

## Local Conference Call

### Randon S/A Implementos e Participações

#### Resultados do 4T17

14 de março de 2018

**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 4T17. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Vice Presidente; Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Esteban Angeletti, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores e o time de relações com investidores.

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](http://ri.randon.com.br) onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores e 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 futuros da

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

Gostaria agora de passar a palavra ao Daniel Randon, diretor vice-presidente, que iniciará apresentação. Por favor Daniel, pode prosseguir.

**Sr. Daniel Raul Randon:** Bom dia a todos. Gostaria de agradecer a presença na apresentação de resultados do 4T e do ano de 2017. Bom, no dia 4 de março nós divulgamos através de fato relevante de nosso presidente do conselho de administração e fundador das empresas Randon, o Sr. Raul Anselmo Randon. Queremos agradecer todas as mensagens que nós recebemos de vocês, analistas de mercado, investidores e comunidade em geral. Foram muitas homenagens, manifestações de carinho à companhia e a família.

É importante destacar que nas duas últimas décadas liderado por nosso fundador existe um trabalho de aprimoramento das práticas de governança nas empresas Randon. O próprio processo de sucessão executiva ocorreu no ano de 2009 com a posse do David Randon como diretor-presidente.

Ontem também que nós divulgamos em ata a posse de Alexandre Randon como presidente do conselho de administração e irá acumular essa função com a de vice-presidente até eleição do substituto. Mudanças na composição de conselho e na gestão da companhia conforme prevê a legislação e o novo estatuto social.

Nós nos sentimos honrados em ter como fundador um homem como Sr. Raul Randon, que por onde passou deixou sua marca registrada com humildade, com muito trabalho, empenho e dedicação. Embora ele tenha partido seu legado permanece e nós vamos continuar trabalhando na geração de valor das empresas Randon.

Mais uma vez a gente sente enormemente a perda de nosso fundador, mas fica o exemplo e fica o legado onde os executivos e os próprios acionistas do controlador querem manter essa contribuição de um crescimento sustentável na geração de valor para os negócios.

Passo agora a palavra para o Esteban para dar continuidade à apresentação dos resultados, obrigado.

**Sr. Esteban Angeletti:** obrigado Daniel, bom dia a todos os ouvintes desta áudio conferência, mais uma vez obrigado pela participação. Apenas ressaltando de novo que estão aqui comigo o Geraldo Santa Catharina com quem vou dividir apresentação e também a equipe de RI que estamos dando suporte para esta teleconferência. Convido que ao final da apresentação façam suas perguntas. A apresentação pode ser acompanhada também em nosso site de RI.

Hoje vamos apresentar os destaques do período e abordar um pouco da visão geral do mercado e do mercado de capitais. Finalizaremos com apresentação de alguns indicadores financeiros e das perspectivas da companhia para os próximos meses.

Passando para o slide quatro apresentamos o comportamento do mercado ao longo do último trimestre de 2017 e do acumulado do ano. Tanto em produção quanto em vendas todos os comparativos com 2016 apresentam crescimento. Iniciamos 2017 como mercado ainda lento seguindo a batida dos volumes de 2016; mas à medida que o ano foi passando novos ingredientes foram surgindo e a tão almejada recuperação dos volumes começou aparecer. A melhora no cenário econômico contribuiu para os negócios e o cenário político, embora ainda turbulento, não impediu essa retomada.

Em 2017 foram fabricados 28.347 semirreboques, crescimento de 4,4% no comparativo com 2016. Embora tímida a recuperação já era esperada, tendo em vista que os principais clientes deste setor foram afetados pela redução do consumo e por consequência do frete no país, além da restrição de crédito por parte das instituições financeiras, além é claro da frota excedente, resquício do boom de mercado de 2013.

As vendas de implementos no mercado doméstico em 2017 foram 8% superiores às de 2016 totalizando 24.927 unidades no acumulado do ano. Observando os comparativos desse segmento para o 4T16 e o 4T17 temos incremento de 41,7% em produção e 61,1% em vendas, volumes muito superiores aos do início do ano e que deram um novo fôlego ao setor.

Para o mercado de caminhões tivemos aumento de volumes de produção expressivos em 2017 devido principalmente ao avanço das exportações. Foram fabricados nas montadoras brasileiras 83.044 caminhões, número 37,3% superior ao de 2016, no qual haviam sido produzidos em torno de 60.000 caminhões.

Já as vendas internas apresentaram estabilidade crescendo apenas 2,7%. No comparativo trimestral as vendas subiram 41,8%, mas assim como as vendas de semirreboques os volumes vendidos no 1S eram inferiores aos de 2016 e o crescimento foi surgindo ao longo do ano.

Os indicadores de produção de ônibus são positivos nos comparativos com o mesmo período de 2016. Nas vendas temos crescimento de 71,7% no comparativo com o 4T16 e queda de 5,3% quando fazemos o comparativo anual.

Passamos para o slide cinco para falarmos dos resultados da companhia. Assim como os números do setor automotivo os indicadores da companhia

também apresentar um crescimento nos comparativos com os mesmos períodos de 2016.

Após dois anos bem difíceis nos quais foi necessário tomar medidas bastante complexas para garantir a sobrevivência e a de idade da companhia não encerramos o ano com a sensação dever cumprido, atingindo os números divulgados em nosso guidance para 2017.

Em 2017 a receita líquida registrada foi de 2,9 bilhões ou 11,9% superior à de 2016. No comparativo trimestral o avanço foi de 37,1% com a receita de 853 milhões. A margem bruta teve incremento de 3,9 p.p. no comparativo anual e 5,2 p.p. no trimestral. O CPV, que em 2016 representava 80% da receita líquida passou a representar 76%, ou 697 milhões. O aumento de volumes permitiu uma maior diluição de custos fixos.

Depois de passar esse período de crise buscando redução de custos, implementando mudanças, criando novas alternativas de venda e lançando produtos, uma das nossas maiores preocupações era a recomposição de margem. Com custos atuais e preços de talvez cinco ou dez anos atrás foi preciso muito esforço para trazer algum resultado.

Então o desafio de atingir uma margem de Ebitda de ao menos dois dígitos foi intensamente buscado, e chegamos ao final de 2017 com Ebitda consolidado de 308 milhões e margem Ebitda de 10,5%.

Abrindo essa margem por divisão observamos que o maior desafio está na divisão montadoras, que teve margem Ebitda de 3,6% em 2017 enquanto que em 2016 teve margem negativa de -6,6%. O ambiente competitivo é bastante agressivo. Acompanhamos no decorrer do ano a dificuldade financeira e até a saída de competidores importantes. As vendas são pulverizadas e o número de competidores que emplacaram semirreboques passou de 148 em 2016 para 136 em 2017.

Já a divisão autopeças apresentou margem Ebitda de 14,6% em 2017 e 13,9% em 2016, o que mostra resiliência. Mais exposta aos mercados de OEMs, exportação e reposição ela consegue se ajustar mais rapidamente aos difíceis e imprevisíveis movimentos de mercado. No 4T17 o Ebitda somou 78,4 milhões e a margem Ebitda foi de 9,2%.

O último trimestre do ano tradicionalmente concentra lançamentos pontuais, não recorrentes como reversões ou aumento de provisões e lançamentos necessários por alguma identificação de auditoria, como por exemplo ajustes em estoques. Nesse trimestre essa movimentação de provisões somou em torno de R\$ 10 milhões.

Além dessa revisão de projeções... de provisões também tivemos adesão ao programa tributário no valor de aproximadamente R\$ 3 milhões,

reconhecimento de impairment na Fras-Le Norte América no valor de R\$ 4,5 milhões e custos com assessorias nos projetos de aquisições da Fras-Le de mais ou menos R\$ 1,5 milhões totalizando impacto no Ebitda de aproximadamente R\$ 19 milhões.

Após dois anos de prejuízo líquido ao final de 2017 a companhia atingiu o lucro líquido de 46,7 milhões com margem de 1,6%. Embora ainda distante das margens históricas da Randon esse lucro representa um novo momento para a companhia, onde se passou a ver o resultado das ações realizadas e onde também se pode planejar ainda mais o futuro, voltando a ter visão de planejamento de longo prazo, com horizonte mais amplo.

No 4T17 nosso resultado líquido foi afetado pelo reconhecimento de perdas de imposto a recuperar na Fras-Le Norte America, o que gerou o impacto líquido de R\$ 9,5 milhões. Esse montante se refere a uma mudança de legislação nos EUA, que alterou alíquota de tributação passando de 35% para 21%.

Convido a todos para passarem para o slide seis para iniciarmos a apresentação da visão geral nos diferentes segmentos. Iniciando pelo segmento de semirreboques trazemos alguns fatos importantes que aconteceram ou que tiveram início em 2017.

O lançamento de novos produtos é de fato algo que fez e continua fazendo a diferença para a Randon. Essa inovação e a busca constante de renovação e de aproximação com o cliente trouxeram resultados, eles podem ser percebidos no avanço dos indicadores financeiros desta divisão, e também no aumento expressivo da participação de mercado, que passou de 29,1% em 2016 para 40,4% em 2017.

Somando isso, as melhoras dos indicadores econômicos e das condições de mercado a companhia entregou 33,2% semirreboques a mais que em 2016, totalizando aproximadamente 13.000 unidades, considerando também as vendas para o mercado externo. Esse número só não foi melhor dado o cenário negativo das exportações para o continente africano, que era um dos principais mercados da Randon Implementos e para o qual já se chegou à exportação de 1500 unidades/ano.

De olho na construção do futuro a companhia concluiu dois projetos que serão inaugurados agora nos próximos dias: a criação da Randon Peru e a conclusão da fábrica em Araraquara, a primeira num formato diferente do habitual. A JV no Peru é a primeira JV da divisão montadoras e veio de uma parceria com a Epysa, que é a maior distribuidora dos produtos Randon na América Latina e com a qual já existe uma parceria de mais de 40 anos.

Com investimento baixo que pode chegar em torno de 3 milhões de dólares entre os dois sócios esta unidade está inserida em um país em

desenvolvimento e com muitas oportunidades para este setor. Sua inauguração acontecerá amanhã.

Já a segunda, a Randon Araraquara, é um projeto um pouco mais antigo e que teve que ficar em espera por um período em função da crise brasileira. Em 2017 retomamos e concluímos a construção dessa planta na qual foram investidos em torno de R\$ 100 milhões, sendo que desses 40 milhões em 2017. Ela tem como propósito a fabricação de semirreboques canavieiros e... ferroviários, está inserida em local estratégico que permitirá a redução do prazo de entrega e do preço do frete desses produtos.

Passamos agora para o slide 7 para falarmos sobre os mercados de vagões e de veículos especiais. Iniciando pelos vagões ferroviários entregamos 884 unidades em 2017, o que representa um volume menor em 44% quando comparado com 2016. Essa queda se deu principalmente pela demora na aprovação da renovação das concessões para uso das rodovias e ferrovias e pelo menor o volume dos investimentos por parte das concessionárias. A produção caiu 26% no comparativo com 2016 totalizando 2878 unidades. À medida que essa situação for se resolvendo o mercado tende a retomar bons volumes.

Quanto aos veículos especiais finalizamos o ano faturando 349 veículos entre retroescavadeiras, caminhões fora de estrada e mini carregadeiras. Este volume foi 78% superior ao de 2016. O mercado interno permaneceu em baixa demanda, mas a parceria com a Wacker Neuson iniciada em 2017 ampliou as exportações de retroescavadeiras significativamente.

Passamos para o slide 8 para falarmos agora da divisão de autopeças. Com receita líquida de 1,5 bilhão em 2017 esse segmento respondeu por 51% das vendas em companhia. Desse montante aproximadamente metade foi venda de materiais de fricção ou 45%, seguida por freios com 18% e por eixos e suspensões com 14%. Assim como na divisão montadoras a divisão autopeças também buscou inovação e lançou novos produtos em todas as unidades. Além disso, foi o primeiro ano do novo modelo de negócios de suspensão e de ponta de eixo que trouxe ganhos de sinergia no processo e melhor aproveitamento fabril.

Com o aumento da produção de caminhões no Brasil a divisão autopeças ampliou os volumes de vendas significativamente. Nas unidades mais expostas a montadoras esse número chegou a ser 145% maior como no caso da filial Suspensys, empresa que vende eixos e suspensões. As exportações nessa divisão em 2017 foram 4,6% superiores às de 2016 e somaram 105 milhões de dólares.

Na busca de internacionalização expansão a companhia anunciou no 2S aquisição de empresas no exterior: Farloc, Fanacif e Armetal, que passaram a

compor os resultados consolidados da controlada Fras-Le ainda em dezembro de 2017. Com investimento de aproximadamente R\$ 100 milhões temos a previsão de incrementar a receita em 40 milhões de dólares ao ano.

Além dessa aquisição da controlada Fras-Le anunciou também a nova warehouse Fras-Le Panamericana localizada na Colômbia e a JV ASK Fras-Le localizada na Índia. Parceria estratégica com a ASK Automotive essa planta industrial fabricará e fornecerá lonas e pastilhas para veículos comerciais para os mercados de reposição e montadoras. O investimento por parte da Fras-Le é de aproximadamente 5,1 milhões de dólares, de tendo então de 51% do capital da nova empresa.

Já adiantando um pouco as notícias de 2018, em janeiro também foi anunciada a JV da Fras-Le com a Federal-Mogul após aprovação do Cade. Denominada Jurid do Brasil Sistemas Automotivos Ltda. essa JV é focada na fabricação e distribuição de produtos de freio premium para fabricantes de veículos equipamentos originais e clientes de pós-vendas nos mercados de veículos leves no Brasil em toda América do Sul.

No slide nove temos o gráfico que demonstra a variação do volume médio diário negociado e da cotação da ação preferencial RAPT4. Em 31 dezembro de 2017 a RAPT4 atingiu o valor de R\$ 7,17, 107,8% a mais que a cotação do final de 2016, que era de R\$ 3,45. O market cap passou de R\$ 1,1 bilhão para 2,2 bilhões nesse período. Os volumes médios diários negociados de RAPT4 alcançaram 9,1 milhões, crescimento de 12% em relação ao mesmo período de 2016.

Ao final do ano a base acionária era composta por aproximadamente 9000 acionistas, sendo 30% estrangeiros, 18% investidores institucionais e 8% pessoas físicas. A posição do controlador se manteve em 41,8%.

Quanto à remuneração dos acionistas será proposto em assembleia geral ordinária a distribuição de R\$ 15,7 milhões correspondentes ao percentual previsto no estatuto social e o que prevê a distribuição de 30% do lucro ajustado.

Passando agora para slide 10 iniciamos apresentação dos resultados financeiros, apenas lembrando que em julho de 2017 já foram pagos dividendos intermediários no montante de R\$ 15 milhões.

Agora sim, passando para slide 10 iniciamos apresentação dos resultados financeiros. Encerramos o ano com dívida bruta total de R\$ 2,2 bilhões, sendo desses 73% em moeda nacional e 27% em moeda estrangeira. A última captação relevante foi a quinta emissão debêntures divulgada pela companhia e que contemplou montante de 300 milhões com vencimento de cinco anos.

Em 2017 todos os covenants relativos aos financiamentos foram atendidos. O maior nível de detalhamento a respeito destes estão disponíveis nas notas explicativas nas demonstrações contábeis.

Com relação à necessidade de capital de giro encerramos o ano com aumento de aproximadamente R\$ 75 milhões. As contas que mais representam este aumento são as contas de estoques, clientes e impostos a recuperar. Esse aumento está diretamente relacionado ao aumento de volumes por conta do novo ambiente de mercado.

No slide 11 trazemos a dívida líquida consolidada sem o banco Randon ao final dezembro de 2017. No gráfico é possível observar que atingimos o menor grau de alavancagem dos últimos cinco anos com um múltiplo de dívida/Ebitda sem o banco Randon de 1,19x. A dívida líquida sem o banco Randon ao final de 2017 era de R\$ 351,9 milhões, o que representa redução de R\$ 33,7 milhões no comparativo com 2016. Considerando os números consolidados, agora sim incluindo os indicadores do banco, o grau de alavancagem foi de 1,79x Ebitda dos últimos doze meses.

Passo agora a palavra ao Daniel para continuar apresentação.

**Sr. Daniel:** bom, chegamos ao final de mais um exercício. O ano de 2017 nos permitiu viver diversos cenários, desde a preocupação com o início de um ano muito fraco com baixos volumes, e a euforia de uma retomada da demanda no último trimestre vivenciado intensamente durante a Fenatran, que é nosso salão internacional do transporte rodoviário de cargas em São Paulo.

Esse foi um ano de colheita, mas ainda de plantio. Começamos a perceber nos nossos indicadores sinais de acerto decisões tomadas, mas também percebemos a necessidade desbravar novos horizontes em busca de internacionalização e de expansão. O Esteban já nos falou a respeito das novas aquisições, parcerias durante apresentação. A conjuntura econômica de fato ajudou, a volta do crescimento do PIB em refletiu na demanda do setor automotivo. Após dois anos de recessão esse crescimento trouxe novo vigor aos negócios, e o Bacen divulgou no último relatório Focus divulgado no dia 9 de março previsão de crescimento de 2,87% para 2018 e 3% para 2019.

Esses números trazem otimismo estão bastante alinhados com nossa carteira de pedidos, que iniciou o ano em alta tanto em semirreboques quanto em autopeças. A inflação em baixa e sob controle, a previsão de 3,67% até o final de 2018, e taxas de juros baixas. A previsão da safra ser a segunda maior safra da história brasileira com 226 milhões de toneladas nos levam a crer que 2018 será de fato um ano de recuperação mais expressiva, com bons negócios e volumes para o setor automotivo.

Em meio a tantos indicadores positivos o que nos preocupa de fato são as eleições no 2S, pois é imprevisível saber o impacto delas num ambiente de mercado. Nós enquanto empresa estamos monitorando estudando diariamente o comportamento do mercado para tentar se antecipar a qualquer movimento mais negativo de mercado - mas esse é um desafio que não é exclusivo à Randon. Quem empreende no Brasil tem que ter muito jogo de cintura para equilibrar suas contas.

Embora conservadores em nossas previsões iniciamos 2018 com boas expectativas, pois temos elementos concretos de melhora e maior previsibilidade, o que nos permite guiar melhor a companhia buscando melhores resultados.

Passando para o slide 13 temos os números projetados para 2018. Foi no dia 15 de fevereiro divulgado o guidance da companhia deste ano e os números já são conhecidos por vocês.

Encerro nossa apresentação aqui, 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 abro espaço para nossa sessão de perguntas e respostas, muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

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

A primeira pergunta vem de Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

**Sr. Victor Mizusaki:** oi bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira voltando ao Ebitda do 4T. Como o Esteban mencionou teve alguns não recorrentes eu queria só confirmar qual é o Ebitda recorrente e olhando 2017 o que seria a margem Ebitda excluindo esses efeitos e se dá para a gente considerar que esse seria o patamar mínimo para 2018.

E a segunda pergunta é com relação a M&A no setor de autopeças. Quanto disso impactou o resultado do 4T se a gente pensar em top line?

**Sr. Geraldo Santa Catharina:** Victor é Geraldo, eu vou tomar a liberdade de fazer uma administração aqui nas perguntas. Em primeiro lugar eu queria dizer para ti e para todo mundo, até te agradeço pergunta, que foi uma decisão talvez equivocada minha. Nós, tentando simplificar as demonstrações

financeiras, nós fizemos só o anual incluindo informações do trimestre e isso parece que não foi bem recebido por algumas pessoas porque muda o padrão de apresentação.

Então nós vamos disponibilizar todas as informações trimestrais através aqui do Davi, da Carol, do Esteban, minha, do Hemerson, todo mundo que for necessário para complementar a informação do trimestre sem prejuízo nenhum às informações. Nós realmente vamos voltar ao padrão anterior porque não foi uma decisão para reduzir visibilidade e transparência, muito ao contrário; foi para tentar reduzir, simplificar as informações.

Então eu não sei exatamente se o Esteban tem aqui dividido o 4T no caso do Ebitda tirando não recorrentes, mas pelo que vi nós não temos aqui mas nós vamos fazer o cálculo enviar para ti na sequência, Victor.

Quanto à questão das autopeças, do quanto teve efeito no Ebitda do ano, essa é a pergunta, é isso?

**Sr. Victor:** seria mais o 4T, Geraldo. A minha percepção é que teve - me corrige se eu estiver errado - mas acho que teve um mês de consolidação das empresas adquiridas eu queria só confirmar se foi isso mesmo.

**Sr. Geraldo:** o Hemerson está aqui ele vai nos ajudar porque ele está pela Fras-Le, o Hemerson que hoje é gerente executivo da Fras-Le, ele vai nos ajudar nessa questão das adquiridas.

**Sr. Hemerson:** Victor bom dia, bom dia a todos que estão ouvindo o call da Randon, é um prazer poder colaborar aqui. De fato nós tivemos a integração das unidades que a Fras-Le comprou durante o mês dezembro. Nós concluímos a operação da compra das unidades na Argentina e no Uruguai a partir do dia 4 dezembro, então o impacto é muito pequenininho no que tange à formação dos resultados da Fras-Le dentro do consolidado da Randon.

Já para o ano de 2018 a gente tem full year essa operação, ela só mais ou menos 40 milhões de dólares que foi o resultado que eles tiveram no ano passado em termos de faturamento e uma margem Ebitda próxima a 15% também no ano passado. Portanto é uma unidade que reforça os resultados consolidados da Fras-Le e por consequência os resultados da Randon.

No ano de 2018 também a gente vai ter - não está em 17 e portanto a partir de agora - os resultados da Jurid, que é uma JV que a Fras-Le fez com a Federal-Mogul e que começou em 8 de janeiro. A Jurid é uma operação um pouco mais complexa, ela deve faturar... o faturamento do ano passado foi R\$ 44 milhões Ebitda negativo.

É uma operação de turnaround e o esforço máximo da Fras-Le, do time da Fras-Le em conjunto com a liderança da Randon apoiar é que essa empresa

saia do negativo e pelo menos em parte durante o ano no que tange à formação de margem - mas é uma operação embora pequena que exige um pouco de esforço.

E também por parte da Fras-Le a partir de fevereiro desse ano nós também vamos ter a operação, a JV com os indianos, que é um negócio que deve faturar no ano cheio - não é o caso desse ano - alguma coisa próxima de 12 milhões de dólares também com margens positivas. À medida que o ramp up disso for acontecendo a gente vai trazendo o disclosure.

Indo direto ao ponto o impacto é muito pouco, muito pequeno, muito pouco significativo no que tange à operação da aquisição do ano passado nos resultados consolidados da Randon e da Fras-Le.

**Sr. XXX:** Victor, já respondendo sua pergunta sobre o que seria o Ebitda normalizado, a leitura que a gente pode fazer é incluir no Ebitda divulgado o efeito desses não recorrentes. Como mencionei anteriormente no 4T são aproximadamente R\$ 19 milhões e isso nos levaria para uma margem no trimestre, se a gente ajustasse nosso Ebitda, para uma margem de 11,4%.

Então a gente pode esperar, ela está bastante em linha com o que foi o 3T17 e a gente pode esperar mais ou menos esse nível de atividade entre 11,4, 12,2% em 2017. Mas ao menos é isso, essa é a leitura do 4T17.

**Sr. Victor:** tá ótimo obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de João Noronha, Santander.

**Sr. João Noronha:** bom dia pessoal, obrigado pela pergunta. Eu tenho dois pontos aqui. Na parte de autopeças acredito que se vocês puderem explorar um pouquinho mais o que foi o impacto mesmo ajustando por esses não recorrentes que teve algum desafio a mais, dado que o volume veio forte e mesmo assim a margem de 12,2, parece que teve uma competição grande versus o 4T16 do 3T.

A segunda pergunta é mais um follow up na parte dos não recorrentes... mas tem alguma expectativa é que algum desses itens que foi reportado no 4T possa se refletir ainda durante os primeiros trimestres de 2018? Seriam as duas perguntas, obrigado.

**Sr. Geraldo:** João os não recorrentes eu já com longa história aqui acompanhando os balanços da Randon e é uma empresa que tem nove negócios, 35 CNPJs, empresas no exterior, etc., então tem empresas controladas no exterior, empresas de controladas no Brasil. Então natural que aconteçam esses não recorrentes, que eu tomo a liberdade de considerá-los não muito relevantes. Na verdade nós estamos num período, o Esteban falou em 19 milhões.

Eu entendo que a Randon ainda não está num nível de lucratividade que a gente imagina que ela possa estar tomando como base o passado. Então 19 milhões não é um número, no meu ponto de vista, não é um guidance, não é nada; não é um número significativo. Então vai acontecer de novo esses que aconteceram? Não.

O mais importante deles que é a mudança da alíquota de imposto de renda lá na Fras-Le Norte America porque tinha prejuízo acumulado, que fazia uma provisão para recuperação futuro de resultados com base em 35%; como passou para 21 obviamente são R\$ 9,5 milhões que tem que tirar da provisão, então isso não deve se repetir - mas normalmente acontecem outros movimentos às vezes positivo, às vezes negativo. Então não recorrente é aquele exemplo. Poderá ocorrer outro evento, a gente não tem domínio de isso com antecedência. Essa é a realidade.

De novo peço para o Hemerson nos dar um apoio na parte de autopeças, ela tomou um pouco mais de relevância no último trimestre, para nos ajudar.

**Sr. Hemerson:** aqueles que acompanham o resultado da Fras-Le e ontem nós divulgamos, a gente sempre divulgou um dia antes da Randon para inclusive poder comentar um pouco das discussões, a Fras-Le tem uma relevância grande dentro do contexto. Nós reportamos uma tabela que mostram um pouquinho isso.

Nós tivemos alguns eventos lá que de fato, como o Geraldo já mencionou, podem ocorrer em outras situações às vezes ajudando, às vezes piorando os resultados. De fato nós autopeças a gente tem próximo a 10 milhões de efeitos não recorrentes. Eu diria que 9 milhões estão na Fras-Le, foram explicados ontem e vou tentar se talos aqui: nós aderimos ao PRT de uma causa que a gente estava propenso a perder e aderimos ao PRT do governo, 2,1 milhões; tivemos gastos com M&A que são coisas que não são do regular da empresa, mas numa agenda de expansão vão acontecer novamente, obviamente, de 1,5 milhão; tivemos um impairment na Norte América que foi uma decisão, vimos fazendo isso conforme auditoria nos sinaliza, uma sinalização de encerrar a produção lá de blocos que deu R\$ 4,8 milhões; e mais algumas pequenas coisinhas, R\$ 300.000. Isso soma 9 milhões e temos nas autopeças mais algumas pequenas coisas que devem somar próximo a R\$ 1 milhão.

Então 10 milhões em autopeças sintetizando a tua pergunta também vou disponibilizamos isso para o Esteban para que eles possam incluir na apresentação e deixar disponível no site da Randon para consumo de todo mundo.

**Sr. João:** tá ok muito obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Alvaro Frasson, Eleven Financial.

**Sr. Alvaro Frasson:** Bom dia. Eu tenho duas questões aqui do meu lado, a primeira se vocês pudessem comentar um pouquinho mais sobre essa unidade no Peru que a Randon inaugurou, o que a empresa está vendo para América Latina, se a gente pode ver novos movimentos em outros países como esse e a expectativa de vendas para rebocados e se também essa unidade vai vender vagões e outros veículos.

Minha segunda pergunta é sobre endividamento. A gente vê que amortização está bem concentrada nos próximos dois anos e se a empresa tem uma perspectiva de uma captação grande para este ano para alongar os prazos, obrigado.

**Sr. Geraldo:** Alvaro obrigado pela pergunta. A gente tem de fato um acompanhamento muito profundo, muito permanente do fluxo de caixa da companhia e nós fizemos um trabalho desde 2012 de alongamento do perfil da dívida onde já naquela época houve uma concentração. Nós jogamos para cinco, sete anos para frente boa parte daquele endividamento e depois passamos pelo período da redução... na crise e nós entendemos que o movimento que nós fizemos no ano de 2016 e 17 e deixou a Randon numa situação bastante boa e líquida.

Essa concentração ela também tem que levar em conta que são 600 milhões mais ou menos, mais ou menos, arredondando um número próximo a 600 milhões que vencem este ano e mais uns 600, 700 milhões ano que vem a redundando, o número preciso está no balanço. Isso automaticamente a empresa trabalha para fazer a rolagem de dívida e nosso nível de disponibilização de crédito ele está muito bom, ainda bem, a gente trabalha isso de forma permanente.

Então a resposta é sim, a gente vai continuar olhando na rolagem da dívida, e também temos que levar em conta que o nosso nível de caixa de 1,5 bilhão, 1,6 bilhão, ele é um nível bastante elevado até por causa da situação que o Brasil tem enfrentado de volatilidade de política nesses dois anos e não significa necessariamente que a gente precisa manter esse nível nos próximos anos na medida que houver estabilidade maior.

Então neste ano aqui tem bastante tranquilidade. Nós devemos fazer rolagens para jogar isso para dois, três, quatro anos para frente com tranquilidade - mas tem o caixa excedente que na medida em que houver estabilidade maior no Brasil a gente pode eventualmente trabalhar com caixa menor.

Com relação às aquisições que você se referiu especificamente foi concentrado na Fras-Le, a Fras-Le fez aquisições, o Hemerson fez alguns comentários. Nós temos como premissa básica uma manutenção do nosso status de liderança no Brasil e na América Latina em termos de semirreboques. Foram feitos movimentos como no Peru como já foi falado, o fortalecimento na

Argentina, etc., e nas autopeças além da nossa posição já consolidada nas montadoras e uma crescente participação no mercado de reposição a Fras-Le é que tem destinado maiores esforços, o que não é novidade já isso, na busca por novas aquisições.

Então uma parte da tua pergunta foi se essas aquisições foram feitas e vão produzir vagas; não, é para autopeças. E quanto à possibilidade de fazer novas aquisições em que estágio está eu vou pedir para o Hemerson, que está junto desse projeto, falar alguma coisa.

**Sr. Hemerson:** olá Alvaro bom dia. Nós de fato temos uma agenda de intensa de projetos na Fras-Le, mas também reconhecemos que muitos projetos que avaliamos ano passado essa é uma tarefa que cria uma certa taxa de mortalidade alta. Então podemos dar trabalhando muitos e não acontecer nenhum. À medida que a gente tiver um projeto mais maduro a gente vai obviamente fazer o disclosure ao mercado, como a prática da companhia - mas posso te garantir que sim, a Fras-Le e mantém uma agenda de intenso de avaliar oportunidades de crescimento não orgânico reforçados principalmente pelas aquisições, de modo que a gente não vai neste momento encerrar isso e deve continuar.

E como já tive oportunidade de mencionar ontem na conferência da Fras-Le em algum momento também este pode deixar de ser caixa líquido para ser dívida, e aí junto com a Randon vai formar a melhor condição de dívida, enfim, de manutenção do nosso caixa para não ter nenhum problema operacional que isso possa blindar a companhia na questão das aquisições, mas também deixar ela livre para continuar as operações que são bastante boas operacionalmente.

**Sr. Daniel:** e acho bom Alvaro, é Esteban falando, e acho que só para responder sua pergunta da JV no Peru nossa operação lá está então mais concentrada em basculante e plataforma para atender o mercado local, a demanda do mercado local, lembrando que o Peru é um mercado entre 5 e 6000 unidades/ano e nossa expectativa é ao longo de cinco anos conseguir absorver 20% do mercado peruano.

**Sr. Alvaro:** obrigado. Talvez eu não tenha sido tão claro, mas a pergunta era mais para complementar uma visão estratégica da área de implementos da companhia, se ela tem essa intenção de mais de internacionalização ou se o Peru é mais uma experiência pontual.

**Sr. XXX:** Daniel?

**Sr. Daniel:** Alvaro obrigado pela pergunta. O que a Implementos tem olhado historicamente é crescer principalmente na América Latina e África, onde existe

oportunidade nos países em desenvolvimento de crescimento na parte de semirreboques.

Na África tem sido através de parcerias para montagem essa ideia também do Peru sim, é buscar parceiros fortes que tenham mais poder para contribuir junto com a Implementos no crescimento. Então a Implementos continua com crescimento principalmente no mercado doméstico brasileiro que tem bastante oportunidade agora com a retomada, e ganhos de market share - mas ela não deixa de perder o foco dela tanto na Argentina, que ela tem hoje uma unidade rentável, 100% Randon, e vendo outras alternativas em algum dos países da América Latina e da África onde tem a oportunidade de buscar parceiros para crescimento sólido e com crescimento rentável.

Mas a visão da Implementos continua crescendo e internacionalmente, é lógico que numa velocidade menor do que nós temos hoje com as autopeças.

**Sr. Alvaro:** ok obrigado.

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

Temos uma pergunta da Ana Maria Guimarães enviada pelo webcast: com relação aos investimentos previstos para 2018 de R\$ 100 milhões qual a composição desse montante refere-se à atualização tecnológica à expansão, novas aquisições?

**Sr. XXX:** bom dia Ana obrigado pela pergunta, o Esteban vai responder essa pergunta. Eu gostaria de pegar essa oportunidade da tua pergunta só para voltar um pouco com relação ao comportamento de margens para este ano. Nós não temos guidance para Ebitda nem para lucro; o que nós temos é planejamento estratégico que é perseguido com afinco pela companhia e que nos dá alguns indicadores.

Então o ano passado, e isso foi comentado aqui não há pergunta anterior que teríamos Ebitda superior a 11% caso não fossem levados em conta os não recorrentes, e isto nos dá uma explicação do passado; agora não necessariamente nos assegura que 2012 vai ser mais ou menos... 2018 perdão.

Eu gostaria também de complementar pedir do espaço na tua pergunta que de fato a gente tem uma demanda maior, a gente está satisfeito; mas nós continuamos com 50% de ociosidade no setor de semirreboques, caminhões, etc., quer dizer, é ainda muito difícil a gente acompanhar o aumento de custo de insumos que a gente tentou frear durante dois ou três anos e acompanhar isso sem que tenha algum movimento.

A gente teve uma perda de capacidade de preço importante nos últimos três anos e a energia aumentando, a energia elétrica, combustíveis e tal; os salários a gente conseguiu uma boa negociação este ano setorial - mas ainda assim um pouquinho acima da inflação.

Então nós temos que levar isso em conta quando nós consideramos que vamos sim ter volumes melhores, estamos tendo um mercado melhor, está positivo, o PIB é positivo, a Selic é baixa comparado com o histórico; porém nós Randon somos cautelosos quando nós projetamos margens, então eu queria deixar claro que nós não temos um guidance público para guidance para 2018.

Obrigado por nos dar esse espaço e quanto aos investimentos eu passo para o Esteban agora para falar tá bem?

**Sr. Daniel:** obrigado Geraldo. Ana, apenas lembrando que nosso guidance de investimento para 2018 é de R\$ 140 milhões. Nesse valor não estão sendo consideradas aquisições seja via Fras-Le, seja via outras unidades, então o valor de aquisições seria adicional a esse valor de investimento de R\$ 140 milhões e boa parte desse investimento ele está destinado à manutenção da nossa capacidade fabril.

Você pergunta sobre a questão de inovação tecnológica. É óbvio que dentro da nossa possibilidade com o momento que a gente for fazer uma manutenção de uma máquina a gente vai avaliar se vale a pena fazer manutenção daquela máquina ou adquirir uma máquina, substituir ela por uma máquina mais nova, mais moderna e aí já buscando automação.

Mas então não existe especificamente um valor destinado para automação, para modernização tecnológica e o que existe sim esse valor destinado para manutenção da nossa capacidade fabril.

**Sr. XXX:** é importante também destacar que nesses 140 milhões não se incluem potenciais aquisições que a Fras-Le vem a fazer no âmbito do seu plano de expansão. No momento que isso porventura venha a ocorrer nós vamos informar.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

**Sr. Lucas Marchiori:** olá pessoal bom dia, obrigado pelo call. Desculpe se a pergunta foi repetitiva, acabei entrando atrasado no call, mas dois. Os rápidos aqui do meu lado: o primeiro eu queria entender o porquê da concentração de entrega de vagões nesse trimestre, um salto muito grande do 3T para o 4T eu queria saber se teve alguma demanda específica para ter essa concentração.

E o segundo ponto retomaram pouquinho do tema que vocês comentaram no Randon Day... sobre a parte de preço de implementos. Vocês já estão

conseguindo ver aumento de preços em implementos? Já estão conseguindo praticar aumento de preços no setor? São essas duas questões, obrigado.

**Mr. XXX:** Obrigado Lucas. Na parte de vagões eu acho que o David está presente, o David tem uma boa informação sobre isso, um bom conhecimento e ele vai falar sobre o tema também?

**Sr. David:** oi Lucas bom dia, tudo bem? A parte de vagões a gente fez uma concentração realmente no último trimestre basicamente porque a gente teve uma união de dois pedidos da verdade. A gente já vinha produzindo vagões gôndola durante o ano e aí entrou mais um pedido de vagões Hopper que a gente acabou concentrando por solicitação do cliente, as entregas tinham que ser logo e aí acabou concentrando no último trimestre, então a gente viu o volume subir bastante no último trimestre comparado com os anteriores, mas é justamente reflexo disso: são dois pedidos que estavam em paralelo aqui na nossa fábrica então é por isso que você viu o volume subir um pouquinho.

**Sr. XXX:** na questão de repasse de preços de implementos eu acho Lucas a gente toma um pouquinho a minha abordagem a minha abordagem anterior. É natural, isso é sempre. Na medida em que há uma inflação de custo mais elevada a indústria tem que repassar seus custos. E isso é normal, faz parte do sistema que nós operamos para que a economia funcione.

No ano de 2017 como eu falei houve um momento melhor que o ano de 2016 e 2015 porque naquele período nós realmente perdemos capacidade realmente de preços, preços versus custos, eu falo preço proporcional aos custos. 2018 não vai ser diferente. Como eu falei nós vamos ter várias pressões de custos e nós deveremos acompanhar esse movimento, não tem como fazer diferente.

No que tange a aumento real de preço versus custo temos um ponto positivo que é os volumes e temos um ponto negativo que é a capacidade instalada superior à utilização que temos hoje. Essa é uma luta diária da área comercial versus o mercado, até porque há que se levar em conta que nós aumentamos nosso market share para 40% em média na área de semirreboques e foi uma evolução bastante importante.

Na mesma medida outros competidores também vieram ampliando sua participação. Nós temos 139, no último número dezembro 139 participantes nesse mercado, alguns maiores, outros menores; então com toda essa capacidade instalada existente, com toda essa pressão de custos e com todo esse número de fabricantes que tem ainda, que estão emplacando semirreboques no Brasil tem que ir com calma.

O nosso desejo de fato é melhorar nossas margens, é nossa obrigação de enquanto empresa entregar melhores resultados, mas isso é passo a passo. Então esse é o cenário e nós não temos uma prática como tem na indústria de

automóveis por exemplo que eles aumentando o preço o novo modelo aumentou preço, o novo modelo aumentou o preço, tabela nova, etc. Nós até temos uma tabela de preços referência que leva em conta os custos atuais e uma margem esperada - mas isso depois negociado lote a lote, cliente a cliente.

Entendo que para resumir é um período ainda difícil, porém melhor do que os últimos dois anos para esse ambiente de mercado.

**Sr. Lucas:** tá legal obrigado David, obrigado Geraldo.

**Operadora:** temos uma pergunta via webcast do Wagner Salaverri: como está o ambiente de competitivo em implementos? Qual o market share atual da Randon e qual a estimativa para 2018? E maior produção pode ajudar na alavancagem operacional da companhia para este ano?

**Sr. Geraldo:** Wagner bom dia, o Wagner está... ok, obrigado pela pergunta. Eu acabei agora abordando o tema sobre market share e vou pedir também a colaboração do Esteban e do David para que eles complementem em relação ao que já falei sobre o tema.

**Sr. XXX:** obrigado Geraldo, obrigado Wagner pela pergunta e também pela participação. O ambiente competitivo continua bastante acirrado. O Geraldo acabou de nos dar um panorama de como ainda existe capacidade produtiva sobrando na indústria, a concorrência está bastante difícil, está bastante acentuada.

Com relação a nosso market share a gente continua batalhando para defender o market share que a gente fechou em 2017, mas não é uma tarefa fácil, de novo frente à concorrência, frente à capacidade produtiva sobrando na nossa indústria.

Então acho que vai ser o desafio durante o ano justamente a gente fazer essa defesa do market share.

**Operadora:** Senhoras e senhores novamente, para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um, estrela um.

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

**Sr. Daniel Randon:** só um segundo por favor. Mais uma vez quero agradecer a participação de todos. Gostaria novamente de nos colocar 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 áudio conferência que está agendado para uns de maio às 11h da manhã, obrigado a todos.

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

---