

Local Conference Call

Randon S/A Implementos e Participações

Resultados do 2T18

9 de agosto de 2018

Operador: Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 2T e 1S18. 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. Daniel Raul Randon, diretor vice-presidente, que iniciará apresentação. Por favor Daniel, pode prosseguir.

Sr. Daniel Raul Randon: Bom dia a todos os ouvintes desta áudio conferência que nos acompanham pelo telefone pelo nosso site de RI.

O 2T18 começou dando sinais de que a expectativa de crescimento da economia e a retomada dos negócios e iria acontecer, mesmo que houvesse o cenário eleitoral no horizonte para trazer componentes de incerteza.

No entanto, ao longo do período o país passou a apresentar indicadores econômicos mais fracos, postergando o impulso de crescimento que se esperava para este ano. Essa nova realidade, que já trazia desafios adicionais para o ambiente empresarial, foi agravada no final do mês de maio com a greve dos caminhoneiros e a paralisação geral do país. Mais do que a parada nos negócios, a greve criou um ambiente de instabilidade do qual o Brasil estava recém se recuperando.

Com isso, não só o PIB do ano foi comprometido como também os índices de confiança, causando redução dos investimentos e promovendo a saída de capital estrangeiro do país, o que afetou as empresas de capital aberto, principalmente aquelas mais ligadas à recuperação da economia brasileira.

Apesar do cenário difícil, o setor automotivo tem apresentado performance acima do esperado para o nível de atividade econômica atual, efeito da renovação de frota dos grandes transportadores em busca de maior rentabilidade de suas operações. Esse movimento deve permanecer no 3T, já que os volumes de produção dos fabricantes de caminhões e semirreboques e permanecem consistentes.

Outro ponto que merece nossa atenção é o efeito do tabelamento dos preços de fretes no transporte, o que pode promover a venda de caminhões e semirreboques novos. Mas ao mesmo tempo pode ter efeitos negativos com um aumento de custos logísticos além da perda de competitividade do transportador autônomo.

Internamente a empresa tem mantido esforços na busca por expansão da receita, aumento de margem e crescimento da lucratividade. Apesar dos desafios do mercado e da inflação de matéria-prima naturais nesse segmento, as ações das empresas Randon tem gerado resultado positivo até o momento.

Nos próximos meses o ambiente político pode trazer a volatilidade aos mercados, pois ainda se tem pouca visibilidade do que pode acontecer nas eleições de outubro e a difícil saber os impactos que elas podem trazer para os

negócios - mas a Randon vai permanecer trabalhando forte, buscando atingir seus objetivos independente do cenário que se apresentar pela frente.

O desempenho da companhia pode ser acompanhado no slide dois com os números projetados para 2018 e o realizado no 1S, mostrando que estamos no caminho certo para atingir nossos objetivos do ano.

Agora passo a palavra para o Esteban para fazer a apresentação dos resultados.

Sr. Esteban Angeletti: obrigado Daniel, bom dia a todos. Começando pelo slide quatro apresentamos os números de mercado de capitais por mercado nos principais segmentos de atuação. Observando os números de produção e vendas de caminhões e semirreboques notamos crescimento consistente frente ao mesmo período de 2017.

Isso se deve em boa parte do processo de renovação de frota dos grandes transportadores, movimento que iniciou no último trimestre de 2017 e se fortaleceu ao longo de 2018. A explicação para esse crescimento é que após consecutivos anos de forte queda nas vendas de veículos novos, causando envelhecimento da frota e perda de produtividade, a renovação se tornou fundamental na busca por produtos mais atualizados, eficientes e que tragam maior rentabilidade para o transporte.

Para os próximos meses o viés continua positivo, já que a carteira de produção das OEMs e das principais fabricantes de implementos rodoviários já é conhecida.

Além disso, estamos acompanhando de perto os efeitos que a nova tabela de frete pode ter nos volumes. As primeiras impressões indicam que grandes transportadores e empresas para as quais o custo logístico é muito grande podem optar por aumentar ou ter frota própria em detrimento da contratação de autônomos. Nos próximos meses deveremos ter um cenário mais claro sobre esse tema no mercado de transportes.

Passamos para o slide cinco para falarmos dos resultados da companhia. Assim como os números do setor automotivo os indicadores das empresas Randon também apresentaram crescimento com o mesmo período de 2017; no entanto esse trimestre apresentou desafio adicional, que foi a interrupção das atividades da companhia no final do mês de maio devido à greve dos caminhoneiros. Parte da produção foi recuperada no mês de junho, mas a compensação total dos dias parados somente será finalizado no decorrer do 3T18.

Ainda assim os volumes de produção tanto da divisão montadoras quanto da divisão autopeças foram positivos que suportaram o crescimento das receitas

da companhia. A receita líquida chegou a 1 bilhão no 2T18 sendo a primeira vez que esse nível é atingido desde o 2T14.

Ao analisarmos a margem bruta observamos queda de 1 p.p. frente a mesmo período do ano passado. Os principais fatores para essa redução no indicador foram a ociosidade causada pela paralisação das linhas de produção por conta da greve dos caminhoneiros e também o efeito de mix de produção, uma vez que neste trimestre tivemos menos vagões.

Falando do Ebitda vamos abordá-lo em duas frentes: o contábil e o ajustado. No 2T o Ebitda contábil consolidado somou R\$ 126,3 milhões, o que representa margem de 12,4%, enquanto que o Ebitda ajustado ficou em R\$ 130,4 milhões com margem ajustada de 12,8%.

Os principais não recorrentes do período foram o impacto da paralisação pela greve dos caminhoneiros, além de provisões diversas e o hedge accounting.

A divisão autopeças permanece registrando bons números, com destaque positivo para o desempenho de Master e Jost e a recuperação na Suspensys, o que permitiu alcançar o Ebitda contábil de R\$ 74,5 milhões, representando margem de 14,8%.

Apesar dos desafios do período a divisão montadoras está conseguindo manter sua performance em bom nível. Mesmo com a paralisação das operações durante a greve e a dificuldade de repassar preço a margem Ebitda contábil no 2T deste ano ficou em 7,2%, acima dos 3,6% apresentados no mesmo trimestre de 2017.

O resultado líquido da companhia também foi positivo chegando a R\$ 31,4 milhões no 2T18 e 74,6 milhões no acumulado do ano.

Convido a todos para passarem para o slide sete para iniciarmos a apresentação da visão geral dos diferentes segmentos. Iniciando pelo segmento de semirreboques destacamos o efeito da renovação das frotas como principal impulsionador de negócios ao longo de 2018.

Além disso, o embate comercial entre EUA e China ajudou a elevar o valor do prêmio da soja brasileira e assim aumentar o volume de transporte de grãos para exportação. Por consequência a venda de caminhões implementos rodoviários para esse ano apresentou crescimento.

No mercado externo as vendas estão em bom ritmo após o início de ano mais fraco e a boa notícia do trimestre é que o mercado africano começou a mostrar sinais de reação após longo período de dificuldades.

Com isso as vendas da Randon Implementos no 2T18 totalizaram 4952 unidades, o que representa crescimento de 61,7% em relação ao 2T do ano passado e 31,7% superior ao volume vendido no 1T deste ano.

O market share da companhia ficou em 41,1%, acima dos 36,1% registrados no 1T18. A expansão da participação de mercado teve componentes de desafio, já que o aumento das vendas no Brasil neste trimestre exigiu capacidade de reação grande da área industrial e da cadeia de fornecedores.

Passamos agora para o slide 8 para falarmos sobre os mercados de vagões e de veículos especiais. O mercado de vagões está sofrendo os efeitos da demora na renovação das concessões ferroviárias, já que grande volume de investimentos no setor somente sairá do papel caso esse processo seja aprovado.

Enquanto isso as vendas de vagões permanecem pressionadas. Neste trimestre a Randon entregou 128 unidades. Mesmo com as dificuldades presentes no mercado a companhia tem entregas de vagões programadas para os próximos meses, os quais já serão fabricados na nova planta de Araraquara.

Quanto aos veículos especiais o 2T18 mostrou reação com a venda de 172 unidades, reflexo da entrega de grande parte do lote de 177 unidades de retroescavadeiras que foram vendidas ao governo do Rio Grande do Sul.

Passamos para o slide nove para falarmos da divisão de autopeças. O aumento da produção de caminhões no país, principalmente de caminhões pesados, beneficiaram as empresas de autopeças que estão mais ligadas à produção OEMs, mesmo com a paralisação causada pela greve dos caminhoneiros.

A única exceção foi a Castertech, que registrou pequena redução na produção já que estava operando a plena capacidade desde o início do ano e os dias parados em maio em função da greve não foram compensados completamente dentro do trimestre.

No mercado externo o destaque está na performance das operações da Fras-Le nos EUA e na China, ambas registrando crescimento e entregando bons resultados.

Passando para o slide dez apresentar demos o gráfico que demonstra a variação do volume médio diário negociado e da cotação da ação preferencial RAPT4. A ação preferencial RAPT4 fechou o semestre cotada a R\$ 6,71, aumento de 34,1% em relação à cotação de fechamento do 1S17, que ficou em R\$ 4,40.

O market cap ficou em 1,9 bilhão no período. A base acionária ao final do 2T18 era composta por 12.000 investidores, sendo 25% estrangeiros, 20%

investidores institucionais e 10% pessoas físicas. A posição do controlador se manteve em 41,8%.

Passando para o slide 11 iniciamos a apresentação dos resultados financeiros. Encerramos o 1S18 com dívida bruta total de 2,5 bilhões, sendo 80% em moeda nacional e 20% em moeda estrangeira. Durante o mês de julho a companhia divulgou fato relevante aprovando sua sexta emissão de debêntures com vencimentos em até cinco anos. A liquidação ocorreu no mesmo mês. O montante captado foi de R\$ 600 milhões e tem como principal objetivo a rolagem de dívidas da companhia.

Destacamos que em 2018 a companhia já captou R\$ 1,1 bilhão e renegociou outros 130 milhões totalizando cerca de R\$ 1,2 bilhão. Com este reperfilamento a companhia alongou o prazo médio de vencimento e reduziu o custo médio ponderado da dívida.

A variação da necessidade de capital de giro no 1S18 resultou em aumento de R\$ 162 milhões frente a 2017. A conta mais representativa foi estoques, impactado os pela compra antecipada de matéria-prima, por produtos em estoque intermediária e pela necessidade de abastecimento das warehouses de autopeças.

Passando para o slide doze vamos falar um pouco sobre a dívida líquida consolidada. 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 1,34x. A dívida líquida sem o Banco Randon ao final de junho era de R\$ 597,6 milhões.

A variação da dívida do 1S18 é explicada principalmente pelo aumento da necessidade de capital de giro e também pela variação cambial no período.

Consolidando os números consolidados com os indicadores do Banco Randon o grau de alavancagem foi de 1,77x Ebitda dos últimos doze meses.

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

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

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: 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 Wagner Salaverry, Quantitas.

Sr. Wagner Salaverry: bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas: eu queria entender na visão da companhia com essa política que a gente teve, consequência da greve de caminhões, de tabelamento de fretes, como é que vocês interpretam as consequências para o mercado de caminhões e de implementos? Vocês acham que isso contribui no curto prazo favoravelmente dado que a gente vê algumas grandes empresas sinalizando a possibilidade de adquirir frota própria? E se vocês veem algum impacto negativo dessa política de tabelamento para a companhia no médio e longo prazo.

A segunda pergunta é com relação ao ambiente competitivo, entender um pouco como é que está a visão de vocês em relação aos concorrentes, se esse ganho de market share que foi bastante forte nesse ano chegando acima de 40% se vocês entendem que ele é sustentável ou se os concorrentes de alguma forma também vão buscar alguma recuperação, se eles têm fôlego financeiro para poder buscar uma recuperação de mercado. Muito obrigado.

Sr. Geraldo: obrigado Wagner pelas perguntas. O Esteban começa falando sobre o aspecto do tabelamento e a gente complementa depois com o ambiente competitivo.

Sr. Esteban: Wagner obrigado pela pergunta. Com relação aos impactos desde o tabelamento de fretes a gente pode dividir em dois momentos como você bem mencionou: o curto prazo e o médio e longo prazo. No curto prazo a leitura ainda é um pouco complicada, porque o impacto do frete ou o tabelamento de frete não está exatamente assentado.

O que a gente vê obviamente é um impacto, uma pressão na ponta de custo do nosso frete inbound. Em algumas rotas a gente está vendo reajuste de preços; mas por outro lado a gente tem recebido já cotações, solicitação de cotações dos geradores de cargas, produtores de grãos, processadores de carne que anteriormente contavam com logísticas terceirizadas e em função da tabela de fretes estão considerando ter frota própria.

Para o médio e longo prazo qualquer interferência, qualquer imposição de preços pode gerar alguma disrupção na economia. Existe sim na nossa leitura uma possibilidade de estar sendo gerada uma nova bolha de oferta tanto de implementos quanto de caminhões, e uma vez regularizado o preço, voltando o preço ao livre mercado, isso pode ter uma consequência de uma nova super

oferta de produtos. Então essa é nossa leitura com relação ao impacto dos fretes. O Geraldo vai complementar sobre o cenário de competitividade.

Sr. Geraldo: gostaria de deixar registrado inclusive o que tem uma próxima pergunta registrada no webcast sobre esse mesmo tema e o que nós temos a dizer é isso sobre o tema. Então temos que esperar um tempo também para amadurecer o assunto e cada um ter uma ideia melhor de quais serão as consequências. Então a próxima pergunta nós já consideramos ela abordada.

E Wagner com relação ao ambiente competitivo imagino que estejamos falando aqui de semirreboques. No caso de semirreboques não deixa de ser surpreendente o desempenho dos nossos primeiros seis meses do ano e também nossa perspectiva já visível para os próximos meses. Como a gente tem uma carteira muito confortável ainda não percebemos um efeito prático no desempenho relacionado com o ambiente das eleições agora.

É claro que tudo pode acontecer e a gente espera algum revés; mas até o momento bastante positivo, eu usei a palavra surpreendente baseado no que esperávamos no começo do ano, e quando olhamos os três ou quatro principais fabricantes aqui no Brasil a gente tem uma competição forte, ela não é simples e em alguns casos ela tem-se fortificado bem no mesmo período em que a Randon cresceu market share para 40%.

Então a Randon trabalhou internamente para manter uma posição de liderança com o desenvolvimento de novos produtos com novas tecnologias, fazendo esse controle absoluto na nossa estrutura de custos para que a gente possa praticar também uma cultura de preços que leve em conta nosso comportamento dos custos, senão não seria possível.

Então a gente não está esperando uma mudança muito significativa a partir dos números que já são conhecidos de junho. São conhecidos por vocês os três ou quatro principais players. Teve um player principalmente que apareceu no mercado com uma demanda muito grande esse ano, mas ele estava especificamente num segmento que foi, teve bastante demanda no começo do ano.

Eu acho que o que tem que ser levado em conta é que o posicionamento que a Randon está tendo no mercado com a nova estrutura comercial que ela desenhou nos últimos três ou quatro anos, a configuração de produtos e o portfólio, ela tem todas as condições de manter esse nível de competição, e era uma meta já de algum tempo que a gente pudesse chegar lá.

É uma posição muito sólida a gente percebe, mas não estamos sozinhos no mercado, e não é fácil manter essa posição por que o mercado é bastante competitivo até levando em conta que ainda há espaço de fábricas no Brasil mesmo com a saída de um ou dois players ou mais, há espaço para produzir

mais. Então tendo espaço para produzir mais a possibilidade de manter um market share é boa, porém o aspecto de margem e preço depende mais do esforço interno do que da relação preço de custo na ponta do cliente.

Sr. Wagner: obrigado.

Sr. Geraldo: obrigado.

Operador: nossa próxima pergunta vem de Rafael Frankel, Bradesco.

Sr. Rafael Frankel: oi bom dia, obrigado pela pergunta, na verdade uma delas já foi até respondida. Eu queria saber só se vocês poderiam dar um color maior como é que está o backlog para os próximos quarters, obrigado.

Sr. XXX: Rafael obrigado pela participação e pela pergunta. O backlog continua forte para os próximos quarters, próximos trimestres. As informações que temos é que inclusive a gente está tomando alguns pedidos já para entrega em janeiro e fevereiro do ano que vem.

Sr. Rafael: beleza obrigado.

Operador: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um. Mais uma vez, para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

Sr. Daniel: Mais uma vez quero agradecer a participação de todos e referir que hoje também nós tivemos aqui em São Paulo participação da Apimec da Randon com nossos acionistas, analistas de mercado e parceiros das empresas Randon, e comentamos também um pouco mais sobre o fato relevante e divulgado ontem da aquisição da empresa Jofund que é proprietária da Fremax, na qual estamos aguardando a partir de agora o posicionamento do Cade para dar continuidade na aquisição.

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 áudio conferência.

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