processo, inclusive dentro do PIB. A representatividade do setor agrícola, do setor primário dentro do PIB é muito grande.

Para a Randon como desde sempre é o principal segmento de atuação. Então havendo esse excelente desempenho esperado para a safra agrícola com crescimento de quase 17% a 20% de percentual e bom desempenho também na agropecuária que a gente sabe que também aconteceu ano passado e neste ano deve se repetir, algumas regiões no país com super safra que nem aqui no Rio Grande do Sul, safra de milho e outras coisas.

Isso tudo evidentemente demanda equipamentos agrícolas e por decorrência nossos equipamentos aqui. Então estamos muito satisfeitos sob esse ponto de vista.

Sr. Felipe: obrigado.

Operadora: próxima pergunta foi enviada pela webcast, enviada pelo Sr. Frederico Vontel da XXX: Daniel, Geraldo e Hemerson parabéns e obrigado pela apresentação. Pergunta: foi muito bom o ganho de market share, 33,8% contra 26,8% em semirreboques, o que será muito bom quando o mercado voltar.

Quais os principais motivos que explicam esse ganho de market share? Abraços.

Sr. Geraldo: obrigado Frederico, que bom te ouvir nessa conferência também. Vou pedir ao Davi, Davi XXX, da área de RI para ele explicar um pouquinho dessa mudança de market share por favor.

Sr. Davi XXX: bom dia então, obrigado pela pergunta. A gente vem num mercado que vem decaindo principalmente no fim do ano passado e com um volume muito baixo; mas a gente aqui na empresa continua fazendo bastante esforços para poder compensar esse volume menor de mercado e conseguir emplacar alguns produtos que compensassem e a gente conseguisse ter um volume maior para a empresa.

Então entre eles está por exemplo uma nova basculante e que a gente lançou no mercado ano passado. Ela tem capacidade de carga por exemplo 800 kg a mais que anterior, que o mercado já tinha, ela vem sendo um vetor bem grande de crescimento de volume de semirreboques nesse período. Então esse produto especificamente foi um dos fatores que contribuiu bem positivamente.

Outro ponto positivo é que a gente conseguiu ao longo desse período fazer melhores negociações. Como o Geraldo já comentou nossa força de vendas foi para mercado de novo com mais força e a gente conseguiu ampliar um pouco mais também nossa comercialização de produtos.

E obviamente que a safra a gente mostrou na própria apresentação a gente teve incremento do setor primário na representatividade de nossas vendas. então justamente por esse crescimento de safra a gente sabe que tem uma frota ociosa voltando para o mercado, mas esse crescimento da safra ajudou bastante também a gente a vender principalmente esses produtos que são nossos carros chefe que é o graneleiro e o basculante.

Então basicamente os esforços que a gente vem fazendo desenvolver novos produtos mesmo num ano de crise, o esforço comercial da gente estar ampliando nossas frentes comerciais está fazendo esse efeito e a gente tem claro também a concorrência.

O ano passado foi muito difícil para todos os concorrentes de implementos e a gente sabe que muitos deles com a dificuldade que estão hoje já não conseguem atender o mercado de forma satisfatória e isso acaba trazendo também parte desse market share para a Randon e para outros players que também está um pouco mais fortalecidos.

Operadora: próxima pergunta Daniel Magalhães, Credit Suisse.

Sr. Felipe: aqui é Felipe Vinagre de novo. Eu tinha uma segunda pergunta, se vocês pudessem passar status da nova planta de Araraquara, se vocês já iniciaram ou pretendem iniciar no curto prazo as operações e o que a gente pode esperar de alteração na estrutura de custos ou de eficiência da empresa caso vocês comecem a operar no curto prazo, obrigado.

Sr. Daniel: Daniel, obrigado pela participação... Felipe desculpa, obrigado pela participação. Araraquara é um projeto que nós iniciamos há mais de dois anos, uma fábrica para nos dar mais competitividade especialmente na área de vagões pela localização e outros motivos também.

O projeto foi interrompido pelo momento de crise e principalmente pela empresa ter esse tempo para ajustar a conta, reduzir alavancagem e voltar a ter a rentabilidade.

Olhando para frente a gente já começa a perceber o ano de 2018 mais promissor com o próprio 2S e quem sabe também em volumes um pouco melhor. Isso faz com que a empresa já começa a retomar algumas ações para que possamos deixar a empresa para 2018 pronta para poder operar. Então essa é a visão.

E a ideia de custos é offsetar mesmo que a empresa não cresça no sentido de melhorar produtividade, mas imaginando que devemos continuar crescendo nos próximos semestres ela vai contribuir sem dúvida para crescer com mais competitividade e por consequência com melhor rentabilidade.

Sr. Felipe: obrigado.

Operadora: novamente, lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Daniel Raul Randon para as considerações finais. Por favor Sr. Daniel pode prosseguir.

Sr. Daniel: Mais uma vez quero agradecer a participação de todos. Gostaria novamente de nos colocar à disposição para o caso de questionamentos posteriores. Por favor entrem em contato diretamente com nossa área de RI para os devidos esclarecimentos.

Muito obrigado e bom dia a todos.

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