

Operador:

Bom dia, sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 1T14. Estão presentes os senhores: Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores e Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente, e que durante a apresentação da empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0.

O áudio e apresentação estão sendo apresentados simultaneamente na Internet – no endereço www.randon.com.br/ri.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Randon, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Randon e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Geraldo Santa Catharina que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia a todos que nos acompanham nesta teleconferência. Nós estamos aqui para apresentar os resultados do 1T14, ansiosamente esperado por todos nós e pelo mercado. Junto comigo, como é tradição já, está o Hemerson de Souza, que é o Gerente de Relações com Investidores, e ele vai dividir comigo a apresentação no decorrer da mesma.

A agenda contempla os destaques do período, uma visão geral do comportamento do mercado onde nós atuamos, os resultados financeiros e operacionais, a performance da Companhia no mercado de capitais. Por fim, falaremos também sobre as expectativas para os próximos meses, na intenção que possamos visualizar o que possa acontecer.

Após a apresentação teremos um tempo também para perguntas e respostas, e desde já eu quero convidar a todos para que participem ativamente deste momento.

O 1T14 foi bastante desafiador para toda a indústria em geral. O pessimismo do mercado somado às dificuldades no crédito afetaram as vendas no período que já tradicionalmente têm números prejudicados em função de feriado de Carnaval e férias de verão.

Apesar desses fatores terem afetado o resultado do trimestre, um rígido controle de custos e despesas permitiu que os resultados fossem preservados, validando a adaptação da nossa gestão em diferentes momentos da economia e com foco na qualidade dos resultados.

Passando propriamente para a apresentação, eu os convido a passar para o slide de número quatro, onde nós podemos ver alguns números de destaque do período. A receita bruta, sem a eliminação das receitas entre as empresas do grupo, somou R\$1,5 bilhão no 1T14, demonstrando assim uma queda de 4,2% frente ao 1T13.

A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$965,9 milhões, uma redução de 0,9% no comparativo trimestral de 2014 frente 2013. Eu quero ressaltar que este decréscimo na receita bruta não é realista, no sentido de que ele representa aquela receita que era oriunda da parcela adquirida da Suspensys e que como nós somamos receita total, ela passou a não existir mais.

Então, de fato, a redução no trimestre tem que ser levada em conta com base na receita líquida consolidada que foi 0,9%, portanto, um desempenho semelhante ao 1T13.

As exportações somaram US\$53 milhões, uma queda de 4,2% em relação ao 1T13, onde nós obtivemos US\$55,3 milhões. E a queda das exportações se deve principalmente porque nós novamente priorizamos as vendas ao mercado doméstico dada a carteira de pedidos existente.

Chegamos ao final do período com uma margem bruta de 27,1% contra 23,1% atingidos no 1T13. A margem EBITDA passou de 12,3% no 1T13 para 15,6% ao final do 1T14, atingindo, assim, o nosso melhor momento histórico com uma exceção nos últimos anos.

Esses números de margem bruta e margem EBITDA representam bem, na verdade, aquilo que nós costumamos chamar de margens normalizadas da Randon. O EBITDA somou em Reais R\$150,4 milhões, representando um crescimento de 25,8% no comparativo trimestral, e essa recomposição da geração do uso de caixa está associada à melhoria da margem bruta e controle de custos, como já mencionado.

Embora com quedas, o volume de vendas ainda permitiu ganhos de escala por níveis ajustados na produção. O lucro líquido totalizou R\$62,2 milhões no 1T14 contra R\$39,7 milhões no 1T13, ou seja, 56,8% superior no comparativo trimestral.

A Companhia investiu R\$16,6 milhões no trimestre, com queda de 48% em relação ao 1T13. Esta queda reflete a decisão da Randon em manter cautela nos investimentos e está totalmente alinhada com o *guidance* já divulgado ao mercado no período.

Referente ao mercado de capitais, no 1T14 registramos um volume médio diário de negócio de R\$11,7 milhões contra R\$14,8 milhões no mesmo período de 2013.

Agora nós entraremos em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo da apresentação.

Eu vos convido a passar para o slide cinco para dar uma breve visão de como foi o mercado neste período. O programa BNDES Finame ficou restrito entre meados de

dezembro de 2013 até final de janeiro de 2014, e até que as regras estivessem disponíveis e os financiamentos estivessem operantes, muitos clientes tiveram dificuldade para fazer o devido faturamento, muito embora havia pedidos.

Os trâmites burocráticos, bem como restrições de crédito, acabaram prejudicando as vendas de caminhões, ônibus e veículos rebocados no trimestre, criando estoque em toda a indústria. A safra agrícola tem, de qualquer forma, alavancado as vendas de veículos e caminhões, porém, as expectativas de crescimento da própria safra estão menos rigorosas em função deste estiagens em regiões produtoras tradicionais.

A produção brasileira de caminhões no 1T14 teve redução de 1,5%, comparando com o 1T13, totalizando 42.433 unidades. Já a produção de veículos rebocados diminuiu 5,4%, totalizando 14.944 unidades. A baixa nas vendas criou estoques adicionais na indústria, que anunciou ajustes nos níveis de produção para os próximos meses, motivando a Companhia a manter cautela nos investimentos. A disciplina é essa nos custos e despesas, e criatividade na condução do ritmo das atividades.

Agora eu quero passar a palavra para o Hemerson, porque ele vai dar maiores detalhes dos principais indicadores de resultados operacionais e eu retorno no final. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia a todos aqueles que acompanham a teleconferência de resultados da Randon. Partindo para os resultados operacionais, no slide seis, nós apresentamos as vendas físicas divididas por segmento com sua respectiva participação na receita. O setor de implementos é fortemente ligado à atividade econômica do país.

A baixa confiança na economia contaminou a expectativa dos consumidores e reduziu a demanda por equipamentos. No segmento de vagões, a Companhia tem realizado a entrega da ordem de 800 unidades recebidas no 3T13, e ainda mantém boas expectativas em função de novas consultas de lotes que poderão aparecer como vendas realizadas nos próximos meses.

Em linha com a redução na produção de caminhões, as vendas no segmento de autopeças tiveram também queda e poucas foram estáveis. A exceção fica por conta dos materiais de fricção, que tiveram um crescimento de praticamente 20%, por terem uma exposição muito maior no mercado de reposição e também no mercado internacional.

Observa-se também um aumento na participação das autopeças sobre o total da receita, passando de 45,1% no 1T13 para 50,3% nesse 1T14. São 5 p.p. maior. Já o setor de veículos e implementos teve queda de 5,9 p.p., representando 46,8% da receita líquida consolidada.

No slide sete nós mostramos o desempenho das exportações. No comparativo trimestral as vendas para o exterior tiveram uma redução de praticamente 4% e no 1T elas totalizaram US\$53 milhões contra US\$55 milhões no ano passado. Eu reforço aqui que o mercado externo, além das exportações, ele também é atendido por nossas plantas externas que acabaram faturando nesse 1T US\$27,1 milhões, um pouco a mais que os US\$26 milhões no mesmo período do ano passado.

No slide oito apresentamos a receita bruta total que atingiu R\$1,5 bilhão no 1T14, com redução de 4,2% quando comparada ao 1T13. O Geraldo já mencionou um pouco das explicações dessa queda. A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$965 milhões, praticamente 1% inferior ao mesmo período do ano passado.

No slide nove nós mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta, e a composição consolidada do CPV. O lucro bruto apresentou 16,3% de crescimento com relação ao ano passado, totalizando R\$261 milhões no trimestre. A margem bruta passou de 23,1% para 27,1%, apresentando um crescimento de 4 p.p.

O gráfico da composição consolidada do CPV demonstra que o item de maior relevância é a matéria prima, representando 74,7% do total, seguido pela mão-de-obra, que apresenta quase 13%. Na análise da matéria prima observamos que os itens mais significativos são os metálicos com 63% da conta de matéria prima.

No 1T14 o custo dos produtos atingiu 72,9% da receita, ou R\$704 milhões. Em relação ao 1T13, o CPV recuou 4 p.p. sobre os R\$150 milhões que representavam 77% da receita líquida.

Vale reforçar que o novo RP, implantado entre o final de 2011 e o início de 2012, também adicionou ferramentas importantes para a gestão da Companhia, transmitindo um controle maior e otimizando os esforços junto aos fornecedores e a prestadora de serviço, seja pela reavaliação dos contratos em vigor ou pela implementação de novos processos, como é o caso do centro de serviços compartilhados, já abordado em outras oportunidades, e que permite uma melhor absorção dos custos fixos para as unidades das Empresas Randon.

No slide 10 apresentamos o EBITDA e a margem EBITDA obtidos nos períodos. No 1T14 o EBITDA apresentou um crescimento de 25,8% em relação ao 1T13, atingimos R\$150 milhões frente aos R\$119 milhões do 1T13. A margem EBITDA encerrou o 1T em um patamar de 15,6% sobre a receita líquida consolidada, frente a margem de 12,3% do 1T13.

A recomposição da geração bruta de caixa está associada à melhoria de margem bruta e controle de custos, como já tratado. Embora com quedas, o volume de vendas ainda permitiu ganhos de escala por níveis ajustados na produção, colocando a Companhia dentro da sua margem EBITDA histórica.

No slide 11 nós demonstramos o lucro líquido da Companhia, que nesse 1T atingiu R\$62,2 milhões contra R\$39,7 milhões do 1T13. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 6,4% contra 4,1% do 1T13.

No slide 12 nós apresentamos nosso DRE consolidado por segmento, contendo um resumo dos principais números discutidos para apreciação dos senhores. Vale destacar o desempenho do segmento de veículos e implementos que mantém sua trajetória de recuperação ao longo dos últimos trimestres, alcançando nesse trimestre bons níveis.

Esse segmento foi muito afetado no exercício de 2012, com quedas observadas no mercado e o bom desempenho deste trimestre reitera nossa ação e gestão no rumo da recuperação ao longo desse tempo.

No slide 13 temos nosso DRE consolidado por segmento, mostrando a participação de cada segmento na receita líquida nos últimos trimestres, o lucro bruto EBITDA e o lucro líquido em suas margens.

Avançando um pouco para o slide 14, mostramos a evolução dos investimentos das empresas Randon. No 1T14 os investimentos somaram R\$16,6 milhões, com queda de 48% quando comparado com 2013. Logo abaixo podemos observar a variação do patrimônio líquido nos últimos cinco anos, apresentando um crescimento de 7,5%, totalizando R\$1,3 bilhão em 2013, sendo 17,2% do ROE do período. Já nesse 1T o ROE é de 18,3%, um patrimônio de R\$1,4 bilhão.

No slide 15 mostramos a composição da dívida bruta do 1T e o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia. A dívida bruta total atingiu R\$2,6 bilhões, sendo 19,4% em moeda estrangeira e 80,6% em moeda nacional. O endividamento líquido totalizou R\$1,1 bilhão nesse 1T, equivalente a 1,9x o EBITDA.

Quando nós excluimos os valores relativos à atividade do banco, nós temos uma dívida um pouco diferente, a dívida consolidada ajustada, que nós chamamos de dívida líquida industrial, somou R\$827 milhões e o múltiplo de 1,4x o EBITDA dos últimos 12 meses.

Vale frisar que a atividade bancária presente no nosso negócio é regulada por outras leis, regida por Banco Central e que tem que ser percebida pelo mercado como um negócio diferente dentro das empresas Randon e deve também ser adaptado quando as pessoas olham as oportunidades de valor da Companhia.

Já no mercado de capitais, no slide 16, podemos observar que no comparativo entre o encerramento do ano de 2013, e nesse 1T as nossas ações infelizmente apresentaram uma desvalorização de 26%. Em março de 2014 as ações estavam cotadas, as preferenciais, a 8,49 por ação. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma variação negativa de 2,1%.

Foram negociadas nesse mesmo período R\$80,2 milhões em ações preferenciais, em 220 mil negócios, no mercado a vista da BMF Bovespa. A Companhia registrou no 1T um volume médio diário de R\$11,7 milhões contra R\$14,8 milhões no 1T13.

Indo para o slide 17, apenas reforçando, a partir do 4T13, nós passamos a reportar nossos resultados contemplando nossos segmentos de atuação. Com a incorporação da controlada Suspensys pela Randon S/A Implementos e Participações em 31 de dezembro, e a recente incorporação da Randon Brantech em 30 de abril de 2014, a abertura dos balanços patrimoniais, e DREs das unidades restantes deixava de ser relevante.

Mantivemos a divulgação dos dados do Banco Randon por representar o segmento diferente como já tratado, dentro dos negócios tradicionais da Companhia. Além disso, como companhia aberta, a controlada Fras-le também reporta seus resultados em separado e esses resultados podem ser checados no site da companhia Fras-le.

No slide 18 reforçamos nossa leitura de mercado para o ano de 2014. Nosso *guidance* foi publicado na metade de janeiro desse exercício e contempla um pequeno crescimento das receitas, bem como das exportações. Já os investimentos devem ficar próximos a R\$150 milhões.

Esses indicadores são validados no processo de construção do planejamento estratégico da Randon, e são respaldados pela avaliação dos cenários macroeconômico e doméstico, e dos países com que nós mantemos relações comerciais, bem como os indicadores setoriais, da indústria automotiva e comportamento de mercado nos segmentos de atuação.

Costumamos fazer revisões semestrais do *guidance* e mantemos nossa visão reportada no mês de janeiro. Se as premissas que adotamos não se confirmarem, ajustaremos esses *guidances* à realidade do mercado tradicionalmente, como fazemos no 2T.

Eu retorno agora a palavra ao Geraldo para suas considerações finais antes de abirmos o espaço para as perguntas.

Geraldo Santa Catharina:

Pessoal que nos ouve, nós temos evidentemente que cumprir nosso trabalho de fazer a gestão da Companhia baseada em planejamento e em premissas que possam validar esse planejamento com bastante razoabilidade. Evidentemente, o momento atual tem algumas expectativas de mercado expostas largamente pela mídia e nós temos que depurar isso tudo e tentar discernir o que é momento político, o que é momento econômico geral do país em relação ao resto do mundo, e o que são os próprios negócios da Companhia.

No nosso caso, nós temos alguns dados que levamos em conta para o planejamento que nos levam a essa manutenção do *guidance* ainda. O relatório *focus*, por exemplo, aponta para o crescimento do PIB brasileiro de 1,63% para 2014 e 1,91% para 2015. Se isso vai se confirmar ou não nós não sabemos, mas, de qualquer forma, é uma fonte utilizada por nós e que não variou muito de janeiro para cá. Evidentemente, dentro do PIB temos os vários segmentos dos quais a própria Randon participa de praticamente todos eles.

A safra agrícola, um componente decisivo para o desempenho dos nossos negócios, demanda muito transporte, ela deverá ser 1,1% maior do que a anterior, atingindo 191 milhões de toneladas e a queda nas expectativas em relação às previsões iniciais deve-se em parte às estiagens que afetam parte do Sudeste e Centro-Oeste, mas, de qualquer sorte, todos nós sabemos que esta safra na última década cresceu a passos largos e é um nível bastante elevado, de forma a propiciar transporte, independente das questões logísticas do país.

O programa PSI, que se tornou peça decisiva nos últimos anos para estimular financiamentos com taxas atrativas, é válido até 2014. Obviamente que a divulgação um pouco tardia das regras do novo modelo de financiamento impactaram as vendas no começo do exercício, como já foi mencionado.

Algumas mudanças, como o encaminhamento do financiamento na modalidade simplificada, agilizam o processo e contribuem para os volumes de vendas. Além disso, a participação nos financiamentos foi revista em abril, passando de 80% para 90% do total do bem no caso de empresas com faturamento acima de R\$90 milhões.

Então, nós podemos ver aqui que O BNDES tem, de uma forma, atendido parte das expectativas e das demandas do setor. Nós percebemos realmente que entre os fatores da demanda, existe a demanda, existe a modalidade de financiamento, mas

existe a limitação do crédito pelas forças naturais de mercado em relação ao risco percebido pelo sistema bancário.

E também a carteira de pedidos na área de rebocados é bastante positiva ainda para a Randon. Nós não podemos esquecer disso, uma vez que tivemos um desempenho do trimestre bastante bom no nível de pedidos novos, e nós temos uma carteira de pedidos bastante boa. Isso demonstra que tem um mercado para aquisição desde que haja uma acomodação na questão do crédito.

Eu lembro também que temos um saldo de vagões para faturarmos nos próximos meses, como foi dito pelo Emerson, de um lote de 800 unidades, o que é bastante significativo, e tem, como já foi mencionado, um ritmo de novas consultas que está se intensificando, e temos a expectativa que algumas dessas obras possam ser convertidas em pedidos firmes já nesse período.

As empresas Randon estão se adaptando e se adequando aos volumes de produção às atuais demandas de mercado para acompanhar o ritmo de atividade das montadoras de automóveis e caminhões para os quais fornecem seus produtos, e que desaceleraram suas atividades em função da atual conjuntura econômica e da dificuldade na contratação do financiamento.

A decisão envolve uma série de medidas, que incluem férias seletivas, feriados prolongados e escalonamento do horário de trabalho durante os jogos da seleção brasileira na Copa do Mundo. Essas medidas envolvem praticamente todas as empresas integrantes do conglomerado, com exceção da Fras-le e do setor de vagões, que andam com as atividades normais.

As empresas Randon Implementos e Participações, a filial Randon Veículos, a Randon S.A. Implementos e Participações – filial Suspensys, Master, JOST Brasil e Castertech Fundação e Tecnologia concederão férias a seus empregados conforme necessidade do mercado e de acordo com as paradas programadas e férias coletivas anunciadas pelas montadoras de caminhões, para as quais fornecemos produtos.

Dessa forma, para aproximadamente 75% de seus empregados serão concedidos 20 dias de férias de 23 de junho a 14 de julho. Para aproximadamente 15% de seus empregados serão concedidos 10 dias de férias com início em 23 de junho e retorno em 3 de julho. E para aproximadamente 5% de seus empregados serão concedidos 10 ou 20 dias de férias, conforme o direito que cada um tem adquirido, com início em 30 de junho 2014.

Essa é a flexibilidade a que nós sempre nos referimos da gestão, de utilizar a melhor metodologia possível para não mexer com a mão-de-obra que é treinada, não dispensar mão-de-obra, e sim, ao máximo possível, manter a força de trabalho, que é treinada, que tem expertise, para que nós possamos, na retomada, estar prontos, como ocorreu em anos anteriores.

Gostaria agora de encerrar a nossa apresentação e agradecer a atenção dos senhores. Podemos abrir espaço para a nossa sessão de perguntas e respostas, na qual coloco a mim e o Hemerson à disposição. Muito obrigado.

Rodrigo Fernandes, UBS:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação à rentabilidade das operações. Nós vimos no 1T, a Companhia conseguiu de forma bem eficiente reduzir custo para conseguir o resultado operacional do trimestre, mas olhando para frente nós vemos que o cenário tende a contrair cada vez mais. Tem algumas medidas, como, por exemplo, das férias coletivas, para tentar adequar ao nível do quadro o ritmo de produção, mas eu queria entender, esses efeitos que vocês estão colocando nós estaríamos falando de uma contração no cenário de vocês de quanto de produção.

E o segundo ponto, se vocês pudessem falar um pouco sobre competição. Nós tínhamos no 1T competidores bem cautelosos, alguns já tinham cortado produção antes. Como vocês veem esse cenário ao longo do ano? Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Vou falar um pouco sobre competição, e depois eu divido com o Geraldo aqui a questão da rentabilidade. Nós temos percebido não só no 1T, mas como um todo, que nós temos uma competição um pouco mais adequada, ou um pouco mais regulada nos últimos tempos. Costumo dizer que nós podemos errar, cometer outros erros, mas não manter os mesmos. Nós aprendemos com os erros que já cometemos, e acho que com os competidores também acontece isso.

Em 2012 houve, sim, um cenário muito apreensivo sobre competição e baixa demanda, e isso acabou criando um momento muito ruim de mercado onde ninguém conseguiu manter seus resultados, e ao contrário, muita gente perdeu resultado e dinheiro nesse ano.

Nós percebemos hoje muito mais regulado isso, e estamos tentando obviamente manejar os nossos negócios para que nós possamos aproveitar o mercado que tem. O Geraldo já mencionou, nós temos demanda. A demanda é visivelmente menor do que nós tivemos em 2013, mas ela existe. Não podemos também dizer que o mercado está totalmente apagado ou que não existe demanda. Ela está persistente. Mas com os problemas que nós temos e com a visibilidade mais complexa, como já mencionamos.

Então, dá para dizer que os competidores estão em um nível bom, e acho que vale a pena frisar que nós operando esses níveis de rentabilidade e margens que nós temos hoje não significam só ganhos de preço ou só custos. Nós tivemos muito trabalho ao longo dos dois últimos anos para tentar equalizar os problemas que nós tivemos lá.

Então, tem, sim, muito de ajuste interno, de aproveitamento do sistema ERP novo, otimizar nossos recursos com o centro de serviços compartilhado. E teve, sim, resultado de preço que nós tivemos por conta da inflação de insumos e de custos que nós também tivemos. Então, as duas coisas estão juntas.

Acho que tem um complemento forte que é o nosso *mix*, que foi favorável nesse 1T, e que aparentemente continua estável para os próximos trimestres que que nós enxergamos.

A nossa carteira ainda tem uma boa visibilidade de quatro a cinco meses de produção, e isso também nos dá um conforto. Nós estamos adequando os estoques que estão

um pouco altos, então, por isso das férias coletivas, é a forma que nós estamos utilizando para poder adequar a atividade ao nível de demanda.

De qualquer forma, nós também já fechamos a porta de entrada, nós não estamos contratando ninguém desde o início do ano, então o *turnover* normal já nos coloca em uma situação de ter menos mão-de-obra disponível. É uma pena, porque nós gostaríamos de estar em um momento diferente, contratando pessoas, e poder também contribuir com os empregos, mas o momento é um pouco mais delicado.

Então, nós não estamos demitindo, não existe essa premissa, mas também não estamos contratando. Isso nos dá certo alívio por conta do *turnover* normal que se tem no dia-a-dia.

Com relação à rentabilidade vou dividir com o Geraldo, e pedir para ele responder.

Geraldo Santa Catharina:

Nós tivemos um 1T que é até surpreendente, dadas todas as dificuldades, mas o Hemerson se referiu a algo importante. Acho que chegamos no ápice da redução de custos e despesas, e também nós conseguimos variação de produtos com um *mix* bastante favorável, com componentes de vagões, tanques, frigoríficos, que não foram muito afetados, mas pela necessidade de escolhermos os produtos que tinham financiamento atrelado ou que não tinham problema de financiamento foram beneficiados nesse período, e com uma atuação diária sobre tudo que está se produzindo, que está tendo de resultado.

Então, imagino que o 1T foi realmente um pouco acima da média e nos alegrou muito, e para o ano eu acho que é bom justo admitir que nós devemos ter um movimento um pouco contrário, que é a pressão de custos para o aumento de matérias-primas, e nós vamos passar pelo dissídio da categoria agora em junho. E como terá uma parada de produção nesse período de férias, que é normal, a diluição de custos fixos também fica prejudicada. Então, é justo admitir que nós talvez tenhamos que acomodar essas margens em um nível um pouco abaixo.

Agora, nós não acreditamos que haja, ainda nesse momento, racional suficiente para que nós tenhamos desempenho não tão bom que nem no ano passado. Por enquanto, nós não temos esse cenário traçado. Nós devemos ter condições, até o momento, de manter o desempenho do ano passado talvez levemente acima.

Rodrigo Fernandes:

Ótimo. Muito obrigado.

Tomas Mcelwer, JPMorgan:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Tenho duas perguntas aqui. Primeiro, queria saber como está o preço médio das novas entradas de pedidos de implementos. Especificamente quero entender, dado que vocês estão com um resultado operacional muito bom em implementos, se estariam dispostos a sacrificar um pouco de margem em relação ao preço daqui para frente.

E segundo, queria saber um pouco mais, qual a estratégia para atingir o *guidance* de vocês, pedir um pouco mais como estará a entrada de pedidos daqui para frente. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Vou dividir também com o Geraldo as duas perguntas. Começo a responder a segunda, depois o Geraldo pode complementar. Realmente ,tivemos um preço médio de implementos melhor nesse trimestre. Eu reforço que o *mix*, como o Geraldo falou, nos beneficiou. Nós também estamos operando preços que foram negociados em uma métrica diferente de condição de mercado, e nós não somos uma ilha isolada que não vai sofrer com o impacto de ter um cenário presente mais adverso, mais complicado.

Dá para perceber que nós estamos falando de ceder em cima de uma base muito forte, um momento bastante vigoroso da Companhia, e deve ocorrer. Não tenho dúvida de que nós teremos que, como o Geraldo mencionou, ser mais criativos para poder preservar o máximo possível. É legítimo falar que o cenário que nós enxergamos é mais difícil do que o que passamos nesse 1T.

Agora, já emendando um pouco a segunda pergunta, nós não temos uma visibilidade tão clara sobre o 2T como um todo. E existem coisas que apontam negativamente, e existem coisas que apontam positivamente.

Nós temos relatos de clientes sinalizando que sim, que o 2S deve ser melhor que o 1S porque eles acreditam em algum pacote novo de estímulo para o setor, acreditam que aquelas pessoas que estão aguardando alguma definição sobre o financiamento ou dificuldades que tiveram nesse começo de ano possam estar estimulados a comprar no 2S, e isso poderia gerar uma atividade melhor, inclusive do que nós estamos vendo agora no mercado nesses dias.

Então, nos deixa um pouco sem uma conexão muito clara de entender o ano como um todo, e isso não é bom. De qualquer forma, acreditamos estar bem posicionados para poder buscar o melhor possível dentro do cenário.

E essa é uma posição não pessimista. Eu diria que é uma posição conservadora nossa de tentar adivinhar. E acreditamos, o Geraldo acabou de mencionar que nós estamos bem posicionados, fizemos um trabalho legal nos últimos anos para poder conviver com um cenário um pouco mais adverso de maior incerteza.

Ainda assim, nós revisamos o *guidance* a cada semestre, então deixamos aqui, como já mencionamos também na teleconferência, um espaço para, se for necessário, na revisão, poder também verificar possibilidades de revisar o *guidance*.

Geraldo Santa Catharina:

Um complemento, uma grande expectativa nossa é que apesar da parada de produção que haverá agora, nós utilizamos realmente o mês de fevereiro e março para criarmos o estoque de produtos bastante importante. A nossa expectativa é que nós consigamos resolver a questão do financiamento o mais rápido possível, e que nós aceleremos o faturamento dessas praticamente duas mil unidades que tem no estoque. O normal é ter 600, 700 unidades. Isso daria uma recuperação na velocidade de faturamento, e isso teria que acontecer nos próximos 30, 60 dias no máximo.

Então, posso dizer que o 1T, embora nosso *guidance* seja anual, o 1T não decepcionou. Aparentemente ele não representa 1/4 do faturamento previsto, mas ele está totalmente atendendo a expectativa que a Companhia tinha no 1T, exatamente pelas dificuldades que já conhecia.

Então, o nosso desafio realmente é acelerar a desova do estoque que está aí e manter a mão-de-obra pronta para que no momento da retomada nós consigamos voltar a produzir rapidamente e faturar.

Esses próximos 30, 40 dias realmente são decisivos para que nós tenhamos condições de ter uma visibilidade melhor com relação à manutenção no *guidance*. E nós fazemos a revisão do *guidance* com base no planejamento oficial da Companhia, que está em andamento, mas não está pronta. Não temos muita coisa mais a falar sobre esse tema, pela falta de visibilidade momentânea.

Tomas Mcelwer:

Perfeito. Muito obrigado.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Bom dia a todos. Queria voltar só um pouco no custo, o controle de custo de vocês realmente nos surpreendeu. Então, vocês comentam no release, inclusive, os workshops em engenharia, adequação de processos, etc. Vocês têm alguns exemplos para nos dar, algo um pouco mais concreto, e também em divisão, o que vocês fizeram efetivamente para se adequar a esse nível de atividade que era esperado um pouco menor?

E um outro ponto também, a utilização dessa capacidade foi importante também nesse trimestre que foi mais alta do que deve ser os próximos trimestres. Então, eu queria também um pouco de cor em como vocês enxergam talvez uma perda de escala um pouco mais alta em *auto parts*, ou talvez o lado de desconto e implementos em preço pode pressionar um pouco mais. Onde vocês estão vendo para frente uma pressão um pouco maior em margens? Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Eu vou responder a parte de custos, vou ver alguns desses projetos, e acho que dá para mencionar. Acho que está retratado ali, nós fizemos uma série de workshops com engenharia, suprimentos, com o objetivo de redefinições, de buscar alternativas de fontes que pudessem concentrar volumes maiores em poucos fornecedores e pudessem trazer alguns *savings* para nós em alguns materiais.

Isso foi feito ao longo de 2013, logo depois do fechamento de 2012 e tem trazido bastantes resultado. Nós trouxemos, para a negociação, todos os contratos que nós tínhamos vigentes de prestação de serviços, de uma maneira bastante efetiva, com um trabalho muito forte em suprimentos de todas as unidades, com o envolvimento de todas as empresas Randon, a fim de otimizar.

Nós tivemos, vou citar no caso de transportes nós otimizamos todas as linhas de transporte de funcionários, e isso reduziu enormemente as linhas que nós tínhamos, que não tinha muita ocupação, e estou falando de economias que podem chegar mais perto de R\$1 milhão por ano. Isso é bem importante.

Na parte de produção, nós realocamos, usando as quatro plantas que nós temos, realocamos atividades em diferentes plantas. Vou citar um exemplo. Nós trouxemos toda a parte de alumínio que nós tínhamos em São Paulo para a Randon Brantech, que é em Santa Catarina, Chapecó, concentrando a produção de frigoríficos, de baús, de báus enlonados, que se chamam *siders*, otimizando os processos e buscando um pouco mais de automação onde é possível. Isso também colaborou para que nós tivéssemos uma redução na exposição de custos e mão de obra, concentrando também as compras nessa única unidade.

Essas foram algumas iniciativas. É difícil de mensurar uma ou outra especificamente porque são dados bem gerenciais e nós não temos como integralmente poder apresentar isso de maneira mais explícita ao mercado, mas acho que os exemplos já colaboram para que nós possamos ter uma ideia do que está sendo feito e pensado.

Reforço, por exemplo, que uma planta nova, como é o caso de Araraquara, já traz muitos conceitos novos de produção e eventualmente não são possíveis de serem aplicados nas coisas que nós temos por conta de layout, máquinas e equipamentos que nós temos.

Então, o planejamento da Randon daqui para frente é buscar essa otimização de ser muito melhor e mais efetivo em custos, assim como são as montadoras de caminhões e automóveis presentes no país.

Geraldo Santa Catharina:

Quando nós falamos em instrumentos de redução de custo, existe também a forma com que se gerencia os custos e despesas. Logicamente com o orçamento aberto, a tendência é que os gestores gastem o que está disponível no orçamento.

Nós temos ferramentas do orçamento matricial, e agora com a otimização do ERP nós conseguimos implementar uma modalidade principalmente no que tange a despesas, gastos indiretos, onde nós temos a medida mensal do gasto, ou seja, a verba orçada, e que ela termina no dia 20 do mês, e até o dia 30 não tem mais compras. Isso é algo que é novidade na Randon e até causa certo stress. Mas ela funciona, e aí nos obriga a revisar os processos, revisar os tempos.

Logicamente, nós não deixamos de comprar algo que é decisivo para a produção. Agora, gastos indiretos, via de regra, muitos deles são postergáveis, e se deixar liberado, se gasta. Isso está sendo possível exatamente porque temos uma ferramenta de gestão agora que nos ajuda, acende uma luz vermelha e diz: olha, já gastou a verba. Então, isso tem dado uma economia bastante interessante.

O aspecto do preço, nós sinceramente não acreditamos que seja uma estratégia, principalmente para esse ano de conquista ou de *market share* ou de manutenção de mercado. Como já foi falado, nós percebemos que a maior restrição se refere às limitações no crédito. Eu posso até dizer assim na pouca motivação que o sistema bancário tradicional tem em utilizar essa remuneração que o Finame propicia, vis-à-vis o risco que eles estão percebendo no mercado.

Então, na ponta desse iceberg aí tem a percepção da economia que ela vem há algum tempo já patinando em níveis baixos de 1,5% e 2%, e que nada aponta para os próximos meses isso deve mudar. Paralelo a isso, nós percebemos que o governo

gastou já uma carga de munição bem intensiva em estímulos, e isso não surtiu um resultado de longo prazo.

Então, não adianta agora sairmos e queimar preço porque nós só faremos com isso é queimar o estoque. Você não vai promover demanda adicional por conta de redução de preço. Preço tem que ser preço justo. E nós percebemos isso no comportamento na Randon e nos principais competidores, um comportamento muito parecido que ajuda a acreditarmos que não será um desespero de ninguém a fazer essa redução acentuada.

Então, a ideia é que se mantenha preço e que nós consigamos resolver o nó principal da questão, que é a crença na economia para que os bancos se estimulem a financiar. E aí a demanda voltar ao normal.

Nós sabemos que é ano eleitoral, e também com a série histórica trimestral de crescimento industrial fraco, até com mudança do índice do IBGE na forma de calcular, isso gera um pouco de insegurança em todos os agentes econômicos, e todos eles, inclusive a Randon, se predispõe a investir um pouco menos para esperar qual será o novo cenário.

Ricardo Alves:

Obrigado. Só pegando um ganho em um comentário que você fez em implementos. O seu *share* caindo para 26%, você acha que é fair o *assumption* de que ele foi muito mais impactado por esses atrasos que nós vimos no início do ano com o financiamento, muito mais do que pelo lado da competição? É sério esse *assumption*?

Geraldo Santa Catharina:

Sim. Ele já está retornando aos níveis normais. Ontem estava olhando esse número. Se nós olharmos o número em volume físico, nós realmente caímos. Se nós olharmos o valor monetário, comparando com outros competidores, nós mantivemos uma participação maior do que a nossa participação regular em unidades físicas. Isso significa que nós produzimos mais vagões, mais tanques, mais frigoríficos, que têm valores mais altos. Mas já posso dizer que esse mês já está retornando aos níveis normais.

Ricardo Alves:

Ótimo. Obrigado pelos detalhes. Só uma última questão bem rápida em veículos especiais, obviamente a base é muito mais difícil por conta das vendas para o governo no ano passado as vendas para o Governo no ano passado. Vocês acham que esses níveis do 1T14 são razoáveis para o restante do ano?

Geraldo Santa Catharina:

O clima nos últimos dias tem melhorado nessa área, e estamos tentando arrumar alguns mecanismos internos de financiamento que possam estimular a colocação de alguns lotes adicionais de produtos. Isso ainda não está pronto, mas é uma das áreas em que realmente a ferramenta financiamento é relevante.

De qualquer forma, o ano para este segmento já é um ano que trabalhamos como sendo não tão eficiente quanto o anterior, exatamente pelo fator que você falou, das

vendas governamentais. Esperamos melhoria, mas, de novo, o fator financiamento não gera demanda adicional; ele pode acelerar uma demanda.

Não existe uma demanda por conta de motivação econômica, de que haverá o que produzir. Ele não vai comprar o equipamento. Essa é a razão, o racional por trás de tudo isso.

Ricardo Alves:

Está ótimo. Obrigado, Geraldo.

Ítalo Ferrara, Brasil Plural:

Boa tarde. Minha pergunta vem em complemento às últimas, a questão de receita por produto no segmento de implemento. Vocês falaram que boa parte desse aumento de 30% ano contra ano veio de questão de *mix*.

Eu queria que vocês pudessem dar um pouco de detalhes para os implementos carro chefe de vocês, graneleiro e basculante, o que foi realmente aumento de preço, o que vocês enxergam ano contra ano, e como foi esse mesmo preço em abril. Você disse que pretende manter esse preço; se ele tem sido realmente mantido, se teve uma queda ou eventuais novos aumentos. Essa é minha primeira pergunta.

Hemerson Fernando de Souza:

Ítalo, não temos um *report* que abranja sua pergunta de maneira mais clara. Nós já abrimos bastante, somos a única empresa desse setor de capital aberto, portanto por lei temos que abrir bastantes números, e isso nos coloca, às vezes, de maneira delicada frente aos clientes, frente aos competidores no geral.

Então, não temos uma abertura. Eu posso dizer que a maior parte está dentro da eficiência de custo da Randon, e que preço só acompanhou os aumentos de custo que tivemos. Nosso cliente está comprando os produtos Randon por um preço justo, que é o preço de Randon, um pouco acima da média de mercado, sim, mas não tem nenhum abuso em relação a preço, ou não teríamos como participar do mercado.

O *mix*, obviamente favoreceu. Em alguns *mixes*, como é o caso de refrigerados e tanques, nós temos como produzir, pela nossa eficiência de produção, um produto melhor, por termos um produto considerado pelo mercado como um produto de qualidade superior. Nós temos como fazer um preço adequado nesses produtos e ter uma rentabilidade melhor, isso favoreceu.

Mas, na média, não tenho um *breakdown* tão aberto assim, justamente por esse fato de sermos a única empresa aberta.

Reforço que não temos percebido um cenário de competição intenso, que denote quedas acentuadas de preços, mas considerando uma demanda e estoques altos é normal que, em uma negociação ou outra, ou no geral, possamos ter que ceder um pouco dos nossos preços, e isso obviamente afeta margens.

Mas eu acho que o estágio que estamos hoje de margem não é preocupante, quando você olha o nosso histórico nos últimos anos, em momentos que já tivemos, muito mais delicados que o caso hoje.

Geraldo Santa Catharina:

Hemerson, me permita fazer um complemento: embora eu não tenha essa abertura disponível por produto, porque não é muito saudável essa divulgação para proteção, eu quero fazer alguns comentários rápidos.

Por exemplo, entre os dois, três primeiros competidores em grãos, aqueles ligados à agricultura, supera 60% em três fabricantes; 60% de toda a produção nacional. Obviamente, isso não muda ao longo dos anos. É uma especialidade, é um produto que é o carro-chefe.

Nós também sabemos que na área de frigoríficos, ou produtos fechados para transporte de eletrodomésticos, principalmente pela demanda da Copa do Mundo tem uma aceleração na venda de produtos para transporte de televisores etc., é bem pontual. E também se manterá essa parte dos vagões ferroviários.

São três pilares importantes para nós, porque, com isso conseguimos saber que, na área de agricultura, temos uma participação relevante e ela terá 190 milhões de toneladas de grãos; a área de refrigerados e transporte de alimentos continua com uma demanda boa, porque não temos queda no consumo alimentício, pelo contrário, temos crescimento; eletrodomésticos, principalmente televisores, com um crescimento eventual por conta da Copa do Mundo, mas ele sempre existe, é sazonal; e no caso dos vagões é um fator já conhecido, mas que contribui muito, porque todos os vagões, como costumamos repetir, são iguais. Então, produzir 800 unidades do mesmo produto, com a mesma linha de produção, podemos nos programar muito bem e ter uma margem total melhorada.

Acho que isso ajuda um pouco a entender o processo.

Ítalo Ferrara:

OK, já ajuda. Fazendo outra pergunta, vimos um movimento similar a esse na faixa de implementos, em termos de receita média por produto, na Suspensys também. Se vocês pudessem comentar um pouco o que levou a esse movimento, se foi algum *mix* de produto lá, ou se também foi aumento de preço efetivamente. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Desculpe, Ítalo, teve um pequeno corte na ligação. Você pode repetir?

Ítalo Ferrara:

Falando de preço na Suspensys, nós também vimos um volume caindo, porém a receita aumentando; ou seja, a receita média por produto parece ter aumentado de forma relevante.

Geraldo Santa Catharina:

Até explicamos na última teleconferência, temos reforçado, o *mix* de produtos da Suspensys tem uma variação grande. Por exemplo, conjunto cubo e tambores, que é um volume bastante grande que eles vendem e que tem um preço médio muito baixo

comparado com uma suspensão – estamos falando de 1/10 do preço de uma suspensão, ou menos.

Quando você começa a vender a suspensão completa, você começa a vender um item único, que representa menos quantidade, mas o preço médio sobe bastante, e isso aconteceu na Suspensys no último ano. Ela começou a fornecer itens mais completos, e teve essa variação bastante forte, não só agora, nesse trimestre, mas ao longo dos últimos trimestres também, por essa readequação do *mix*.

E também, reforço ali, uma participação menor das vendas que ela fazia também não mais contabilizadas agora para os volumes de Randon. Antes, quando ela era uma unidade separada, contabilizávamos em suas unidades as vendas para a Randon, e hoje isso acabou virando apenas transferência. Então, não faria mais sentido imputarmos novamente esses volumes, e isso acaba mexendo um pouco na base média e nos comparativos de outros anos.

Não sei se foi claro. Se precisar de um esclarecimento adicional, estamos sempre à disposição.

Ítalo Ferrara:

OK. Obrigado.

Lucas Marchiori, Banco Safra:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Acho que boa parte das perguntas já foi respondida. Eu tenho só uma questão: vocês têm batido bastante, em reuniões ou até mesmo no *release*, na questão do impacto do travamento do BNDES. Queria sentir de vocês qual é o *feeling*, de como tem sido as conversas com o próprio agente financeiro, com o BNDES em si. Vocês estiveram recentemente, pelo intermédio da Anfir, junto com o próprio BNDES, então queria saber como está a cabeça entrando no 2T. Se o crédito já está mais fluído, o quanto isso está destravado.

E um segundo ponto, vocês mencionam no *release* que boa parte da sua base de clientes é mais exposta a esse tipo de risco. Então, será que talvez o crédito estando mais fluído não lhe beneficia na carteira de pedidos? Se puderem dar uma cor sobre isso.

Geraldo Santa Catharina:

Lucas, vou falar um pouco desse tema, porque acho que estou bem informado, participo ativamente dele. É uma oportunidade que você está nos dando de novamente esclarecer.

Nós tentamos realmente investigar onde está a dificuldade no que se refere a financiamentos. Teve uma diretoria do BNDES e quatro técnicos aqui em Caxias do Sul essa semana conversando com várias empresas, e nós da Randon não nos pronunciamos, porque não temos nenhum problema com o BNDES. Ao contrário, estamos recebendo nossos processos, principalmente com a experiência que temos através do Banco Randon, com uma velocidade bem maior do que recebíamos, e o número de pendências a receber é bem menor que a média lá.

Então, não podemos, de forma objetiva, dizer que o BNDES está atrasando. Não temos elementos para dizer isso, se falta recurso ou não falta recursos. O que estamos demandando, estamos recebendo.

Na outra ponta desses três componentes, vendo o número de pedidos ou de ordens novas dentro de casa, isso mostra que tem demanda. Aí eu investiguei junto ao sistema bancário, junto a alguns bancos, inclusive ao nosso banco, e a afirmativa não é muito pública, não muito escancarada, mas o que tem é uma restrição de crédito, porque o Finame, dentro dessa modalidade, não é uma ferramenta lucrativa para o Banco, e há uma percepção de que o risco aumentou e que a economia está indo mais devagar do que deveria.

Eu não sei exatamente como sairemos dessa situação, porque precisaria que os bancos estivessem motivados, e banco se motiva com menos risco e mais remuneração.

Eu não acho que o BNDES vá mexer na remuneração dos bancos, embora pudesse ser uma alternativa; talvez a mais rápida para resolver essa questão. Se isso não funcionar, teremos que nos contentar em trabalharmos com outros instrumentos, principalmente o CDC, que é bem mais seletivo, é de curto prazo, não é amistoso para a clientela, é mais caro.

Acho que esse é um componente importante, e o Governo deve estar olhando para ele, porque a questão da logística e do transporte da safra, principalmente em ano eleitoral, é bandeira para os partidos que querem contestar o modelo. Então, realmente acreditamos que haverá boa vontade governamental em tentar arrumar saídas para isso, mas eu realmente não sei de que forma.

Também sabemos das restrições orçamentárias que o BNDES tem, o que não é muito fácil. Mas insisto que nós de Randon não podemos afirmar que o BNDES é o problema. No nosso caso, percebemos que várias empresas locais aqui têm problemas específicos; a máquina 'tal' do processo X, Y ou Z, que faltou um documento etc. Mas sabemos que tem processos devolvidos por bancos porque decidiram não mais financiar o cliente.

Eu fico, por um lado, preocupado que haja uma solução, e por outro fico mais otimista por saber que ainda há demanda, que acho que é o mais importante.

Lucas Marchiori:

Excelente. Obrigado, Geraldo.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Geraldo para as últimas considerações. Por favor, Sr. Geraldo, prossiga com suas últimas considerações.

Geraldo Santa Catharina:

Eu gostaria mais uma vez de agradecer a participação de todos. Essa participação intensiva mostra que há interesse dos investidores pelas Empresas Randon, que já tem essa tradição toda.

Gostaria de nos colocar à disposição para que, na sequência dos dias e das semanas, possam ser sanadas dúvidas através diretamente de mim ou de toda a nossa estrutura de relações com investidores, e o contato e o canal ficam abertos para isso. Muito obrigado a todos, e até a próxima oportunidade.

Operador:

A audioconferência dos resultados do 1T14 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”