

Local Conference Call

Randon S/A Implementos e Participações

Resultados do 1T18

11 de maio 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 1T18. 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 áudio conferência 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 do site 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 Sr. Esteban Mario Angeletti, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores, que iniciará apresentação. Por favor Esteban, pode prosseguir.

Sr. Esteban Mario Angeletti: Bom dia a todos os ouvintes desta áudio conferência e obrigado por sua participação. Estão aqui comigo Daniel Randon, vice-presidente de administração e finanças e o Geraldo Santa Catharina, diretor de relação com investidores, com quem vou dividir a apresentação. A equipe de RI também está aqui nos dando suporte.

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 ambiente de negócios, além de comentar sobre o mercado de capitais. Finalizaremos com a apresentação dos indicadores financeiros e das perspectivas da companhia para os próximos meses.

Começando pelo slide quatro apresentamos os números de mercado dos principais segmentos de atuação da Randon, em especial semirreboques e caminhões. A melhora no ambiente de negócios e do cenário econômico ao longo dos últimos meses contribuiu para a retomada do consumo e do investimento, o que beneficiou diretamente o setor de transportes. Com a movimentação do volume maior de mercadorias nas estradas brasileiras os grandes transportadores voltaram a renovar suas frotas em busca de maior eficiência e produtividade.

Outro fator que contribuiu de maneira positiva é que muitos financiamentos contraídos pelas empresas de transporte e ainda no período pré-crise foram quitados em 2017, abrindo espaço para novos investimentos neste ano.

Os números mostram este cenário mais positivo. Iniciamos 2018 com crescimento expressivo nos volumes principalmente quando comparamos ao mesmo período de 2017. A venda de semirreboques que chegou a 8670 unidades do 1T18, crescimento de 76,8% quando comparamos ao 1T17 e 14,1% quando comparamos o 4T17.

O mercado de caminhões também apresentou crescimento com produção de 24.434 unidades no 1T18, o que representa aumento de 55,2% frente ao mesmo período do ano anterior. Quando comparamos com o 4T do ano passado a produção cresceu 2,4%, suportada pelo bom volume de exportações, já que no mercado interno houve queda de 12,3% dos licenciamentos, fato que já era contado pelas montadoras.

Os volumes de mercado esperados para os próximos meses tem viés positivo, já que a carteira de produção das OEMs e das principais fabricantes de implementos já é conhecida.

Passando para o slide cinco para falarmos dos resultados da companhia. Assim como os números do setor automotivo os indicadores das empresas Randon e também apresentam crescimento no comparativo com mesmo período de 2017. O aumento dos volumes produzidos tanto pela divisão montadoras quanto pela divisão autopeças foram fundamentais para atingir a receita líquida de 921,6 milhões no 1T deste ano, uma alta de 59% em comparação ao 1T17. No comparativo com o 4T17 o crescimento foi de 8%.

A margem bruta teve incremento de 3,1 p.p. na comparação ano contra ano, reflexo principalmente da alavancagem operacional dos nossos negócios. Na comparação com o 4T do ano anterior houve queda de 0,2 p.p., devido principalmente ao efeito do hedge accounting nas receitas que somou 7,2 milhões no trimestre. Eliminando esses efeitos a margem bruta seria de aproximadamente 24,1%, avanço de 0,5 p.p.

O aumento da produção e a redução da ociosidade fabril dos últimos períodos permitiu maior diluição dos custos fixos, influenciando positivamente o CPV. No 1T18 os custos representaram 76,4% da receita líquida enquanto que no 1T do ano anterior eram 79,6%, ou seja, uma melhora de 3,2 p.p.

Nesse trimestre o Ebitda contábil da companhia foi fortemente impactado por eventos não recorrentes. Então vamos dividir a explicação desse indicador em duas partes: o Ebitda contábil e o Ebitda ajustado. O Ebitda contábil consolidado somou R\$ 159,5 milhões, crescimento de 230,7% em relação ao valor obtido no mesmo trimestre de 2017, que foi de R\$ 48,2 milhões. No mesmo período a margem Ebitda passou de 8,3% no 1T do ano anterior para 17,3% neste trimestre, avanço de 9 p.p.

Esse aumento é explicado principalmente pela contabilização da compra vantajosa da Jurid do Brasil, nova JV da controlada Fras-Le que impactou positivamente o Ebitda em R\$ 52,5 milhões. Na outra ponta tivemos o hedge accounting com aproximadamente 7,2 milhões e provisões diversas de aproximadamente R\$ 3 milhões, que afetaram negativamente o Ebitda. Sendo assim o saldo dos efeitos não recorrentes totalizou R\$ 42,2 milhões no trimestre.

Ajustando o Ebitda a esses não recorrentes chegamos ao Ebitda ajustado de 117,3 milhões no 1T deste ano, o que resulta em uma margem ajustada de 12,6%, lembrando que a receita também deve ser ajustada ao efeito do hedge accounting.

Assim como os demais indicadores, o resultado líquido também apresentou crescimento. No 1T18 a companhia registrou lucro líquido de R\$ 43,2 milhões com margem líquida de 4,7% contra R\$ 1,6 milhões e margem de 0,3% no mesmo trimestre de 2017. O efeito do não recorrente da Jurid no lucro líquido somou R\$ 17 milhões tendo em vista a participação dos minoritários e os impactos tributários dessa operação.

Convido a todos para passarem para o slide seis para iniciarmos a apresentação da visão geral dos diferentes segmentos. Iniciando pelo segmento de semirreboques já vemos alguns impactos importantes nesse 1T, como a inauguração das plantas da Randon Araraquara e da Randon Peru, sobre as quais já havíamos falado na última áudio conferência.

A Randon Araraquara já está produzindo semirreboques canavieiros e tem a possibilidade de agregar ainda este ano vagões ferroviários e outras famílias de produtos da companhia. A Randon Peru também já está em operação produzindo semirreboques dos tipos plataforma e basculante, além de vender outros produtos que são exportados a partir do Brasil.

As vendas da Randon Implementos neste 1T18 totalizaram 3759 unidades, o que representa crescimento de 55,1% em relação ao 1T17. Quando comparamos os volumes de semirreboques vendidos nesse trimestre com os do 4T do ano passado observamos redução de 7%. Essa redução é reflexo de alguns fatores internos como mudança da linha de produção de semirreboques canavieiros de Caxias do Sul para Araraquara, o que impactou os volumes desse segmento; a contratação de novos funcionários que precisaram da prática diária para atingir os níveis esperados de produtividade; e também por problemas pontuais de abastecimento do aço de alta resistência utilizado principalmente dos basculantes.

O market share da companhia ficou em 36,6%, abaixo dos 40% do fechamento de 2017. Além dos fatores mencionados há pouco podemos citar que o rápido crescimento de mercado aliado ao baixo estoque de produtos prontos da companhia contribuiu para a diluição da participação de mercado e a absorção de volumes pela concorrência no período; no entanto a expectativa para o 2T18 é de recuperação, visto que o ritmo de produção já foi regularizado. O market share de abril fechou em 45%, confirmando essa perspectiva.

Passamos para o slide sete para falarmos sobre o mercado de vagões e veículos especiais. Iniciando pelos vagões ferroviários entregamos 355 unidades no 1T18, crescimento de 110% em comparação ao 1T17 e crescimento de 8% em relação ao 4T do ano anterior. O bom volume deste 1T é reflexo das vendas realizadas ainda em 2017.

Para 2018 as concessionárias de ferrovias reduziram a previsão de investimentos, o que já está afetando as vendas de vagões no mercado brasileiro. A renovação das concessões ferroviárias fundamental para que esse setor e retome volumes mais consistentes nos próximos períodos.

Quanto aos veículos especiais no 1T18 foram vendidas 68 unidades que representam redução de 19% na comparação com mesmo trimestre do ano anterior. O mercado interno permaneceu com a demanda baixa e as exportações neste 1T apresentaram redução momentânea. A expectativa para os próximos meses, no entanto, é de recuperação de volumes principalmente pela confirmação da venda de 177 unidades de retroescavadeiras para o governo do estado do Rio Grande do Sul, que serão entregues nos próximos meses.

Passamos para o slide 8 para falarmos da divisão de autopeças. Com receita líquida de 480 milhões no 1T deste ano esse segmento respondeu por 52% das vendas da companhia. Desse montante aproximadamente metade foi venda de materiais de fricção seguidas por eixos de suspensão e sistemas de freios.

Com o aumento da produção de caminhões no país, principalmente de caminhões pesados, a divisão autopeças ampliou o volume de vendas. A comercialização de sistemas de acoplamento Jost apresentou crescimento de 93% ano contra ano e os conjuntos de cubo e tambor da Castertech cresceram 86% no mesmo período.

O faturamento de eixos e suspensões apresentou queda na comparação com o 4T17. Isso aconteceu por conta das férias coletivas do principal cliente da unidade da Suspensys em Resende, impactando os volumes pontualmente no mês de janeiro mas que foram regularizados já em fevereiro e março.

No mercado externo as unidades adquiridas recentemente pela controlada Fras-Le estão apresentando boa performance, como é o caso das empresas Armetal e Farloc na Argentina e Fanacif no Uruguai. A ASK Fras-Le na Índia iniciou sua fase operacional recentemente e agora passa pelo processo de estabilização das operações de produção de venda.

Já no mercado interno a Jurid do Brasil está passando por um processo de reestruturação das operações visando aproveitar melhor sua capacidade produtiva.

No slide nove temos o gráfico que demonstra a variação do volume médio diário negociado e da cotação da ação preferencial RAPT4. Em 31 de março de 2018 a RAPT4 atingiu o valor de R\$ 8,73, aumento de quase 80% em relação à cotação de 31 de março de 2017, que era de R\$ 4,8. O market cap passou de 1,5 bilhões para 2,8 bilhões neste período.

Os volumes médios diários negociados de RAPT4 alcançaram R\$ 17,1 milhões, crescimento de 121,2% em relação ao mesmo período de 2017. A base acionária o final do 1T deste ano era composta por 11.000 investidores sendo 31% estrangeiros, 17% investidores institucionais, 8% pessoas físicas. A posição do controlador e se manteve em 41,8%.

Quanto à remuneração dos acionistas na última assembleia geral ordinária realizada em 27 de abril de 2018 foi aprovado o pagamento de dividendos de R\$ 15.747.101,82, o que corresponde a aproximadamente R\$ 0,046/ação ordinária e preferencial. Os dividendos serão disponibilizada aos acionistas a partir de 15 de maio de 2018.

Passando para o slide dez iniciamos a apresentação dos resultados financeiros. Encerramos o 1T18 com dívida bruta total de 2 bilhões, sendo 81% em moeda nacional e 19% em moeda estrangeira.

Durante o mês de abril a companhia divulgou fato relevante aprovando sua segunda emissão de notas promissórias comerciais e a liquidação dessa ocorreu no mesmo mês. O montante captado foi de R\$ 350 milhões que serão utilizados para reforço de capital de giro e a nota promissória vence em até cinco anos. No 1T18 todos covenants relativos aos financiamentos foram atendidos. O maior nível de detalhamento respeito desses estão disponíveis nas notas explicativas das demonstrações financeiras.

Quanto à necessidade de capital de giro encerramos o trimestre com aumento de R\$ 148 milhões. As contas que mais representaram esse aumento foram estoques, clientes e impostos a recuperar. Esse aumento está diretamente relacionado ao crescimento de volumes e também as unidades incorporadas.

No gráfico é possível observar que estamos mantendo o grau de alavancagem da companhia em bom nível com um múltiplo de dívida/Ebitda sem o banco Randon de 1,38x.

A dívida líquida sem o banco Randon ao final de março era de R\$ 561,1 milhões. A variação da dívida líquida no 1T18 é explicada principalmente pelo aumento da NCG comentado há pouco, e também pelo pagamento das adquiridas da controlada Fras-Le.

Considerando os números consolidados aí sim incluindo os números do banco Randon o grau de alavancagem foi de 1,82x Ebitda dos últimos doze meses.

Agora passo a palavra o Geraldo para continuar nossa apresentação.

Sr. Geraldo Santa Catharina: bom dia a todos que nos acompanham no Brasil, e faço referência especial aos que nos acompanham também no exterior, haja vista a participação expressiva de 31% de investidores

estrangeiros que nós temos na nossa base acionária, e que eventualmente estão nos acompanhando em outros países em horários diferentes.

Então bom dia a todos, e inicia dizendo que o ano de 2018 começou com um tom mais otimista, diferente dos últimos anos em que tivemos muitas incertezas e pouca visibilidade para o futuro. A partir do momento em que as políticas econômicas começaram a surtir efeito o país voltou a crescer e o ambiente de negócios reagiu e já no último trimestre de 2017 o número de pedidos nos indicava início de ano com volumes mais consistentes tanto na divisão montadoras quanto na divisão de autopeças.

Isso permitiu vislumbrar em nosso planejamento estratégico e nas informações já destinadas ao mercado através dos guidances 2018 mais positivo do que vimos tendo nos últimos três anos de crise, e com nível de produção que não se via há mais de três anos em um 1T.

Internamente as medidas de reestruturação que a Randon adotou em todas as suas companhias, em todas as suas empresas, implementadas nos últimos exercícios e agora consolidadas permitiram começar 2018 concentrando o foco maior na expansão da receita, aumento de margens e a volta, o retorno da lucratividade para alcançarmos objetivos de médio e longo prazo.

Além disso, esse início de ano foi marcado pela incorporação e inauguração de novos negócios ampliando o portfólio de produtos e a presença em importantes mercados. No caso da divisão montadoras nós não mudamos a Randon Araraquara e a Randon Peru e na divisão autopeças o Cade - conselho de defesa econômica aprovou a JV da Jurid do Brasil.

Além disso, as operações da ASK Fras-Le na Índia entraram em fase operacional e a performance das empresas recém-adquiridas pela Fras-Le, no caso a Armetal, a Farloc e a Fanacif, está dentro do esperado.

Falando um pouco sobre o ambiente macroeconômico é notório que a economia voltou a crescer e a expectativa do BC é um PIB ao redor de 2,7% para 2018, o que é bem diferente que os três anos passados quando foi PIB negativo, que se isso acontecer, como é bem provável pelo que tem acontecido até o mês de abril, será a maior expansão do PIB desde 2013. Então isso obviamente cria espaço para o setor industrial se desenvolver.

A inflação segue sob controle com previsão de 3,5% aproximadamente até o final de 2018 e a taxa de juros, que por hora está através da Selic em 3,25 têm alguma indicação de alguma queda adicional, que nos ajuda a impulsionar os negócios tão dependentes de financiamentos. E por outro lado também há a previsão de safra agrícola, safra de grãos de 229 milhões de toneladas. Será a segunda maior safra da história, então muito próximo do recorde do ano passado, o que reforça cada vez mais a posição do Brasil como potência do

agronegócio mundial, que a grande impulsionador do negócio de transportes no Brasil.

Mesmo com indicadores positivos que nós acabamos de apresentar através da apresentação do Esteban nós estamos acompanhando com os pés no chão, o olhar cauteloso, o cenário eleitoral e ainda não tem visibilidade muito grande do que pode acontecer nas eleições de outubro - e também é difícil de saber os impactos que essas podem trazer para os negócios. Por isso estamos monitorando o comportamento do mercado, mas nós entendemos que mesmo com componente de incerteza e esse 1T já mostrou que o Brasil tem tendência, potencial de crescimento - embora ainda moderado na faixa de 2,5 a 3% - e é com essa perspectiva que nós do grupo Randon trabalhamos em termos de futuro.

É importante essa ressalva porque nós durante dois anos e meio a três anos dessa crise tão profunda nos dirigimos bastante esforço em arrumar caso, em reestruturações. Neste momento a gente mantém o cinto apertado no que tange à alocação de despesas e investimentos; mas nosso olhar para frente. Essa é nossa obrigação e assim estamos seguindo.

Passando para o slide 13 nós temos os números projetados de 2018 no que tange ao guidance comparados com que foi atingido no 1T. O número que mais se destaca é a receita líquida consolidada. Nós verificamos 921 milhões de receita líquida consolidada no trimestre e R\$ 3,6 bilhões previstos para o ano. De forma muito aritmética nos faz crer que estamos no caminho de atingir os guidance. Pelo menos até agora nenhuma intenção de qualquer revisão ou qualquer coisa porque esse o número que estamos trabalhando.

Quando fixamos o planejamento estratégico já tínhamos em conta evidentemente pelas análises do processo eleitoral no Brasil, e isto não sabemos que deverá afetar mais a partir do 2S, o ambiente em que estamos inseridos.

Encerro nossa apresentação aqui e recordo a todos que na webcast está disponível a apresentação completa com slides que abordam com mais detalhes os indicadores apresentados até aqui.

Estamos à disposição para esclarecimentos e comentários. Eu também ratifico que nós optamos por uma apresentação mais condensado para deixar mais tempo para esclarecimentos, uma vez que os dados estão todos reportados a partir de ontem à noite. Agradeço a atenção do senhores e abro espaço para a 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 Thiago Cassebi, Credit Suisse.

Sr. Thiago Cassebi: bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é sobre a margem Ebitda de autopeças ajustada por não recorrentes especialmente quando a gente olha tirando o resultado de Fras-Le, que foi reportado na quarta-feira.

Nós demos uma margem muito alta no ex-Fras-Le. Essa melhora é devida apenas a alavancagem operacional ou teve algo extraordinário? A gente deve esperar algo parecido para os próximos trimestres?

Sr. Geraldo: obrigado Thiago. O Esteban está habilitado a fazer comentários sobre isso.

Sr. Esteban: Thiago obrigado por acompanhar a apresentação. Respondendo a tua pergunta é puramente alavancagem operacional mesmo. A gente sabe que elas são independentes de volume e esses volumes vieram mais fortes no 1T, acima até das nossas projeções iniciais do planejamento estratégico. É basicamente isso que está suportando a margem Ebitda um pouco melhor também nas autopeças quando a gente exclui Fras-Le.

Sr. Thiago: tá ótimo Esteban muito obrigado.

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

Sr. Lucas Marchiori: pessoal bom dia, obrigado. Três dúvidas bem pontuais na parte de implementos: eu queria saber quanto está a carteira de pedidos, até quando está indo o backlog de vocês em implementos, quanto está a utilização de capacidade em Caxias e Araraquara para implementos e se vocês têm conseguido repassar o aumento de custo de aço no preço do implementos também. Esses três pontos, obrigado.

Sr. Geraldo: bom dia Lucas. A carteira de pedidos a gente tem trabalhado com um número que eu considero, nós consideramos apropriado, que é algo em torno de 60 a 90 dias, que não é tão curto como foi no período da crise que chegou a 20 dias e não se sabia exatamente o que a produzir no mês; e também não é tão longo como no período da alta demanda onde chegava... e a gente chegava a perder boas vendas em função da falta de capacidade de entregar.

Então nesse momento uma capacidade utilizada aqui na área de implementos ao redor de 65%, 70%, depende como se mede; se é em quantidade de

funcionários ou quantidade de fábrica. Mas eu diria que uma faixa de 70% está sendo utilizado. Estamos conseguindo ter boa alavancagem operacional como foi demonstrado.

A questão do aumento do aço e outras matérias-primas nós sempre olhamos de forma um pouco mais abrangente, porque já foi reportado em períodos anteriores que há uma pressão natural por aumento de insumos esse ano pelo aperto que houve nos últimos dois anos tanto em prazos quanto... para que o mercado pudesse se manter, e nós conseguimos até agora manter uma inflação interna de custos bem abaixo até do nível da inflação oficial medida pelo IPCA.

Nós imaginamos que até o final do ano contando aço e os outros insumos e agora também os insumos importados ou atrelados à variação do dólar nós possamos conseguir ficar dentro da projeção de inflação... Então isso sendo considerado já engloba os aumentos potenciais tanto no aço e derivados quanto os aumentos derivados dos aumentos da energia. A energia a gente está sabendo que ela já, seja combustíveis que afeta nosso business e a energia elétrica, os aumentos quando eles vêm eles vêm em doses cavalares. Tudo isso computado mesmo assim na nossa forma de operar na área de suprimentos é para que nós tenhamos uma inflação de custos durante o ano não superior a 3,5 dos índices oficiais.

Sr. Lucas: e Geraldo só um follow up na utilização. Você falou 65% a 70%. Isso é igual em Caxias e Araraquara ou Araraquara...

Sr. Geraldo: Araraquara no parque de Araraquara nós estamos conversando com os canavieiros e a próxima etapa é nós fazermos a inserção de algum pedido de vagões, então logicamente lá ainda não está utilizando a capacidade. Eles estão com 80 funcionários e aquela unidade pode ter mais de 1000 funcionários.

Ela está começando as operações é um ramp up. A gente não pode esperar que este ano vai ter uma... capacidade de fábrica na faixa que tem Caxias do Sul. Agora obviamente que o número de funcionários no chão de fábrica vai ser adaptado a cada momento.

Sr. Lucas: tá legal valeu, obrigado Geraldo.

Sr. Geraldo: obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem de Leandro Fontanesi, Bradesco.

Sr. Leandro Fontanesi: bom dia, obrigado pelo call. Eu gostaria se vocês pudessem comentar um pouco do guidance de vocês que se a gente olhar o resultado do 1T e anualizar já vocês passariam a ter esse guidance de receita

que vocês têm para o ano. Então o queria saber se vocês não acham já que o guidance começa a aparecer conservador.

O segundo ponto se pudessem comentar um pouco do efeito do câmbio que vocês veem na companhia, e aí de novo dado que vocês têm essa expectativa de 300 milhões de dólares de receita lá fora se isso também não poderia contribuir positivamente.

O terceiro se vocês pudessem comentar do ambiente competitivo, até na apresentação de vocês vocês mostram market share e um competidor de vocês acabou ganhando market share, então se vocês continuam vendo um cenário saudável de competição, obrigado.

Sr. Geraldo: bom dia Leandro obrigado. Eu vou comentar sobre o guidance, sobre o câmbio e o ambiente competitivo. Sobre o câmbio... sobre o guidance e ambiente competitivo eu convido o Daniel Randon que também está presente para ele fazer um comentário mais apropriado.

No caso do câmbio nós temos uma política de acompanhamento diário e semanal das nossas exposições ativos e passivos. Neste momento nós temos uma exposição ativa, ou seja, mais recebíveis do que pagáveis num número que normalmente é estável na faixa de 30 milhões de dólares, e logicamente que quando tem um sobressalto no câmbio para cima a gente procura acelerar algumas tomadas de ACC, de fechamento de câmbio.

Mas eu ratifico que nós também diminuimos nossa exposição de empréstimos nos últimos três anos, algum que era tangencial a 300 milhões de dólares hoje atinge na faixa de 120 milhões de dólares em empréstimos em dólar, o que abre obviamente espaço no futuro se for necessário o se for importante e até uma oportunidade que a gente possa de novo acessar o mercado cambial na conta passiva.

Então para nós 3,60 do câmbio não causa nenhum transtorno, até porque esse câmbio já foi 2, já foi 4. Então mantendo uma estrutura equilibrada como nós mantemos não há por que a gente se preocupar além do necessário. Aqui se faz uma gestão permanente.

Eu peço para o Daniel se ele poder comentar sobre guidance e ambiente competitivo. Por favor Daniel.

Sr. Daniel Randon: obrigado pela participação. Quanto ao guidance para 2018 nós estamos colocando crescimento de mais de 20% sobre o ano anterior. Nós tínhamos inicialmente quando trabalhamos o guidance ao final do ano uma previsão de mercado de caminhões e semirreboques um pouco abaixo do que as novas previsões que estão aparecendo; porém ainda uma preocupação que a gente vê um mercado aquecido forte nesse 1T e 2T - mas a

gente ainda não tem o cenário bem claro principalmente pela questão política quando nós falamos para o final do 3T e o 4T.

Então sem dúvida o 1T a demanda foi muito maior do que nós prevíamos, e até numa das perguntas nós falamos das margens de autopeças, refletem todo esse trabalho que a empresa fez na crise de melhorar o custo fixo e o custo variável com mais competitividade, e com um incremento forte dos volumes no 1T as margens foram acima da nossa expectativa.

Porém importante dizer que a gente acredita que é possível ainda realizar um volume, uma receita acima do previsto; mas a gente ainda tem um pouco de cautela porque nós ainda não temos claro o cenário do 2S pelas questões políticas e até econômica global.

Na questão do cenário competitivo no caso de implementos para nós é bem claro que o incremento de vendas contribui para que reduza a capacidade ociosa de implementos no Brasil, como também na parte de autopeças. Isso para nós importante porque cria cenário mais competitivo e até oportunidades de melhoria de margem.

Então a empresa continua trabalhando para manter esse market share alto que ela adquiriu nos últimos anos saindo de 26 para aproximadamente 40% de market share em implementos e manter a liderança nas autopeças. Então nós acreditamos agora com esse incremento de demanda principalmente em implementos e caminhões coloca para nós a oportunidade de manter um market share alto e com margens atrativas.

Sr. Leandro: obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem de Vinicius Almeida, Austro Capital.

Sr. Vinicius Almeida: obrigado por aceitarem minha pergunta e parabéns pelos resultados também. Eu queria entender sobre a margem consolidada dos próximos trimestres. Eu vi que a parte de vagões no 1T ela veio bem forte, e pela apresentação aparece que os volumes vão diminuir agora para os próximos trimestres.

Eu queria entender qual a margem consolidada que vocês esperam daqui para frente e quanto vagões representaria nessa margem.

Sr. XXX: Vinicius obrigado pela pergunta, obrigado por acompanhar nosso call também. A gente não dá projeção, não fala projeções de margem Ebitda. O que posso de comentar é que sim, no 1T representaram um volume importante na nossa receita e sem dúvida nos ajudaram a construir essa melhor margem que a gente está apresentando no 1T deste ano.

Como tu bem observou no 2T para frente os pedidos de vagões não são tão favoráveis quanto no 1T; mas o que a gente vê é que a parte de semirreboques deve compensar esse faturamento, e é mais ou menos isso que a gente consegue enxergar daqui para frente e para os próximos trimestres do ano.

Sr. Vinicius: obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem de Wagner Salaverry, Quantitas.

Sr. Wagner Salaverry: bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Minha pergunta vai mais no cenário de eleição que vocês colocaram ainda como uma questão que leva vocês a ter um pouco mais de cautela. Eu queria entender nós tendo um cenário mais positivo de eleições, um candidato que seja com ideias mais pró mercado, é natural que a gente imagine que a demanda vai ser rápida e no sentido dos ganhos de vocês.

Eu queria entender qual é a capacidade de reação de vocês e também dos demais competidores para um cenário positivo nós termos ainda uma capacidade de entrega maior do que a gente tem já dentro da carteira atual de pedidos.

A pergunta é se vocês pretendem colocar um pouco de estoque naqueles produtos mais vendáveis, mais facilmente vendáveis, ou se eventualmente mais contratações ao final do ano seriam necessárias para atender uma demanda maior num cenário positivo de eleições.

Sr. Geraldo: Wagner obrigado pela pergunta. Eu transfira para o Daniel também essa pergunta, acho que ele pode fazer de forma bastante abrangente até pela posição dele. Daniel por favor.

Sr. Daniel: bom eu vou falar já no complemento tá bom? Wagner obrigado pela presença. O que a empresa tem olhado estrategicamente, e como comentei antes apesar da crise em redução de custo nós trabalhamos muito a parte de produtividade, ou seja, continuamos investindo na empresa e não só em produtividade mas como já foi falado, o incremento da planta de Araraquara que nós inauguramos no início de março, como também a JV no Peru e as aquisições da Fras-Le também que também incrementa a capacidade tanto a Jurid como com as unidades na Argentina na parte de fricção.

Então isso nos coloca também como uma capacidade maior de produção. Então nós reduzimos o tamanho da empresa no período da crise e até com o encerramento de Guarulhos; mas acreditamos que o Brasil vai crescer e tem crescido fortemente, até também pelo incremento de market share com a fraqueza de alguns concorrentes, mas também porque no mercado a queda foi tão brusca que hoje a gente percebe já uma volta.

Olhando um cenário como você falou macroeconômico se o próximo candidato tiver um diálogo com mercado e uma visão econômica como a gente fala de ajuste fiscal, e isso contribuiu para o crescimento do PIB e por consequência para as empresas Randon crescimento ainda mais forte no mercado produtivo, no mercado de caminhões e semirreboques.

Então nós estamos bem tranquilos olhando cenário até com um estudo e se existe uma necessidade de um crescimento maior sem dúvida teremos capacidade para contratar sem investimento forte em capacidade. Nós já estamos nessa retomada com as plantas conforme comentei.

Então nós estamos bem tranquilos que mesmo que venha incremento maior da demanda do que nós esperamos para 2018 e 2019 a empresa apenas com algumas contratações consegue atender plenamente os mercados tanto de autopeças como de semirreboques e de vagões.

Importante destacar que a empresa também trabalha fortemente junto a seus fornecedores. Existe sempre uma preocupação que os fornecedores possam atender, tanto os fornecedores domésticos como importados. Então também tem todo um trabalho de se precisar incremento maior a empresa mantém a capacidade de poder enfrentar esse incremento.

Mesmo assim a gente tem sido um pouco mais conservador. A gente acredita que existe um crescimento já. Comparando ao ano passado nós falamos do fechamento de 82, 83 mil caminhões por exemplo e a previsão desse ano é 95 a 100 mil. Então já crescimento forte comparando aos 60.000 caminhões produzidos que nós tivemos dois anos atrás. Então a empresa está preparada se precisar incremento maior que isso. Obrigado Wagner.

Sr. Wagner: só para completar eu queria entender a carteira de pedidos que o Geraldo comentou de 80 a 90 dias isso na parte de implementos implica uma carteira hoje já cheia até o final de agosto, Geraldo, ou já tem, ou esses pedidos... um pouco mais à frente?

E segundo entender se nas autopeças por conta do Brasil ter um volume grande de exportação também de caminhões se vocês estão vendo um movimento um pouco diferente de implementos com esse dólar maior, se elas já estão sinalizando demanda maior ou não.

Sr. Geraldo: várias quando eu falo carteira eu falo média, porque nós temos linhas de produto que demandou seis meses para entrega e tem linha de produto que a gente consegue entregar quase pronta entrega ou em trinta dias.

Mas sim, é uma carteira que atinge, que completa 90 dias tranquilamente; e acho que dá para destacar também que a velocidade com que nós emitimos nos novos pedidos no mês de abril e o que vem acontecendo no mês de maio realmente ela é muito boa. Ela é muito boa e é fruto sim da dificuldade de

alguns competidores, é fruto do nosso avanço no market share pelo nosso esforço também concentrado na área comercial em reorganização total na forma de comercializar.

Então nós estamos comemorando com muito cuidado isso, por que o Brasil realmente vive um período difícil. Mas é uma carteira muito saudável, muito saudável e eu acredito a gente possa levar mais algum tempo sem ter algum efeito que dê qualquer revés perante o que a gente está verificando.

E no assunto do câmbio não é normalmente esse tipo de intervalo entre 3,3, 3,40 para 3,60 não é uma quantidade, uma mudança tão radical que possa mudar o apetite de um país comprar o não. Quando a gente vai para a África por exemplo que já foi tradicionalmente, a gente sabe disso, tradicionalmente um reduto onde nós vendemos muito bem, não é uma mudança no câmbio que vai provocar que eles comprem mais ou menos; aqueles países que têm dificuldade em remessa ou em pagamento daquilo que eles compram no continente africano por conta do problema de petróleo eles não vão comprar mais por causa da questão cambial.

Nós estamos olhando na verdade no outro aspecto que é esse assunto da Argentina, que por enquanto nós fomos olhar como está nosso comportamento local. Nós temos realmente um volume entre autopeças e implementos, nós temos volume de 8% a 10% do nosso fluxo de vendas nós temos na Argentina, e nada indica que a gente vá mudar isso em função da situação momentânea que eles estão.

Quanto outros países e por exemplo no caso de semirreboques Chile e Peru, esses locais, nem uma mudança de planos para o momento.

Então esse é o ambiente que a gente está vivendo. Nós olhamos obviamente também a questão do câmbio com relação, já comentado aqui, com relação a esse nível cambial; mas nenhuma mudança radical por conta desse fator.

Sr. Wagner: tá ok, muito obrigado e um abraço a todos.

Sr. Daniel: obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem de Lucas Barbosa, UBS.

Sr. Lucas Barbosa: bom dia senhores, parabéns pelos resultados e obrigado pela oportunidade. Eu só queria entender o resultado de algumas subsidiárias de autopeças. A gente viu crescimento bem forte na receita da Jost, Suspensys e Castertech, até acima do aumento de produção de caminhões no Brasil. Eu só queria entender se isso foi ganho de market share, estocagem de algum cliente ou se teve algum efeito com uma base muito fraca. Essa é a pergunta, obrigado.

Sr. XXX: Lucas obrigado por acompanhar nosso call e obrigado pela pergunta também. Esse avanço, esse crescimento nas receitas da Suspensys, Caster, Master ela está ligada mesmo à demanda direta dos nossos clientes. Um dos elementos que tem recuperação é uma recomposição de estoques.

Num primeiro momento durante a crise boa parte de nossos clientes baixaram seus estoques. Estavam acostumados a trabalhar com 60 dias e passaram a trabalhar com 30 dias por exemplo, e isso acentua ainda mais a queda da receita; e no momento de recuperação o inverso também é verdadeiro. Além do próprio cliente ter uma demanda para essa linha de produção ele também faz uma recomposição desses estoques. Então é o que provocou essa demanda adicional das nossas autopeças.

Sr. Lucas: tá ótimo muitíssimo obrigado, ficou bem claro.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela 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: Bom mais uma vez gostaria então de agradecer a presença de todos e gostaria novamente de nos colocar à disposição e 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.

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