

**Operador:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T14 e do ano de 2014. Estão presentes os senhores: Daniel Raul Randon, Diretor Vice-Presidente de Administração e Finanças; 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](http://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 relativa ao 4T14 e ao exercício de 2014. Conforme já foi dito pelo protocolo, Daniel Raul Randon, Vice-Presidente de Administração e Finanças, Hemerson de Souza, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores, e eu estaremos apresentando os resultados do 4T e anual do ano de 2014.

Informamos desde já que nossa apresentação está disponível em nossa página na Internet e pode ser acessada, para que os que possam seguir com mais detalhe nossos indicadores o façam.

Também enfatizo que, embora a apresentação tenha foco no 4T, vamos abordar indicadores e análises referentes ao exercício completo de 2014 para uma melhor compreensão.

Como já é de praxe em nossas teleconferências, iniciaremos a apresentação falando um pouco dos destaques do período, juntamente com uma visão geral do comportamento do mercado em 2014. Em seguida, apresentaremos os resultados operacionais e financeiros da Companhia, bem como números relacionados ao mercado de capitais e perspectivas quanto aos próximos períodos.

É importante lembrar que o ano de 2014 foi marcado por uma série de eventos atípicos, resultando em mudanças e adaptações nas estratégias da Companhia no decorrer do período. Dentre os principais eventos, podemos destacar o Carnaval tardio, a Copa do Mundo, eleições e mudanças constantes nas regras de financiamento, principalmente do Finame PSI. Não menos importante, tivemos a volta da inflação, o aumento de juros e, mais recentemente, uma desvalorização cambial aos níveis de dez anos atrás.

Além de assegurar o máximo de pedidos na ponta comercial, dedicamos esforço total na contenção de custos, na redução do capital de giro e na postergação de investimentos, objetivando a geração de caixa livre.

Optamos por manter projetos e estratégias com foco no longo prazo e, ao mesmo tempo, ações de impacto imediato, como por exemplo a flexibilização de jornada de trabalho ocorrida entre agosto e outubro, permitindo assim que os indicadores permanecessem em níveis superiores aos da indústria em um período hostil, sem ameaçar nossa visão de futuro da Empresa.

Os bons resultados alcançados, entre outras medidas, ajudarão a atravessar este período de forte baixa de atividade, já percebido em toda indústria no início de 2015.

Seguindo para o slide quatro, podemos ver alguns números do período. A receita bruta total, sem eliminações entre as empresas do Grupo, no 4T14 totalizou R\$1,3 bilhão, com queda de 21,2% em comparação ao 4T13. A receita líquida consolidada do trimestre somou R\$911,5 milhões, com redução de 16% no comparativo trimestral de 2014 e 2013.

As exportações somaram US\$40 milhões no trimestre, queda de 33,4% em relação ao mesmo trimestre de 2013, o qual somava US\$60 milhões.

Chegamos ao final do período com margem bruta na marca de 23,6%, contra 22,5% atingidos no 4T13. A margem EBITDA passou de 10,8% no 4T13 para 11,4% ao final do 4T14.

O lucro líquido totalizou R\$39,6 milhões no 4T14, ou 17,3% menos se comparado ao mesmo período de 2013. A Companhia investiu R\$55,1 milhões no 4T14, um aumento de 11% em relação ao 4T13.

Referente ao mercado de capitais, no ano de 2014 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$9,3 milhões, contra R\$12,6 milhões no mesmo período de 2013. Entraremos em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo da apresentação.

Convido todos a passarem para o slide cinco, onde temos uma visão geral da Randon sobre o mercado de atuação. A baixa demanda do setor, impulsionada principalmente pela falta de confiança quanto aos rumos da economia, impactou negativamente os resultados da Empresa.

Além disso, fatores externos já mencionados, como férias antecipadas por parte das OEMs e mudanças nas regras de financiamento do Finame PSI, também influenciaram o trimestre; este último de forma positiva no curto prazo, com a antecipação de vendas e diminuição de estoques, mas gerando preocupação quanto a sua influência nas demandas futuras.

Destaque positivo para o crescimento no segmento ferroviário e de peças de reposição. Vemos também com certo otimismo as áreas de exportação, com recuperação de mercados externos em que a Randon atua e oportunidades geradas pela valorização cambial.

Por fim, encerramos o ano com números positivos, mesmo em condições de mercado adversas. E talvez tão importante quanto, conseguimos manter projetos de longo prazo em andamento para assim criarmos condições sustentáveis de crescimento e rentabilidade futura.

Passo agora a palavra para o Hemerson, que irá detalhar um pouco mais cada um dos principais indicadores de resultados operacionais, e retorno ao final, juntamente com o Daniel e com o Hemerson, para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

#### **Hemerson Fernando de Souza:**

Bom dia a todos aqueles que acompanham a teleconferência de resultados da Randon. Convido todos a seguirem para o slide seis, onde apresentamos as vendas físicas divididas por segmento, com sua respectiva participação na receita.

A baixa demanda do mercado atingiu grande parte das vendas das linhas de produtos oferecidas pela Randon e suas controladas. As vendas de veículos rebocados, mais ligadas à demanda doméstica, caíram 40,2% no 4T quando comparadas ao mesmo período do ano anterior. Mesmo com baixa demanda, o mercado se comportou de forma estável e regular entre os concorrentes.

Como já mencionado, mudanças nas regras de financiamento colaboraram para reduzir estoques acumulados de períodos anteriores, devido à antecipação de compras de clientes, que se utilizaram do programa Finame PSI com taxas ainda reduzidas, limitadas ao fechamento do exercício.

A linha de veículos especiais também apresentou queda de 49,3%, grande parte devida a pedidos ligados a compras por parte do Governo ocorridas no ano de 2013. Em contrapartida, o ano de 2014 figura como o melhor ano da história da Companhia no segmento ferroviário, com 1.356 produtos vendidos, deixando boas expectativas para o ano de 2015.

A queda de produção de caminhões, 25,2% inferior em 2014 com relação a 2013, afetou diretamente as vendas de autopeças para OEMs. Ações de contingência e disciplina nos custos foram tomadas ao longo do ano para que as margens pudessem ser mantidas. Nessas condições, percebemos espaço para ampliar a atuação da Companhia nos mercados de reposição de peças, e também no mercado de exportação.

No slide sete, apresentamos a receita bruta total, que atingiu R\$1,3 bilhão no 4T14, uma redução de 21,2% comparada ao 4T13. No comparativo dos 12 meses, a receita bruta total somou R\$5,5 bilhões nos 12 meses do ano, contra R\$6,6 bilhões nos 12 meses de 2013, uma redução de 17,6% no período.

Já a receita líquida consolidada totalizou no trimestre R\$911 milhões, 16% inferior ao 4T13. Nos 12 meses de 2014, atingiu R\$3,8 bilhões, uma queda de 11,2% comparada ao mesmo período de 2013.

Partindo para o slide oito, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta e, logo abaixo, a composição consolidada do CPV. O lucro bruto apresentou queda de 11,8% no 4T14 comparado com o 4T13, totalizando R\$215 milhões. A margem bruta passou de 22,5% no 4T13 para 23,6% no 4T14, um aumento de 1,1 p.p. No comparativo anual, observamos uma queda de 9,3% no lucro bruto, que somou R\$943 milhões, e aumento de 0,7 p.p. na margem bruta.

O gráfico da composição consolidada do CPV demonstra que o item de maior relevância é a matéria-prima, representando acima de 75% do total, seguida pela mão-de-obra e por depreciação e outros. Na matéria-prima, os itens mais significativos são os metálicos, onde estão inseridos aço, fundidos, forjados e outros componentes muito ligados a minérios.

No 4T14, o custo dos produtos vendidos atingiu 76,4% da receita líquida consolidada, ou R\$695 milhões. Em relação ao 4T13, o CPV recuou 1,1 p.p. sobre os R\$840,9 milhões, que representavam 77,5% da receita líquida. No acumulado dos 9M, o valor ficou em R\$2,8 bilhões, 75% sobre a receita líquida do ano, e variação positiva de 0,6 p.p. sobre o mesmo período de 2013.

No slide nove, apresentamos o EBITDA e a margem EBITDA obtidos nos períodos. O EBITDA do 4T14 encerrou com redução de 11,6% em relação ao total obtido no mesmo trimestre de 2013, atingindo R\$103,4 milhões, 11,3% sobre a receita líquida consolidada, ante os R\$117 milhões do mesmo trimestre de 2013, ou 10,8% sobre a receita líquida consolidada. No acumulado de 2014, o EBITDA totalizou R\$490 milhões, ante os R\$564 milhões de 2013, uma redução de 13% no período.

Passando para o slide dez, mostramos o desempenho das exportações. As vendas consolidadas para o mercado externo no 4T14 totalizaram US\$40 milhões, ou queda de 33,4% quando comparadas ao mesmo trimestre de 2013. As exportações das Empresas Randon representaram 11% da receita líquida consolidada no 4T, contra 12,6% no mesmo trimestre de 2013. No acumulado de 2014, as exportações representaram US\$191,6 milhões ou queda de 20,7% sobre o ano de 2013.

Nas operações instaladas no exterior, a receita bruta total, sem eliminação das vendas entre empresas em 2014, totalizou US\$117,4 milhões, ante US\$124,1 milhões em 2013.

Passando para o slide 11, temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que no 4T14 atingiu R\$39,6 milhões, contra R\$47,8 milhões no 4T13, com queda de 17,3%. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 4,3% neste trimestre, contra 4,4% no mesmo período de 2013. Nos 12 meses de 2014, ficou em 5,3%, contra 5,5% nos 12 meses de 2013, uma redução de 0,2 p.p. O valor nominal em 2014 fechou em R\$202 milhões.

No slide 12, apresentamos nosso DRE consolidado por segmento, contendo um resumo dos principais números discutidos, para a apreciação dos senhores.

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

Avançando para o slide 14, mostramos os investimentos das Empresas Randon. No 4T14, os investimentos somaram R\$55,4 milhões, aumento de 11,8% quando comparado ao 4T13. No comparativo dos 12 meses, observamos a queda de 56,6% nos investimentos, que totalizaram R\$124,8 milhões em 2014.

Como já mencionado em outros momentos, o valor de 2013 carrega a aquisição das cotas da controlada Suspensys, que antes era uma joint venture com a americana Meritor.

Abaixo, podemos observar a variação do patrimônio líquido nos últimos cinco anos, que apresentou um crescimento de 5,3% acumulado. Nos 12 meses de 2014, o ROE foi de 15,1%, com patrimônio líquido de R\$1,4 bilhão.

Partindo para o slide 15, mostramos a composição da dívida bruta no acumulado do ano de 2014 e o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia. A dívida bruta atingiu R\$2,5 bilhões, sendo que 22,7% deste montante são registrados em moeda estrangeira, e 77,3% em moeda nacional.

O endividamento líquido totalizou R\$1,1 bilhão nos 12 meses de 2014, equivalente a um múltiplo de 2,1x o EBITDA. Com a exclusão dos valores relativos à atividade de serviços, Banco Randon e caixa da Randon Consórcios, a dívida líquida industrial é de R\$719,5 milhões, e um múltiplo de 1,56x o EBITDA dos últimos 12 meses.

No slide 16, apresentamos o desempenho das ações. As ações preferenciais da Randon S.A., aquelas que têm maior liquidez no mercado negociado na BM&FBOVESPA, em 2014 apresentaram desvalorização de 46%, e estavam cotadas a R\$4,77 por ação em 31 de dezembro de 2014. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma variação de -2,7%.

Foram negociadas neste período 318 milhões de ações preferenciais, em 782.444 negócios no mercado à vista da BM&FBOVESPA. A Companhia registrou em 2014 um volume médio diário de negócios de R\$9,3 milhões, contra R\$12,6 milhões no mesmo período de 2013.

Eu passo agora a palavra ao Daniel Randon para suas considerações, antes de abriremos espaço para as perguntas e respostas. Daniel.

**Daniel Raul Randon:**

Bom dia a todos. Gostaria de comentar, no último slide, um pouco sobre as perspectivas para o próximo trimestre, e também para o exercício de 2015.

Relatórios como o Focus, divulgado em 23 de janeiro, apontam um PIB para 2015 de -0,66%, com retomada a partir de 2016 de 1,40%. Entretanto, constantemente têm sido divulgadas revisões, em especial para 2015, com números ainda mais baixos.

De acordo com o 6º Levantamento Safra 2014/2015 divulgado pelo CONAB, a safra agrícola deverá ser maior em 2,6%, atingindo 198 milhões de toneladas de grãos.

Medidas recessivas, como alta de juros, elevação da carga tributária e condições de financiamento limitadas e menos atrativas devido à redução de incentivos do Governo, são medidas que impactam fortemente a indústria no 1S, mirando compensar com outras que sinalizem um 2S, ou ao menos uma melhor perspectiva para 2016.

Em meio a um ambiente de baixa perspectiva de crescimento da indústria, encontramos oportunidade de expansão no segmento de reposição e exportação, com potencial de expandir o market share da Randon nestas linhas; e no caso da exportação, um alívio devido à valorização do USD.

Por fim, reiteramos o ótimo momento seguido pelo segmento ferroviário, com recorde de unidades fabricadas e faturadas em 2014, e com boa expectativa de que este recorde seja quebrado em 2015.

Gostaria agora de encerrar a nossa apresentação e agradecer a atenção de todos. Abrimos espaço para a nossa seção de perguntas e respostas, na qual o Geraldo, o Hemerson e eu nos colocamos à disposição. Muito obrigado.

**Felipe Koh, Citigroup:**

Bom dia. Minha primeira pergunta é em relação à expectativa em termos de volume. Vocês já deram um indicativo de que a primeira metade será bem difícil, dadas as antecipações que vimos nas contas por causa da mudança do Finame, e a segunda metade parece que pode ser um pouco mais promissora. Queria entender um pouco mais em termos de volume, o que vocês acham que seria uma quebra entre 1S ou 2S, e também em termos de margens.

Vimos que no 2S14 vocês tiveram uma margem EBITDA por volta de 11%, mas houve vários efeitos, como Copa do Mundo e eleição, que impactaram em termos de volume. O que vocês estão esperando? Vocês têm algum *guidance* para este ano, uma ideia em termos de margens? E se teremos novos ajustes em termos de cortes de mão-de-obra, dado que os OEMs, as montadoras continuam com férias coletivas também no começo do ano.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Felipe, é de costume da Randon, ao longo dos últimos anos, entre cinco e dez anos, sempre divulgarmos uma expectativa, um *guidance* no começo do ano ou, no mais tardar na publicação do resultado anual. Neste ano, justamente por não termos de forma muito clara os movimentos que estão se desenhando, não fizemos essa divulgação de expectativas ainda.

Para você ter uma ideia, na próxima semana nós vamos revisar nossos planos para termos uma ideia um pouco mais clara, embora já estejamos há algum tempo trabalhando com um plano de contingências instalado, ao longo de 2014. Acho que o resultado do ano prova isso, que são medidas que ultrapassam um pouco a questão de adaptação do volume de mão-de-obra, tentando reduzir despesas, postergando investimentos, focando realmente em manter a Companhia estável, mesmo em um período mais difícil.

Então, temos dificuldade hoje de acenar com uma posição. Nós faremos isso no momento oportuno, uma vez que consigamos tratar e elaborar esses dados para ficarem mais factíveis de serem apresentados para o mercado, e que consigamos perceber que eles são robustos, que não são frágeis. Esse é o caminho que tomaremos.

Já percebemos que os volumes, nesses dois primeiros meses do ano – são dados públicos, vocês conseguem acessar via as entidades que representam os montadores de caminhões, ou mesmo os montadores de implementos –, que foram dois meses bastante difíceis, bastante duros, com quedas de vendas próximas a 30%; a produção também está recuando fortemente.

Mas entendemos que são meses um pouco atípicos. Em janeiro nós acumulamos a questão das férias coletivas; várias montadoras voltaram a trabalhar a partir da segunda quinzena. Em fevereiro, tivemos Carnaval.

Geralmente, já são eventos que prejudicam um pouco a demanda. Somados à baixa confiança, uma confiança quase que inexistente na performance da economia neste ano, fica um mercado um pouco mais restritivo e mais difícil.

Mas é bem difícil apurar e dizer que teremos um volume de queda de X% ou de Y% ao longo do ano na produção, porque ainda se está trabalhando, precisamos de um pouco mais de tempo para vermos uma demanda mais estável.

Com relação à mão-de-obra, vou dividir aqui com o Geraldo e com Daniel, as iniciativas que estamos pensando daqui para frente.

**Daniel Raul Randon:**

Na questão de mão-de-obra, a Empresa tem trabalhado, além da flexibilização, as férias coletivas; estamos, na semana que vem, voltando à flexibilização. E o que a Empresa tem feito é a não contratação de novas pessoas, e principalmente a questão de manter, historicamente, o seu *turnover*. Isso faz com que hoje tenhamos um quadro mais ajustado, utilizando todas as ferramentas, desde férias coletivas até a questão de flexibilização.

E como o Hemerson falou, estamos trabalhando, estamos revisitando todas as informações mais atualizadas. Já trabalhamos com um cenário de uma queda forte para 2015, principalmente no setor de montadoras de caminhões, como o mercado tem anunciado. Mas como falou o Hemerson, devido às medidas recém tomadas, acreditamos que o 1T não reflete os próximos trimestres, essa queda tão grande. E principalmente o 2S deve demonstrar uma recuperação, comparado ao 1S.

**Felipe Koh:**

Em termos de margem, será que essa média de 13% faz algum sentido, ou ainda é muito difícil dizer alguma coisa?

**Hemerson Fernando de Souza:**

Felipe, nunca formalizamos nenhum *guidance* de margens. Nós entendemos que a condição de trabalho hoje é dura, é difícil, e nós, enquanto Companhia, estamos empenhados em buscar o melhor resultado possível dentro das condições de mercado vigentes.

Entendemos que este ano começa mais difícil que o começo de 2014. Portanto, é um ano atípico, e não será o resultado do 1T que balizará o resultado do restante do ano. Até porque alguns ajustes que estão sendo feitos agora não se refletem no trimestre, eles se refletem daqui para frente.

**Felipe Koh:**

Obrigado. Só uma segunda pergunta rápida, em relação a CAPEX. Eu sei que vocês não estão dando *guidance*, mas pelo menos em investimento, se vocês já têm uma ideia se neste ano será mais em manutenção. E também explicar um pouco, porque vocês estão fazendo uma expansão na parte de vagões ferroviários, para termos uma ideia de quanto será o CAPEX nessa parte.

**Geraldo Santa Catharina:**

Felipe, o CAPEX também faz parte do *guidance*, mas já foi anunciado, em um evento público pela nossa presidência, que tínhamos uma ideia ao redor de R\$100 milhões para este ano, e que está sendo revisado também à luz da situação que estamos atravessando. Então, também deveremos ter este número nas próximas semanas.

Logicamente, o projeto que mais se destaca é aquela fábrica nova em Araraquara, que está em andamento, dentro de uma relativa normalidade. E os outros investimentos de manutenção, os essenciais, obviamente, têm de se manter. Fora isso, não temos um dado mais concreto. Mas esperamos realmente que, junto com os dados de receita e exportação, possamos divulgar alguma coisa mais aproximada no próximo ano. É lógico que, dentro das medidas que são possíveis de se trabalhar para um ano difícil, além do capital de giro e das despesas, está o CAPEX.

É importante sempre salientar que a Randon, durante vários anos passados, se atualizou muito, então ela pode sim postergar algum investimento, alguma coisa, sem colocar em risco sua capacidade de produção e atendimento ao mercado.

**Felipe Koh:**

OK. Muito obrigado. E vocês sabem quanto é o investimento de Araraquara? Vocês têm alguma estimativa?

**Geraldo Santa Catharina:**

O investimento total que foi anunciado quando das inaugurações foi na faixa de R\$100 milhões. Obviamente, parcela disso já foi concretizada ou empenhada durante o ano passado; não há uma precisão de valor, mas talvez 30% disso já foram empenhados e comprometidos. E o restante agora terá um curso normal.

**Felipe Koh:**

OK. Muito obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Antes de passar para as perguntas, vou ler uma pergunta que veio pelo nosso *webcast*. Acho que já a respondemos, por isso que eu vou referendar. A pergunta veio do Santiago, com relação ao percentual de queda esperado para unidades físicas em caminhões.

Isso faz parte do conjunto de indicadores que estamos pensando também para moldar o nosso *guidance*, portanto não temos um número para declinar aqui, mas



acreditamos que esses dois meses não refletem aquilo que pode ser a queda esperada para o ano.

Podemos passar já para a próxima pergunta da conferência.

**Lucas Marquioli, Banco Safra:**

Bom dia. Eu gostaria de voltar um pouco ao setor de implementos e discutir um pouco mais com vocês alguns pontos importantes. Primeiro, seria legal se vocês pudessem discutir como está o cenário de preços no setor. Acho que essa é uma preocupação de todo o mercado, dada a capacidade ociosa alta que temos visto nos eventos das associações do setor, como isso está se comportando para este ano.

E outro ponto que queria comentar com vocês é que no resultado do 4T o estoque evoluiu bem, mas como vocês disseram, em janeiro a receita de vocês já veio um pouco fraca, em fevereiro os dados do setor vieram fracos. Queria saber como evoluíram os dados de estoque para o setor. Essa é a primeira pergunta, e depois eu volto com a segunda.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Lucas, eu vou falar um pouco, e vamos dividindo também, sobre implementos. Vimos recentemente algumas entrevistas relativas ao setor, e acho que tem que haver um pouco de cautela nas comparações, porque é fato que, quando o mercado está mais recessivo, mais difícil, mais brigado, a dinâmica comercial fica mais apertada. Isso não é um dado de 2013, não é um dado de 2014, não é um dado de 2015. Isso é um dado histórico, oferta e demanda. É assim que funciona.

Então, entendemos sim que existe um cenário mais adverso, e obviamente que a posição comercial sempre terá que defender parte das ordens que temos para capturar. Mas nós, enquanto Companhia, entendemos que na outra ponta temos de ser efetivos. Temos de buscar custos mais eficientes, despesas mais racionais, e temos feito tudo isso para blindar o impacto que possa haver principalmente na diminuição do volume, não nos preços que são aferidos, porque acho que nós não temos um nicho de preço tão agressivo, que possa prejudicar a performance da empresa. Mas o volume em queda obviamente impacta a condição de diluir custos fixos.

Essa é a cabeça hoje: tentar ser o máximo efetivo em ajustar o tamanho da Companhia às suas despesas, ao seu custeio, para poder preservar a rentabilidade dela.

Segundo ponto: temos sim uma demanda muito mais fraca percebida nesses dois meses. Não entendemos, reforço, que seja uma coisa que irá perdurar, continuar para o ano, mas é um momento difícil.

Os números de receita divulgados em janeiro mostram um pouco disso, embora no mês de janeiro, reforço, tenhamos trabalhado apenas 15 dias aqui, então não é uma realidade. O próprio Geraldo, em uma entrevista que deu ao Valor, disse que sim, que essa intenção de reduzir produção é justamente para não ficar formando um estoque que não está sendo acompanhado pelo ritmo de produção e venda.

Claro que os dados, números e dinheiro, isso será reportado junto com o 1T. Não seria prudente ficarmos reportando cenários intermediários, até porque não é porque não é um número público, ainda.

Eu passo ao Geraldo para complementar aqui alguns pontos.

**Geraldo Santa Catharina:**

Acho importante levar em consideração que em janeiro, fevereiro e agora em março, além das mudanças no Finame PSI, como um fator de mudança na demanda, tivemos um fato muito importante, que foi a extinção, pelo menos momentânea – ou a suspensão, não se sabe – do Finame em TJLP.

Isso foi um fato que nos causou surpresa, uma vez que era uma das nossas expectativas de compensação que, uma vez faltando PSI ou ele ficando menos atrativo, teríamos essa outra alternativa.

Então, para vencer esse obstáculo dessa surpresa, estamos tomando outras medidas que, por bem ou por mal, acabam ajudando, mas pressionam nosso capital de giro, que é o financiamento direto em alguns casos específicos. Isso prejudica todo o trimestre, e só saberemos qual é a porta de saída no andar dos meses.

É um dado muito importante, e não temos uma indicação clara do BNDES ou da área econômica do Governo sobre para que lado vai isso. Isso é um fato bastante determinante para financiamento e, quem sabe, para efeito de demanda, embora a demanda não seja determinada pelo financiamento, sobremaneira; ela é determinada pelas expectativas, pela confiança em investimentos em ter o que transportar.

Mas ele tem sido um facilitador nos últimos anos, e neste momento tem sido uma dificuldade.

**Lucas Marquioli:**

Está ótimo, Geraldo. Só complementando, a segunda pergunta seria discutir um pouco a perspectiva. Se você pudesse passar como está hoje a carteira de pedidos, tanto de implementos quanto para vagão, vocês já disseram que está tão bem quanto foi em 2014, e eu sinto vocês comentando no release que vocês estão certamente um pouco mais otimistas para o 2S15. Queria entender exatamente de que ponto vem essa perspectiva de melhora para o 2S15. Só para pontuarmos o relativo otimismo para o 2S.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Lucas, eu queria não só centrar no 2S. É óbvio que temos um entendimento muito regulado ao que o mercado tem acenado. Esse 1T, aparentemente, é um trimestre difícil. Então, só considerando que não haja essa dificuldade adicional como tivemos agora, e não estou dizendo que vai melhorar, mas que não tenha todos esses entraves, os próximos devem ser melhores. Esse é o primeiro ponto.

Mas eu acho que na composição de receitas da Randon S.A. existem não só coisas ruins, não só perspectivas negativas. Nós temos, pelo menos, 35% a 40% da nossa receita que de alguma forma tem um viés positivo durante o ano de 2015.

Você mencionou bem, temos hoje uma carteira superior ao volume de 1.350 unidades na parte de vagões que fizemos em 2014. Não vou dar o número preciso aqui, mas é superior, e isso nos abre a possibilidade de fazer uma receita ao redor de 10% maior nessa divisão, só pelo fato da manutenção de volumes.

Aliás, deixe-me complementar: hoje, o tamanho da carteira e o tamanho do negócio ferroviário já representam ao redor de 10% do nosso consolidado. É relevante. Estamos dizendo que 10% têm esse viés importante de crescimento.

As exportações, que somam entre 14% e 15% da receita, só pela apreciação cambial, também já trazem uma perspectiva de aumento de receita, e obviamente isso também reforça um pouco a posição dos mercados que nós temos; e estamos buscando, em alguns mercados, expansão de volume.

As empresas que têm mais posição à reposição, que é o caso da Fras-le, da Master, se beneficiam neste momento, porque quando não se vende novo, se vende mais peças para repor. Reposição já dá mais 10% da nossa receita. E, por fim, a parte de serviços, de consórcio e banco, que é um pouco alheia, é diferente da dinâmica.

Então, esses setores, de alguma forma, estão performando melhor. Eles estão dentro do contexto consolidado e colaboram para uma perspectiva razoável dentro de um contexto difícil.

Com relação a número de carteira de implementos, nós temos alguma carteira, sim. Eu não vou declinar o tamanho dela, mas temos também produtos em estoque. Se fossemos olhar os que temos em estoque e a carteira, que às vezes não casam da mesma forma, porque não necessariamente o pedido de carteira é o produto que temos pronto, esse número é de fato menor do que tínhamos em outros períodos.

Mas nós percebemos consultas, inclusive de lotes maiores, e estamos tentando, dentro do possível, preencher o espaço de produção e diluição desses estoques com esses pedidos que, aparentemente, não deixaram de aparecer e vir para a Companhia.

No estoque, por exemplo, já tivemos um pequeno recuo comparado ao fechamento do mês de janeiro para agora. Quer dizer, as coisas estão acontecendo. Os negócios não pararam. Eles estão, obviamente, em uma velocidade menor, mas há negócios, e buscaremos, na medida do possível, captar ordens que sejam importantes para a Companhia, desde que isso preserve uma rentabilidade e a deixe saudável.

**Lucas Marquioli:**

Está ótimo. Obrigado.

**Ítalo Ferrara, Brasil Plural:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira, gostaria que vocês comentassem um pouco sobre a questão de competição e market share. Vimos ao longo de 2014 vocês perdendo um pouco de market share, e na verdade, nos últimos quatro anos já temos visto esse mesmo movimento. O que temos visto ganhando participação são as pequenas empresas, que entram na categoria outros.

Eu queria entender, na sua visão, como essas empresas menores conseguem se manter tão competitivas e ganhar share em um mercado desses, se é competição por preço o que eles estão fazendo, e se há algum segmento de implemento específico em que elas estejam atuando e que possa explicar esse movimento. Essa é minha primeira pergunta.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Nós, de fato, recuamos um pouco no ano passado. Parte do recuo tem a ver com alguns lotes maiores que acabamos perdendo ao longo do tempo, e parte também tem a ver com uma estratégia comercial da Randon de manter algum nível adequado de margens e de preços, porque temos produtos que, em alguma instância, são melhores, com um nível de qualidade e desempenho superiores.

Não podemos perseguir apenas uma dinâmica comercial, temos também que defender aquilo que preservamos enquanto marca, qualidade e atributos de produtos, que estão muito relacionados à tradição e qualidade da Randon nos últimos anos.

Acho que sua observação é muito boa, Ítalo, que os pequenos ganharam um pouco mais de espaço. E acho que 2014 tem um adicional: 2013 foi o melhor ano da indústria de veículos, seja na produção, seja nas vendas, e nós começamos 2014 com estoques elevados. Então, se formos olhar os dados de produção de 2014, muitos pequenos acabaram recuando muito a produção, mas ainda tinham estoques. E esses estoques foram, de alguma maneira, vendidos durante o ano, e algumas vezes com uma condição comercial mais agressiva. Isso deu um espaço maior.

Nesse começo de ano, percebemos ainda algum espaço dos pequenos, mas não existe uma estratégia da Randon de brigar por uma condição de mercado específica, nem temos um segmento ou outro que sejam expressivos.

Eventualmente, alguma venda spot pode, em algum momento, distorcer um pouco a análise, mas todos eles estão concentrados na parte de maior volume, que é basculante, que é graneleiro. E óbvio que a condição comercial que eles aplicam, em uma condição difícil de financiamento ou em uma condição mais adversa, acaba dando uma vantagem.

Nós entendemos que nossa posição de buscar repetir 30% de market share como *target* não perde validade, e isso, obviamente, em algum momento ou outro pode ter de acompanhar uma dinâmica comercial, e aí decidiremos ter mais ou menos o market share daquele momento. Mas o nosso *target* não muda.

**Ítalo Ferrara:**

Está ótimo. Minha segunda pergunta, queria que vocês comentassem um pouco sobre o segmento financeiro. Vimos também um aumento relevante ao longo de 2014 da dívida do segmento financeiro, da sua exposição no segmento financeiro, porque vocês provavelmente fizeram muito mais operações de empréstimos e repasses, até de linha do PSI.

Eu queria entender como vocês estão vendo esse cenário entrando em 2015. Você chegou até a comentar na pergunta anterior que veem de forma positiva, mas minha preocupação é se vocês não poderiam sofrer com maior inadimplência, dado que o cenário de frete está bem baixo e caminhoneiros estão protestando puramente porque

estão reclamando das margens em que eles estão operando. Como vocês estão enxergando esse mercado? Vocês estão vendo algum risco adicional na sua carteira nesse sentido?

**Geraldo Santa Catharina:**

Ítalo, nós atuamos, principalmente nos financiamentos diretos, através do Banco Randon. E o Banco Randon segue critérios do Banco Central, critérios rígidos de concessão de crédito. E ao mesmo tempo, temos um acompanhamento diário há muitos anos da inadimplência, da qualidade da clientela.

De modo geral, não há um movimento que diga que temos uma inadimplência superior, algum movimento de inadimplência. Existe sim uma análise de crédito e uma concessão de crédito, seja via Banco Randon ou, em alguma excepcionalidade, direto da fábrica, com todas as garantias necessárias, as análises necessárias.

Então, neste momento, eu diria que a inadimplência é mais uma preocupação genérica, ou generalizada, no mercado como um todo, voltada principalmente à pessoa física.

Mas no nosso caso, que lidamos com empresas, e existem também pessoas físicas que compram equipamentos, mas todos eles, de modo geral, passam por análise de crédito, com as devidas garantias. É uma preocupação natural de quem compra e vende, mas não é o principal fator neste momento. Temos isso sob controle.

**Ítalo Ferrara:**

Está ótimo, Geraldo. Obrigado.

**Joe Moura, Bank of America:**

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Eu tenho apenas uma pergunta: quando olhamos para 2014, vimos a Randon desalavancar. Vocês conseguiram gerar uma quantidade substancial de caixa, mesmo em um cenário bastante difícil, que foi o de produção de caminhões em 2014. Mas também sabemos que 2015 deve ser um ano mais difícil ainda; devemos ver a produção caindo bastante, sabemos que vocês têm um CAPEX significativo para ser colocado na planta de Araraquara.

Minha pergunta é: para 2015, temos que trabalhar com um cenário de alavancagem para a Randon? A Randon voltará a alavancar, ou ainda podemos imaginar uma geração de caixa positiva, ou pelo menos neutra? Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Obrigado pela pergunta, Joe. A Randon trabalha como estratégia já há algum tempo com geração de caixa livre positivo, que é o indicador mais nobre que tem aparecido no mercado nos últimos tempos.

O ano passado teve uma soma de fatores que permitiu uma geração de caixa superior a R\$200 milhões, e este ano trabalhamos novamente com essa perspectiva como plano.

O capital de giro sempre é o fator sobre o qual temos mais ação, temos mais esforço, e somado a ele também a parte de investimento.

Eu entendo que podemos trabalhar com uma perspectiva positiva na geração de caixa, mas lembro que se tivermos que optar este ano por manter estabilidade, ou um volume de vendas que nos mantenha acima do ponto de equilíbrio, pressionando um pouco o capital de giro próprio, provavelmente façamos a segunda opção, que é utilizar parte do caixa que foi formado ao longo do ano passado e dos últimos anos para manter um volume minimamente aceitável de venda.

Existe uma dicotomia nisso, porque estoques sempre se trabalha para reduzir; em financiamento ou investimentos, trabalhamos com aqueles investimentos que são prioridade, e os outros damos uma administrada. No caso do financiamento para clientes, tem hora que não podemos abrir mão de pedidos, e é o momento pelo qual estamos passando.

Mas, de modo geral, a Randon tem uma alavancagem baixa e, falando em termos orgânicos e dentro da normalidade, descendente.

**Vitor Sanches, Morgan Stanley:**

Bom dia. Obrigado pela pergunta. A maioria das minhas perguntas já foi respondida, tenho só mais uma: queria saber se vocês têm uma estimativa do impacto da margem EBITDA, principalmente para o 2S, com a retirada dos benefícios da folha de pagamento. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Vitor, a folha de pagamento teve um benefício, quando foi implantado aquele novo sistema, que foi mensurado. É um número de dois dígitos de benefícios que perdurou por esse tempo.

Agora estamos às voltas para fazer os cálculos, porque existe uma nova sistemática, e cada empresa do Grupo vis-à-vis com seu novo faturamento, pelo menos para este trimestre, terá uma nova realidade. Nós não temos com precisão o que isso poderia impactar dentro da nova realidade, porque não temos certeza de qual será o número de faturamento de cada uma das unidades.

Mas certamente, em várias das empresas do Grupo temos a possibilidade real de termos que retornar ao sistema anterior de cálculo sobre a folha de pagamento, em vez de manter o sistema sobre o faturamento, porque estaria desaparecendo o benefício que aconteceu.

Obtivemos esta informação ontem, junto ao grupo que trabalha o tema. Serão feitos todos os cálculos e saberemos com precisão, nas próximas semanas, o que deveremos fazer com relação a esse tema.

Não sei se o Hemerson ou o Daniel têm alguma informação adicional sobre isso.

**Hemerson Fernando de Souza:**

É isso mesmo, Vitor. Já temos conversado e reportado quais foram os benefícios. Na pior das hipóteses, é perder aquilo que tínhamos como vantagem e retornar, como o Geraldo falou, ao sistema de pagamento sobre o percentual da folha.

**Vitor Sanches:**

Atualmente, vocês têm cerca de 100% dos seus produtos com benefício, ou próximo disso? Entre 95% e 100%?

**Hemerson Fernando de Souza:**

Na verdade, antes não existia a opção de usar o benefício ou não; era obrigatório, compulsório adotar o regime de 1% sobre o faturamento bruto, excluídas as exportações. Nós tínhamos empresas do Grupo que estavam pagando mais. Todas elas estão dentro do sistema, exceto a parte de serviços.

**Geraldo Santa Catharina:**

Vitor, só para finalizar, a grande dificuldade de lhe dar um número, para não direcioná-los de forma equivocada não estarmos declinando um número, é que temos que retirar a exportação. Cada empresa do Grupo tem o faturamento mais ou menos afetado pelo momento de dificuldade.

Então, preferimos não declinar algum número, porque ele talvez dê uma conotação equivocada. A verdade é que cada empresa do Grupo terá uma realidade, e deveremos adotar as medidas de manter ou não a sistemática de acordo com o estudo que está sendo feito.

E tem mais um detalhe: ele atinge somente o 2S, então é parte do ano que deverá ser atingida por essa medida. Quando tivermos o dado, no 2S, faremos a divulgação, na medida do possível, com o maior prazer.

**Vitor Sanches:**

Perfeito. Obrigado.

**Operador:**

Obrigado. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Daniel Randon para as últimas considerações. Sr. Daniel, prossiga com suas últimas considerações.

**Daniel Raul Randon:**

Mais uma vez, gostaria de agradecer a participação de todos, e gostaria de novamente nos colocar à disposição para que, caso haja dúvidas e questionamentos posteriores, por favor, entrem em contato com nossa área de RI para os devidos esclarecimentos.

Muito obrigado, e até a próxima.

**Operador:**

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 4T14 e fechamento anual de 2014 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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.”