

Local Conference Call

Randon

Resultados do 3T17

10 de novembro 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 3T17 e 9M17. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Vice Presidente; Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Esteban Mario Angeletti, Gerente de Relações com Investidores e Planejamento 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 e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, 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 futuros da

Randon e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Esteban Mario Angeletti, Gerente de Relações com Investidores e Planejamento, que iniciará apresentação. Por favor Sr. Esteban, pode prosseguir.

Sr. Esteban Mario Angeletti: Bom dia a todos e obrigado por estarem conosco nesta áudio conferência da Randon. Conforme mencionado, também estão presentes Daniel Randon e Geraldo Santa Catharina, com quem dividia apresentação, além da equipe de RI que nos dá suporte. Ao final da apresentação abriremos espaço para perguntas e convidamos a todos para participarem. Os slides que apresentaremos estão disponíveis em nosso site de RI para que possam acompanhar.

Na nossa pauta de hoje estão os destaques do período e a visão geral do mercado. Na sequência falaremos do mercado de capitais e dos resultados financeiros, finalizando com as perspectivas.

Passando para o slide quatro, temos os números de mercado de semirreboques, caminhões e ônibus no 3T17 e do acumulado do ano até o mês de setembro. É possível observar que os números do 3T deste ano quando comparados ao mesmo período do ano anterior apresentaram crescimento tanto em produção quanto em vendas para todos os segmentos.

Começando por semirreboques foram vendidas no mercado doméstico 11,7 unidades a mais no 3T17 do que no mesmo período de 16 é a produção teve incremento de 5,7% nesse mesmo período. O comparativo dos nove meses de 17 com os nove meses de 16 ainda apresentou queda de 6%, pois iniciamos este ano com volumes bem baixos. Embora o cenário seja mais positivo e os volumes apresentem crescimento, entendemos que ainda é necessário olhar esse cenário com cautela, pois diversos setores ainda enfrentam dificuldades.

Passando para o setor de caminhões observamos expressivo crescimento na produção tanto no comparativo trimestral quanto no acumulado. Foram produzidos em torno de 23.000 caminhões no 3T17, número 52% superior ao do 3T16 e 59.000 nos nove meses de 2017, ou 27% a mais que no mesmo período de 2016.

Sabemos que reforçado por esse crescimento significativo foi o mercado externo, para o qual foram produzidos 21.490 caminhões até setembro de 2017, o que representa 41% mais que nos nove meses de 2016. No mercado doméstico foram vendidos 13.909 caminhões no 3T17 e 35.364 unidades nos nove meses de 2017, aumento de 5% no comparativo trimestral e no entanto queda de 9% no comparativo acumulado.

Os indicadores de produção de ônibus são positivos nos comparativos com os mesmos períodos de 2016. Nas vendas temos crescimento de 1,3% quando comparamos com o 3T16 e queda de 8% no comparativo com os nove meses de 2016.

Passamos para o slide cinco para falarmos dos resultados da Randon. Podemos dizer que o 3T deste ano foi um dos melhores trimestres dos últimos anos. Apesar do cenário ainda ser difícil e os volumes de mercado ainda estarem bem aquém dos considerados normais, os indicadores da companhia voltaram apresentar crescimento, embora a base comparativa seja fraca.

Sabemos o quão difícil foi passar tanto tempo com um ambiente de negócios tão pressionado, quanto os ajustes foram necessários e quanto às medidas adotadas para que passássemos por esta longa crise.

No 3T17 a companhia atingiu 773,7 milhões de receita líquida consolidada, crescimento de 35,7% em relação ao 3T16. Além do aumento dos volumes no mercado doméstico, que é explicado em parte pelo cenário exposto anteriormente em parte pelo ganho de participação no mercado em semirreboques, o aumento da receita líquida também vem das exportações, que foram 13,9% superiores às exportações do mesmo trimestre do ano passado e somaram 43 milhões de julho a setembro deste ano.

Neste trimestre o lucro bruto totalizou 194 milhões, 73% maior que o lucro bruto do 3T16. A margem bruta passou de 19,7% no 3T16 para 25% no 3T17, representando o avanço na margem de 5,4 p.p. No 3T17 a companhia apresentou lucro líquido de 22,6 milhões, que representam 2,9% da receita líquida consolidada no período.

Por fim, o Ebitda consolidado somou 94,7 milhões neste trimestre contra 19,9 milhões no mesmo período de 2016. Em 2016 tivemos volume expressivo despesas não recorrentes que afetaram o Ebitda, fato que não ocorreu na mesma proporção em 2017. No entanto, mesmo comparando o Ebitda do 3T17 como o Ebitda ajustado do mesmo trimestre do ano anterior o crescimento é de 97,7%. A margem líquida do 3T deste ano atingiu 12,2%, 8,8 p.p. superior ao mesmo período de 2016 e 3,9 p.p. superior à margem ajustada do 3T16.

Para o acumulado do ano os indicadores também apresentam crescimento. Foi obtida receita líquida consolidada de 2,1 bilhões, Ebitda consolidado 229,9 milhões de lucro líquido de 43,1 milhões.

Encerrando apresentação dos principais números vamos falar agora sobre cada segmento de negócio com maiores detalhes, o que também ajuda a explicar os números que acabei de apresentar.

Passando para o slide seis temos a visão geral do segmento de semirreboques. No 3T17 os emplacamentos de semirreboques foram

superiores aos do 3T16 em 11,7%. Foram emplacadas 6524 unidades de junho a setembro de 2017 contra 5842 unidades no mesmo período de 2016. Esse aumento é reflexo da melhora dos indicadores econômicos como a queda da taxa Selic e a redução da inflação.

No 3T17 a Randon vendeu 3591 semirreboques nos mercados interno e externo, volume 56% superior ao mesmo período do ano anterior. A renovação de diversas linhas de produtos e a forte atuação do time de vendas da Randon tem impulsionado as vendas de segmento e conquistado participação de mercado.

No 3T17 alcançamos uma participação de 43% em implementos rodoviários, sendo que no mesmo período de 2016 esse número era de 26,4%. Neste mês de outubro a Randon participou da Fenatran, que é a maior feira de transportes da América Latina. Lá foram apresentadas ao mercado diversas novidades e implementos que são fruto de intenso ciclo de inovações tecnológicas e que trazem aumento de produtividade para nossos clientes. A aproximação com os clientes, a renovação de portfólio entre outras medidas, tem trazido resultados expressivos nesse segmento.

Na Fenatran também foi anunciada a retomada da planta de Araraquara. Nessas plantas serão fabricados semirreboques canavieiros e vagões, pois está situada em uma região que tem concentração de plantio de cana-de-açúcar e é polo ferroviário. O início da operação está previsto para o 1S18. Desde o início da construção em 2014 até o mês de setembro deste ano foram investidos 83 milhões nessas plantas. A previsão total de investimento para a nova planta é de 100 milhões e o montante investido este ano está previsto no guidance divulgado para 2017.

No slide 7 trazemos os dados de vagões e veículos especiais. No segmento de vagões ferroviários o mercado tem apresentado volumes inferiores aos dos últimos anos. Essa redução é resultado principalmente da demora na renovação das concessões ferroviárias no país. A Randon vendeu 118 vagões no 3T17 e no mesmo período de 2016 havia vendido 111.

No trimestre a variação não é expressiva; no entanto quando olhamos para o acumulado do ano observa-se uma redução de 56% dos volumes, no qual vendemos 556 unidades nos nove meses de 2017 contra 1266 unidades no mesmo período de 2016. Enquanto não houver alteração no cenário não há previsão de aumento significativo nas demandas desse setor.

No segmento de veículos especiais, principalmente retroescavadeiras, as exportações permanecem como importante alternativa para aumento dos volumes de vendas. Neste trimestre foram vendidas 83 unidades, o que representa crescimento de 45,6% no comparativo com o 3T16.

Passando para o slide 8 falaremos agora da divisão de autopeças. Os volumes de autopeças vendidos no 3T17 registra um crescimento em relação aos volumes do 3T16 em todos os segmentos, destaque para aumento de vendas nos sistemas de acoplamento com 78,5%, eixos e suspensões com aumento de 186% e cubos e tambores com um incremento de 97,8%. Além do aumento de produção de caminhões oriundo do mercado externo o mercado interno também começou a dar sinais de retomada, contribuindo de maneira significativa nos volumes produzidos pelas montadoras.

Além das vendas internas, o 3T17 foi o melhor trimestre de exportações da divisão de autopeças puxado principalmente pelas vendas para reposição. Foram vendidos 29,1 milhões de dólares no 3T17 contra 22,9 milhões no mesmo período do ano anterior.

No mercado externo além das exportações as receitas de autopeças vêm das plantas instaladas no exterior. Nesse trimestre a controlada Fras-Le fez dois anúncios em linha com a estratégia de internacionalização da companhia. O primeiro deles abertura da Fras-Le Panamericana na Colômbia, e o segundo ampliação da Fras-Le Ásia situada em Pinghu na China.

As empresas de autopeças da companhia também participaram da Fenatran em outubro e trouxeram diversos lançamentos de produtos e que garantem mais qualidade e segurança aos clientes aliados, é claro, às constantes inovações tecnológicas.

Outros dois fatos que merecem destaque neste trimestre são os vinte anos da Suspensys, que teve origem numa joint venture entre a Randon e a Meritor dos EUA, e que é bastante relevante nos negócios das empresas Randon, e a premiação da Fras-Le como melhor empresa da auto indústria da Revista Exame. Esta premiação é feita através do acompanhamento das mil maiores empresas brasileiras e a Fras-Le foi premiada por vencer o desafio em seus indicadores econômicos e financeiros, tais como rentabilidade, geração de riqueza, liquidez corrente e crescimento de vendas líquidas.

Passando para o slide 10... perdão, passando para o slide nove temos o gráfico que demonstra a variação do volume médio diário negociado e da cotação da ação preferencial, da RAPT4. Nos nove meses de 2017 e os volumes médios diários negociados de RAPT4 alcançaram R\$ 8,2 milhões, crescimento de 8,4% em relação ao mesmo período de 2016. Em 30 de setembro de 2017 a cotação da RAPT4 alcançou R\$ 6,92, o que representa acréscimo de 50,1% no comparativo com a cotação de 30 de setembro de 2016. Ao final setembro o market cap da companhia atingiu 2,2 bilhões.

Outra informação relevante é que atualmente 41,8% do total das ações pertence ao controlador, 30,4% pertencem a investidores estrangeiros e 17,8% a fundos institucionais.

Durante o mês de julho foi anunciado o pagamento de dividendos e intermediários à conta de reserva de investimentos de capital de giro.

Agora sim passando para o slide 10 iniciamos apresentação dos resultados financeiros. Ao final de setembro a dívida bruta total da companhia somava 2,1 bilhões. Sua composição era 77,4% em reais e 22,6% em moeda estrangeira, majoritariamente o dólar. O pagamento de maior parte dessa dívida está concentrado entre 2018 e 2019.

Como já foi anunciado em fato relevante temos aprovação do conselho de administração para a realização da quinta emissão debêntures no montante total de 300 milhões convencimento para cinco anos a contar da data de emissão. Os recursos líquidos captados por meio da emissão serão utilizados para reforço de capital de giro.

A NCG ao final de setembro era de 870 milhões, aumento de 57,7 milhões no comparativo com o NCG ao final de 2016. Este aumento se deve principalmente à conta de estoques, que está maior em função do aumento de volumes.

No slide 11 trazemos a dívida líquida consolidada sem o Banco Randon ao final de setembro de 2017. As disponibilidades somaram 1,6 bilhão e a dívida bruta 1,9 bilhão, resultando então numa dívida líquida consolidada de 333 milhões. Dividindo esta dívida pelo Ebitda sem considerar o banco nos últimos doze meses temos um múltiplo de 1,5x. O aumento da geração de caixa tem permitido que a companhia reduza ainda mais este número e atenda os covenants atualmente em 3 e 3,5x o Ebitda.

Agora passo a palavra ao Daniel para continuar a nossa apresentação.

Sr. Daniel Randon: bom dia a todos e obrigado por estarem conosco em mais uma conferência da Randon. Estamos nos encaminhando para o final de mais um ano, este podemos dizer que foi um pouco menos amargo do que os anteriores, tendo em vista que passamos a vislumbrar a volta do crescimento do país e nós, enquanto companhia, retomamos indicadores mais positivos e a rentabilidade.

O BC divulgou no último dia 3 previsão de crescimento de PIB de 0,73% para 2017 e 2,5% para 2018. Nós chegamos à nossa frente 2018 melhor, porém com cautela. Anos eleitorais são sempre mais complexos elementos surpresa no mercado fragilizado podem afetar negativamente o ambiente de negócios.

O BC também divulgou que a inflação deve ser de 3,8% até o fim de 2017 e que a Selic será de 7%. Ambos interferem nos negócios e o controle garante maior estabilidade e confiança para os clientes. Além destes, o aumento de emprego e renda é fundamental para gerar consumo e movimentar o mercado.

Hoje o agro negócio é responsável por 56,4% das nossas vendas de semirreboques, e a boa notícia é que a previsão divulgada pelo Conab para o próximo ciclo de safra de grãos é entre 224 a 228 milhões de toneladas.

Temos como bom termômetro para o 4T17, nossa participação na Fenatran. O clima lá era de bastante otimismo e de muitos negócios, não lembrando em nada a feira de 2015. Estavam presentes na feira todas as principais montadoras e elas sinalizaram que além do aumento das exportações o mercado interno também está dando indícios de recuperação. A Fenatran, que tradicionalmente era considerada uma feira institucional, foi neste ano um excelente propulsor de negócios.

Os nove meses de 2017 foram bastante intensos para a companhia. Projetos saíram do papel como o Randon Peru, a retomada de Araraquara, ampliação fabril da Fras-Le Ásia, a criação da Fras-Le Panamericana, o novo modelo de atuação dos negócios de suspensão com a criação da marca Suspensys WE - wheel end.

Foram criadas também diversas alternativas para aproximação com os clientes, e para reforçar que nossas marcas sejam as primeiras em sua lembrança. Isso levou a uma expressiva recuperação de market share da Randon Implementos, que chegou a 45,2% no mês de setembro deste ano.

Isto tudo mostra que durante este período de longa crise não cruzamos os braços ou apenas lutamos pela sobrevivência; nós saímos em busca de algum novo e hoje somos uma nova Randon. Não podemos afirmar que os períodos difíceis terminaram, mas podemos afirmar que saímos deles mais fortalecidos e mais preparados para novos desafios.

Planos e projetos continuam sendo estudados, nossa inovação não para por aqui.

Passando para o slide 13 temos os números projetados para 2017 e os números realizados até setembro do nosso guidance.

Encerro nossa apresentação aqui, mas recordo a todos que na webcast vocês têm disponível apresentação completa com slides que abordam com mais detalhes os indicadores apresentados. Estamos à disposição para esclarecimentos e comentários.

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 do Sr. Lucas Marchiori do Banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori: oi pessoal bom dia, obrigado pelo call. Tenho duas questões rápidas do meu lado, a primeira vocês poderiam abrir um pouquinho para a gente quanto é capacidade esperada de produção de Araraquara, seja em implementos, seja em vagões? Só para a gente ter uma ideia do quanto vocês esperam produzir ali em 2018 ou 2019, o primeiro ano recorrente estável que seja só para a gente ter uma ideia do impacto, quanto é a produção esperada? Essa a primeira pergunta.

A segunda eu fiquei como uma dúvida na margem de autopeças. Ainda está muito boa, mas ela sofreu leve queda do 2T para o 3T. Eu queria saber se teve algum efeito de câmbio dado que o volume foi bom, teve algum efeitozinho só para a gente entender essa leve queda da margem de autopeças. É isso pessoal obrigado.

Sr. XXX: Lucas respondendo sua primeira pergunta sobre a capacidade da planta de Araraquara tem que considerar que ela vai ter ramp up. Está previsto o início de estabilização, mas o que a gente pode considerar é entre 12 e 15 produtos por dia. Se você poderá repetir a segunda pergunta por favor porque eu não peguei na totalidade.

Sr. Lucas: a questão da leve queda da margem de autopeças do 2T para o 3T. É coisa pouca, mas o volume continua bom. Eu só queria entender se teve alguma coisa de câmbio, alguma coisa para explicar um pouquinho essa leve queda.

Sr. XXX: na questão da margem de autopeças a gente teve dois pontos que foi um fato não recorrente registrado na Fras-Le e o hedge accounting também que impactou em setembro.

Sr. Lucas: ok bom obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Lucas Barbosa do UBS.

Sr. Lucas Barbosa: bom dia e obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é sobre a precificação de implementos. Eu queria entender que vocês estão sentindo da competição e da demanda, se vocês estão conseguindo repassar preço.

Eu queria entender também se vocês chegam a considerar uma estratégia de segurar o preço para consolidar mais o mercado pressionando a concorrência. Essa minha pergunta muito obrigado.

Sr. Geraldo Santa Catharina: Lucas bom dia é Geraldo. A questão do preço a discutida diariamente ela está intimamente atrelada ao desempenho da competição evidentemente, e também atrelada a nossa situação interna. Nós até agora temos tido controle de inflação interna de importante, abaixo dos índices do IPCA no ano. Mas a gente está no período que está surgindo com a pressão de aumento de custos principalmente ligados matérias ferrosas, tudo que é derivado de aço e o próprio aço.

Então não quero crer que o comportamento da nossa indústria vai ser diferente que as outras e no momento que tem pressão de custo a gente acaba tendo que recuperar preço, a repassar preço.

Quando a gente fala no efeito da competição nós temos trinta, quarenta players que acabaram saindo do mercado nesses últimos dois anos e isto é claro que ajuda na nossa conquista de market share e também de tentar manter os preços minimamente para manter as margens.

Essa estratégia a que você se referiu de tentar manter o preço para poder conquistar mais market share isso depende caso a caso, o produto a produto, se são lotes grandes, lotes pequenos de produtos, porque neste momento a gente trabalhou muito de forma acentuada com a equipe de vendas para conquistar a realmente o espaço deixado pela competição já que o mercado como um todo não cresceu.

E neste momento a gente não está sentindo que o fator preço tem sido decisivo para vender mais ou vender menos; realmente é esforço de vendas, a demanda de mercado que ainda vem abaixo no acumulado do ano passado, mas ela vem crescendo durante o ano no mercado interno; e o aumento de custos que é o fator determinante porque não há como trabalhar tendo aumento de custos, principalmente se for de forma acentuada, sem fazer o repasse. Esse é um jogo permanente que nós iremos continuar fazendo.

Sr. Lucas: ótimo Geraldo muitíssimo obrigado e bom dia.

Sr. Geraldo: disponha.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Murilo Freibergger do Bank of America.

Sr. Murilo Freibergger: bom dia pessoal obrigado pela oportunidade da pergunta. Na verdade são duas perguntas que eu queria fazer, primeiro considerando todos os ajustes que a empresa fez nos últimos anos de quadro de pessoal e tudo mais, eu queria saber da maneira que a empresa está hoje na cabeça de vocês, qual é o nível de utilização da capacidade instalada que vocês estão rodando aqui no Brasil, principalmente em implementos.

Com relação à margem operacional a gente viu vocês operando com uma margem perto de 12% do Ebitda, sendo 4 em trailers, 6 em autopeças. No histórico passado quando você olhava em momentos mais normalizados de mercado a empresa rodava com margem Ebitda consolidada mais na casa de 14% e com autopeças no nível que está agora e trailers mais na casa de high-single digit, low-double digit.

Eu queria saber na cabeça de vocês quando a gente pode ver esse tipo de rentabilidade de volta. São essas duas perguntas.

Sr. Geraldo: Murilo tudo bem? Obrigado pelas perguntas e pela participação. Não estamos sempre uma participação fabril, uma ocupação fabril de 15 em cada uma das unidades. Nós temos que levar em conta o parque fabril e a quantidade de pessoas. Quando a gente leva em conta o parque fabril a Fras-Le está utilizando mais de 80% permanentemente, 80 - 85%; as empresas de autopeças é um pouco distinto das outras, já que por exemplo a Master tem capacidade de fazer um milhão de freios/ano ela vai fazer este ano 600.000 freios; mas a quantidade de pessoas está adequada para 600.000 freios.

Quando nós pegamos a Castertech, a Castertech está tomada praticamente na sua capacidade. Quando nós vamos para a Randon Implementos temos tido uma evolução gradativa durante o ano. No começo do ano nós vimos trabalhando no que tange a semirreboques com algo como 40%, 45%, e compensados pela fabricação de vagões.

Se nós levarmos em conta atual situação da Randon Implementos e o número de funcionários a implementos está trabalhando também com 60%, 70% de utilização tranquilamente hoje, até pela demanda que nós tivemos nos últimos 90 dias.

Então é difícil fazer uma conta generalizada da companhia, mas eu diria que a gente trabalha tranquilamente com ocupação de 70%, 75% levando em conta os pedidos que têm no pipeline.

Quanto à margem histórica eu fui uma das pessoas que ao longo de muitos anos falava olha, essa indústria trabalha no Brasil como um intervalo de 14% a 17% de margem Ebitda porque era nosso histórico; nós este ano lutamos muito para chegarmos neste número que está hoje que se não me falha a memória está na faixa de 11%, 11,5% e após todos os ajustes que foram feitos.

Então nós não fazemos projeção de Ebitda, nós fazemos projeção de Ebitda no planejamento interno mas não para a guidance. O que nós esperamos realmente é que elo que menos possamos continuar utilizando esse espaço criado pela reestruturação com algum crescimento de mercado no Brasil, até porque as montadoras estão reafirmando que a expectativa para o próximo ano é boa tanto na parte de caminhões, o que leva a crer que também na parte de

semirreboques, e que isso possa refletir de alguma forma numa potencial melhoria de margens, sempre ressaltando que o aumento de custos é algo que nós temos sempre que tentar offsetar.

Não é uma tarefa muito fácil e ainda, apesar de toda a saída de competidores que teve no mercado dada a crise, nós ainda temos capacidade instalada no Brasil fabril muito mais que nossa demanda. Então falarmos em recuperação de margem de boca cheia é um pouco preocupante. A gente tem que procurar manter o que se conquistou preservar market share e sobretudo trabalhar na área de custos.

Então não dá para afirmar que vai ter melhoria de margem e tão pouco dizer que vamos voltar a patamares históricos.

Sr. Murilo: bem claro, obrigado pela explicação Geraldo.

Operadora: nossa próxima pergunta o vem da Sra. Fernanda Chamma, Athena Capital.

Sra. Fernanda Chamma: oi bom dia. Eu queria entender um pouco da estratégia do Banco Randon. A carteira de crédito tem caído bastante nos últimos anos eu queria entender quais são as perspectivas daqui para frente e se vocês esperam retomada da concessão de crédito.

Sr. Geraldo: não se Daniel se gostaria de fazer um comentário ou posso fazer?

Sr. Daniel: Geraldo pode falar.

Sr. Geraldo: Fernanda bom dia então desculpe, eu comecei de trás para frente Fernanda. Bom dia e obrigado pela participação em e o Banco Randon tem tido uma demanda superior este ano do que nós tivemos ano passado e superior inclusive a nossa projeção para o ano. Nós estamos com ativo de crédito bem maior e temos crescimento de pelo menos 30% na demanda por novos financiamentos.

O Banco Randon financia durante o ano algo como R\$ 1,2 bilhão, um número bastante expressivo passando por vários produtos, que é o Finame propriamente dito que diminuiu de peso, mas tem também venda, capital de giro, desconto de recebíveis e floor plan.

Tudo isso junto tem sido um grande apoio para a Randon no que tange à capital de giro. Nós não temos um plano, o banco não está muito alavancado, ele tem patrimônio, entre patrimônios tem 82 milhões, mas contando mais os empréstimos que chamam dívida subordinada está algo como 160 milhões mais ou menos, 150, 160 milhões e os ativos de crédito na faixa de 400.

Então alavancagem do banco ainda é baixo. Tem espaço para crescer em termos de alavancagem? Tem. Tem planos para crescer muito mais? Neste momento nada que comprometa a evolução que teve nos últimos anos. Até quero lembrar que no ano passado, por conta que a gente teve endividamento consolidado que foi foco da nossa redução de custo em 2015, 2016 a redução do endividamento e nós tivemos que reduzir em mais ou menos 100 milhões dos ativos de crédito do Banco Randon.

Então o que estamos fazendo agora é há sim uma procura maior pelo Banco Randon, há uma demanda maior e a gente percebe também que tem um certo olhar, dificuldade do sistema bancário com o próprio Finame. A gente tem percebido com o próprio CDC e o Banco Randon está vindo nesse espaço que está se criando.

É um excelente produto, mas nada que a gente tenha planos neste momento de tirar fora da nossa projeção que vemos fazendo de que ele é suporte, apenas parcela do nosso financiamento. Ele continua sendo um meio em si e não um objetivo final para a Randon. Ele tem sido excelente na hora de fazer análise de crédito, mas nós evidentemente que para crescermos muito mais nesse setor de serviços precisaria muito mais capital, e isso somente o tempo vai dizer se a Randon vai decidir dedicar mais capital ou não para isso. Não neste momento.

Sra. Fernanda: obrigado.

Sr. Geraldo: obrigado Fernanda.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Leandro Fontanele, Bradesco BBI.

Sr. Leandro Fontanele: bom dia. Só uma pergunta sobre a operação do Peru, se vocês pudessem dar um update de quando vocês esperam que isso comece aparecer mais em resultados, qual a representatividade que isso pode ter? É também o nível de margem da operação vis-à-vis o que vocês têm hoje no Brasil, obrigado.

Sr. Geraldo: Leandro obrigado pela pergunta e pela participação. Eu vou pedir para o Daniel fazer algum comentário inicial sobre a operação, já que ele participou diretamente como...

Sr. Daniel: Leandro primeiro obrigado pela participação. O Peru foi uma joint venture que nós estamos fazendo com os sócios da nossa distribuidora Epysa. A operação é uma operação inicial pequena, então a questão de margem e volumes ainda não estamos comentando. Mas é uma operação para contribuir para nós para a competitividade na região andina.

A Randon já tem uma competitividade hoje com mais de 50% de market share no Chile, porém a gente quer buscar nosso crescimento sobre essa região andina, também Peru e Colômbia. Estamos com uma unidade no Peru onde parte é montagem, parte vai também comprar componentes locais e facilita também a competitividade logística de estarmos mais próximos.

Então ainda é uma operação pequena pelo tamanho da Randon, não tem tanta influência e assim que o tempo passa e a gente consegue alguns investimentos e crescimento maior aí a gente pode trazer mais informações para o mercado.

Sr. Leandro: tá ótimo obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem da Sra. Daniele Papine do Banco do Brasil.

Sra. Daniele Papine: bom dia a todos obrigado pela oportunidade. Eu gostaria que vocês comentassem um pouco respeito da alavancagem no segmento de implementos. A gente verifica que no 3T17 houve melhora substancial na margem bruta e conseqüentemente no Ebitda, mas alavancagem a gente percebe que ela concentra bastante alavancagem do grupo, a dívida do grupo.

Então eu queria saber se vocês pudessem comentar a respeito da alavancagem, a projeção para 2018 e se existe alguma projeção para reduzir essa alavancagem, se vocês podem comentar a respeito disso sendo influenciado ainda pela aprovação para emissão debêntures de 300 milhões que foi feita recentemente, como ficaria então alavancagem para 2018?

Sr. Geraldo: Daniele obrigado pela pergunta. alavancagem é algo que de fato nós estamos bem confortáveis neste momento dado todo o trabalho que foi feito, e como está exposto nos nossos números uma alavancagem abaixo de 1,5x consolidada ela dá bastante tranquilidade.

Existe sim uma concentração maior na controladora, esse tem sido nosso foco de trabalho no que tange gestão financeira, porque ela não é descolada no nosso desempenho operacional. É importante a recuperação gradual que está ocorrendo nos implementos principalmente na controladora na possibilidade de geração de caixa para esse ano, para ano que vem, caixa positivo para ajudar na condução do endividamento da controladora.

Outro fator é que as unidades têm tido capacidade permanente e muito boa de pagamento de dividendos, e isso então nos dá conforto matemático de que a condução do serviço da dívida é tranquila no caso da Randon Implementos. A gente tem todo objetivo de médio prazo de reduzir o número absoluto do valor da dívida e o valor relativo também, ou seja, pagar os juros e pagar também a parte da dívida.

Quanto à condução do endividamento tem sido tranquilo, com toda a honestidade tem sido tranquilo. Nós temos reconhecimento do sistema bancário muito bom, oferta de crédito acima do que estamos utilizando inclusive. Então existe sim uma concentração na controladora, mas é uma dívida que está atendendo a uma alavancagem menor mês a mês, período a período, e que tem controle de liquidez pela disponibilidade de linhas de financiamento bastante tranquilo.

Nós com certeza não vemos nenhum problema de condução dessa equação durante os próximos anos, e de fato estamos cuidando mas com bastante tranquilidade sob esse ponto de vista.

Sra. Daniele: obrigada bom dia.

Operadora: senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Ruttenthal, pessoa física.

Sr. Pedro Ruttenthal: gostaria primeiramente de parabenizar vocês pelo o aumento do market share e gostaria de perguntar se vocês já podem antever um pouco para a gente os resultados que seriam divulgados no dia 20 em respeito à receita bruta e receita líquida do mês de outubro?

Sr. Geraldo: Pedro tudo bem? Obrigado pela participação, pela pergunta também. Nós divulgamos mensalmente, mas obviamente não é possível anteciparmos isso porque estaria ferindo frontalmente as normas da CVM, então não há como fazer isso, até porque estamos no período de silêncio com relação inclusive a emissão das próprias debêntures. Então peço desculpas, mas em alguns dias estará sendo divulgado.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar 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 e 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 até a próxima.

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