

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 1T15. 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:**

Boa tarde a todas as senhoras e senhores que nos acompanham nessa teleconferência para apresentarmos os resultados do 1T15. E, conforme já foi falado pelo protocolo, estamos reunidos, além de mim, o Daniel e o Hemerson, que estarão à disposição durante toda a apresentação e na sessão de perguntas e respostas, para a boa condução da sessão.

Convido a passar para o slide três, onde nós temos uma ideia da agenda que contempla os destaques do período, bem como uma visão geral do comportamento de mercado de atuação, os resultados financeiros e operacionais, o desempenho da Companhia no mercado de capitais e por fim, falaremos sobre as expectativas para os próximos meses.

Após a apresentação, nós teremos tempo para perguntas e respostas que desde já quero convidar a todos para que participem, na medida em que desejarem. Gostaria também de orienta-los que mudamos um pouco a estrutura de apresentação da teleconferência, dando mais atenção para o ambiente macro e como os diversos segmentos em que atuamos se comportaram durante o período. Dividimos por segmento dessa vez.

Tivemos um trimestre bastante desafiador para a indústria em geral, com baixa confiança na economia e volumes fracos de vendas principalmente no setor automotivo. Esta foi a tônica do trimestre. Trabalhamos firmemente a fim de diminuir o impacto gerado por tamanhas mudanças e nos adequamos a nova demanda, como por exemplo, reduzir custos, paradas programadas, flexibilização de jornada e outros projetos que visem reduzir custos de despesa e aumentar eficiência.

Falando em volumes, seguindo para o slide quatro, nós podemos observar alguns números que demonstram a queda de volume de produção e vendas no trimestre. A diferença entre produção e vendas gerou acúmulo de estoques, com leve redução através de vendas para o mercado externo.

É importante ressaltar que as quedas não foram pequenas. Estamos falando de percentuais perto de 50% de queda na produção de caminhões e veículos rebocados, mercados que afetam bastante os negócios da Randon.

No próximo slide, de número 5, apresentamos os principais números do trimestre da Companhia. A receita bruta total do 1T15, sem eliminações entre as empresas do grupo, somou R\$994,7 milhões, uma queda, portanto de 31,6% frente ao 1T14. A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$696,8 milhões, uma redução de 27,9% no comparativo trimestral de 2015 e 2014.

As exportações somaram US\$39,7 milhões no trimestre, uma queda de 25% em relação ao trimestre de 2014, quando atingimos US\$52,9 milhões. Essa queda de exportações se deve principalmente a dificuldades econômicas em países com relações comerciais relevantes com as Empresas Randon, como por exemplo, na Argentina, Paraguai e alguns países africanos, principalmente estes.

Chegamos ao final do período com a margem bruta de 21,8%, contra 27,1% atingidos no 1T14. E o lucro líquido totalizou R\$557 mil, portanto próximo ao *breakeven*, no 1T15 contra R\$62 milhões no 1T14.

Passando para o slide seis, nós gostaríamos de comentar um pouco sobre a performance do EBITDA e aproveitar para falar também sobre efeitos não recorrentes do trimestre.

O EBITDA do 1T15 encerrou com redução de 66,1% em relação ao total obtido no 1T14, atingindo R\$51 milhões, ou seja, 7,3% sobre a receita líquida consolidada ante os R\$150,4 milhões do mesmo trimestre de 2014 ou 15,6% sobre a receita líquida consolidada de então.

Quando ajustamos os efeitos não recorrentes do trimestre, ou seja, R\$18,3 milhões referentes às despesas com reestruturações e adequações de estrutura, e R\$10,8 milhões de *hedge accounting*, o qual retira da receita operacional a variação do câmbio referente a parcela de empréstimo em USD que está sendo amortizada, o EBITDA soma R\$80,1 milhões, mantendo a margem EBITDA na média de 11,5%.

Essa é uma medida gerencial que, para todos os efeitos, tem utilidade para uma boa tomada de decisão e avaliação do nosso desempenho. Esses efeitos não recorrentes são parte da operação, a nosso ver. Mas, considerando os atuais volumes, o entendimento de como estas contas são contabilizadas pode colaborar com uma

avalição mais justa da Companhia e os movimentos que a administração vem adotando para preservar sua capacidade financeira e operacional.

Passando para o slide sete, nós vamos falar sobre o ambiente de negócios enfrentado no 1T. Conforme já foi comentado previamente, o 1T15 foi marcado por volumes de vendas abaixo do esperado para o período, surpreendendo a nós como Companhia e ao mercado como um todo. E a baixa confiança faz com que os investimentos sejam postergados ou até cancelados, em alguns casos. Isto é muito forte e presente na indústria automotiva porque ela é de capital intensivo.

Nós mesmos, Empresas Randon, reduzimos nossos investimentos uma vez que temos capacidade instalada ociosa e mantivemos somente aqueles investimentos necessários para a continuidade das operações. Além disso, outros fatores como férias de verão, paradas coletivas e Carnaval também afetaram negativamente os indicadores da Companhia.

Para se adequar à nova demanda de mercado, a Empresa optou por reduzir sua estrutura, diminuir a produção através de paradas programadas e flexibilização de jornada e reforçar projetos com foco em redução de custos.

Seguindo para informações sobre nossos segmentos de negócios, vou começar comentando um pouco sobre o segmento de Implementos Rodoviários, talvez o segmento mais afetado pelo baixo desempenho econômico. Vocês podem acompanhar isto no slide oito.

A soma de fatores, como queda de volumes e elevado número de concorrentes, acabou gerando um ambiente bastante hostil e uma competição obviamente mais acirrada neste período, com maior pressão e agressividade nas vendas.

Além disso, competidores com problemas financeiros, por acúmulos de estoques ou problemas de caixa e demais problemas, passaram a adotar uma competição muito dura, que acaba por afetar a estabilidade dos preços e gera por vezes situações difíceis até de fazer frente.

É bom até reiterar que isto ocorre mais frequentemente na área de equipamentos prontos, já que nas autopeças temos comportamento de negociação comercial diferente, ou seja, são vendas para montadoras, reposição, mais exposição para o mercado externo, principalmente através da Fras-le, que é a empresa mais exposta a esse tipo de comportamento.

Passando agora para o slide nove, ainda falando de veículos e implementos, temos a dizer que se o atual cenário econômico não favorece o setor de transportes rodoviários, o mesmo não está acontecendo com o segmento de vagões ferroviários, o qual mantém uma performance muito positiva.

Aproveitando a boa demanda de mercado, a Randon já está com carteira formada para 2015. Os volumes previstos para este ano ultrapassam com folga os volumes de 2014. Por questões comerciais e contratuais, é bom ressaltar, estamos impedidos de declinar números, volumes, quem são os clientes, mas este setor é responsável por significativa manutenção das atividades da Randon Implementos dentro do *breakeven*.

Durante o 1T15 foram produzidas 404 unidades, sendo que no 1T14 foram produzidas 308 unidades de vagões. O avanço nas vendas e a diferenciação no *mix* de produtos

para os próximos períodos devem aumentar a participação deste segmento nas receitas da Companhia, mantendo sua importância estratégica para o desenvolvimento futuro da Empresa, que acredita em uma maior participação deste modal na matriz de transporte brasileira. Um desejo não só da Randon, mas também do Governo Federal: que se remodele a matriz de transportes, para que ela seja mais eficiente.

É importante ressaltar que, além dos volumes a serem produzidos em 2015, já acumulamos um bom número de ordens firmes de vagões para o ano de 2016. E também estamos participando de importantes cotações adicionais neste segmento que esperamos que se concretizem nos próximos meses.

A área de vagões ferroviários também ajuda de forma importante a diminuir o impacto de baixa de volumes no segmento de implementos rodoviários através da diluição de custos fixos, já que ocupam o mesmo espaço físico de fábrica e temos flexibilidade para ajustar rapidamente a linha de produção ao *mix* de produto que está sendo demandada.

Por outro lado o segmento de veículos especiais, muito influenciado normalmente por ordens do setor público, segue abaixo do esperado também – e grande parte decorrente da cautela em investimentos haja vista a Operação Lava Jato, que tem afetado os potenciais compradores desses equipamentos.

Seguindo para autopeças no próximo slide, eu os convido a passar para o slide dez. As dificuldades nas vendas e acúmulo de estoques fazem com que as montadoras optem por paradas ou diminuição da produção de veículos comerciais.

E com a intenção de diminuir o impacto causado pela baixa produção de caminhões, as empresas de autopeças do grupo Randon buscaram, ao longo do período em análise, diminuir seus custos e ao mesmo tempo aproveitarem as oportunidades geradas pelo ambiente, como diversificação de portfólio, exportações, pós-venda, *aftermarket* e ampliação de atuação em clientes já estabelecidos.

Com referência ao mercado de capitais, no 1T15 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$5,6 milhões contra R\$11,7 milhões no mesmo período de 2014. Estas informações podem ser acompanhadas pelo slide 11. Nós temos um gráfico desde 2010 que mostra a performance de nossas ações.

Os cálculos são referentes ao papel RAPT4, que são as nossas ações preferenciais, as quais têm maior volume de negociação em Bolsa. E parte da queda está atrelada aos valores dos papéis negociados no final do trimestre em R\$3,24 por ação preferencial, uma queda de 61,8% quando comparado ao fechamento de 2014. Estamos falando disso porque é claro que, com uma queda no valor da ação, o montante diário negociado, expresso em Reais, também reduz proporcionalmente.

Prosseguindo com a nossa apresentação, eu passo agora a palavra para o Daniel Randon que vai falar das expectativas para os próximos trimestres. Eu retorno no final nas perguntas e respostas. Obrigado.

**Daniel Raul Randon:**

Obrigado, Geraldo. Bom dia a todos que acompanham a teleconferência de resultados do 1T da Randon. Infelizmente o ambiente dos negócios, até o momento, não permitiu

que pudéssemos repetir os bons resultados dos trimestres anteriores. A queda de demanda, conforme apresentada pelo Geraldo aproxima nosso mercado aos volumes que fizemos há dez anos, entre 2004 e 2005. Tivemos que ser rápidos nas adequações de nossa estrutura e investimentos para preservar o ponto de equilíbrio nos resultados e liquidez de caixa. Aos que quiserem acompanhar, estamos no slide 12.

Sabemos que crises fazem parte de qualquer economia e reforçamos nossa energia em buscar alternativas para avançar em outras frentes de mercado que minimizem os impactos presentes. Para exemplificar, temos as exportações, o mercado de reposição e o mercado de vagões ferroviários. É parte do dia-a-dia de nossa gestão estar abertos e criativos às oportunidades que possam maximizar o retorno de nossos ativos.

O Relatório Focus desta semana aponta para uma queda do PIB Brasileiro de 1,20% para 2015 e crescimento de 1% para 2016. A safra agrícola deverá ser maior em 4,4% atingindo 202,23 milhões de toneladas.

Mesmo com o mercado em baixa para os próximos períodos, observamos oportunidades para expansão no mercado de reposição e exportação, devido ao favorecimento do câmbio e sinais de melhoras em mercados representativos para a Randon e manutenção de margens de mercado ao final do período de 2015. Por outro lado, é importante lembrar que a desvalorização das outras moedas e a nossa inflação reduzem os benefícios da depreciação do real nas exportações.

Claro que os atuais volumes impõem uma carga adicional à nossa gestão. Estamos empenhados na busca de eficiência operacional tratando de ajustar nossa capacidade aos atuais níveis de mercado. Isto inclui revisão de investimentos, redução da capacidade de produção e aprimoramento dos processos.

Já foi comentado aqui, mas não custa reforçar que neste trimestre estamos operando, com exceção da Fras-le, Randon Consórcios e Banco Randon e a nossa linha de vagões, com regime de flexibilização de jornada. São até cinco dias de paradas mensais acordados com o sindicato e os nossos funcionários.

Além disto, estamos empenhados em buscar reduções de custos em nossas matérias-primas com o projeto de unificação de nossas áreas de suprimentos, com foco e processo assistidos pelas melhores consultorias na área. Isto tudo faz parte de um arranjo novo de gestão oportunizado pela implantação do ERP integrado que fizemos entre os anos de 2010 e 2012.

Concluindo, no slide 13, apresentamos nossa expectativa de volumes de produção para caminhões e veículos rebocados. Com base em indicadores de mercado, a Randon Implementos trabalha com projeção volumes próximo a 40 mil unidades de produção de veículos rebocados e 90 mil unidades de caminhões para o ano de 2015.

Estes volumes deixam claro que as dificuldades presentes no mercado devem permanecer principalmente no 1S. Temos expectativas que o 2S ensaie sinais de melhora. Para arrumar a casa, o remédio foi amargo. As medidas do Governo para reter inflação e controlar gastos devem sustentar um patamar de credibilidade maior e dar condições da retomada de investimento no país.

Vemos coisas boas acontecendo. A agricultura continua sendo uma alavanca para a economia e a safra desse ano deve ser a maior já colhida. Alguns volumes de grãos estocados começam a ser transportados para dar espaço à safra de inverno. Além disto, o novo plano de concessões, com bases justas e remuneração dos investimentos, deve contribuir para o restabelecimento da confiança. Enfim percebemos sinais que podemos ter um 2S melhor.

Nossa apresentação se encerra aqui. Temos um material complementar no arquivo, com slides que abordam cada um dos índices financeiros e operacionais. São fáceis de entender e falam por si. De qualquer forma, estamos abertos para comentar, se formos demandados, também os indicadores.

Quero agradecer a atenção dos senhores e abrir espaço para a nossa sessão de perguntas e respostas, na qual Geraldo, Hemerson e eu estamos à disposição. Muito obrigado.

**Alexandre Falcão, HSBC:**

Boa tarde a todos. Eu tenho na verdade duas perguntas. A primeira é em relação à perspectiva de mercado. Eu queria entender um pouco o que mais vocês conseguem fazer. Vocês já reduziram horário, jornada, já demitiram gente, já tiveram reestruturação grande corporativa, teve todo o esforço de redução de suprimentos, o que eu queria entender de vocês é, em um mercado em que nós hoje parecemos não saber qual o pior momento ou se ele já passou, o que mais a Companhia consegue fazer? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é o que vocês olham do ponto de vista de *lead indicators*, para começarmos a ver algum tipo de recuperação? Nós tivemos há duas semanas os grandes players reunidos e acho que o *range* estava entre -35% a -50% o mercado de caminhões para esse ano. Eu queria que vocês falassem mais ou menos o que vocês esperam e onde está a virada e se hoje já dá para enxergar que o pior passou.

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu vou iniciar respondendo e vou ser certamente complementado aqui pelo Daniel e pelo Hemerson. Nós já estamos em regime de gestão de custos, de estrutura, capital de giro e investimentos há pelo menos um ano. Estamos completando um aniversário já. E nesse momento aqui estamos usando esse expediente de flexibilidade de jornada, que tem sido muito útil, não simplesmente para reduzir a estrutura de custos, mas também para não fabricar estoques desnecessários, que talvez seja mais prejudicial do que propriamente só a despesa em si. Mas a redução da despesa é também importante.

Nós temos trabalhado com muita atenção essa questão do estoque, já que a conta de capital de giro tem um componente chamado cliente, que deve demandar um esforço talvez adicional esse ano, haja vista a redução da participação do BNDES. Nós temos o estoque para trabalharmos e tem força tarefa que está trabalhando em todas as lojas da Empresa nesse pré-requisito.

Nós temos agora feito reuniões com força tarefa em todas as empresas do grupo, junto com toda a Diretoria, onde todos têm o desafio de apresentar até o final desse mês, um plano de redução de despesas gerais. Estou falando de despesas de todas

as ordens, de toda a natureza, para que nós adequemos mais ainda ao volume que está sendo demandado.

Então, tudo aquilo que é de controle da Companhia, porque o mercado nós não controlamos. Nós podemos correr atrás com mais força de novos produtos, de novos mercados, mas nós não controlamos o mercado. Agora, internamente, o que está se impondo aqui é um esforço em acelerar a velocidade com a qual nós adotamos essas reduções de custo e de orçamento. É por esse momento que estamos passando, isso faz parte do nosso dia-a-dia.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Talvez não tenha ficado tão evidente ou tão explícito, nesse trimestre, uma readequação que nós estamos fazendo na velocidade dos investimentos. Isso também colabora com o que o Geraldo comenta, de nós podermos priorizar fluxo de caixa e manutenção de caixa. E isso vai se alongando ao longo dos próximos trimestres, vai aparecer com mais evidência.

Nós apenas fomos mais intensos nesse trimestre porque teve um *carry over*, um resíduo do ano passado, mas nós não mudamos, o nosso *guidance* é de manter próximo a R\$120 milhões por ano e isso deve ser ainda constantemente olhado e eventualmente revisto quando for oportuno, uma vez que temos capacidade disponível de produção.

Acho que também vale a pena comentar que tem um esforço sim de mostrar para os nossos clientes que nós temos soluções boas para tentar buscar mais vendas. Ao longo das próximas semanas nós vamos fazer alguns lançamentos de produtos novos na divisão de implementos, que nós já havíamos programado. E isso também deve tornar o nosso produto mais atrativo e também sendo uma referência para as possibilidades de ordens que nós temos e aquelas que o mercado vai oportunizar.

Indo para a sua segunda questão que fala quais são os indicadores que esperamos para ensaiar uma recuperação; nós, como parte da cadeia, temos as mesmas dificuldades ou a mesma preocupação que os demais agentes, então nós sabemos que o mercado é complexo. Nós até declinamos durante a apresentação uma expectativa de termos uma produção de 40 mil semirreboques e de 90 mil caminhões e é por aí que nós estamos balizando a nossa capacidade.

Mas nós entendemos que os sinais que estão acontecendo em relação aos ajustes que estão sendo feitos já começam a trazer um alento de confiança sendo retomado. Além disso, nós temos a partir de agora um fluxo um pouco maior de escoamento de safra, nós temos muita safra estocada.

E com a colheita da safra de inverno vai ter que liberar um pouco de espaço e nós já percebemos clientes fazendo consultas e já percebemos uma movimentação, pelo menos nas consultas, melhor do que tivemos no 1T. Embora não seja nada que possamos comemorar com ênfase, mas já percebemos sinais sim de melhora.

**Alexandre Falcão:**

Está ótimo. Se eu puder só fazer o último follow-up. Nós temos ouvido no mercado que a situação para vocês está ruim, para os competidores acho que está ainda mais dramática e gente não se adequou a tanto em estoques e agora, a partir de março,

you came to have a price of stock. I'm not going to say a price war, but a price pressure for low.

I wanted to know if in 2T it's going to be that effect, if this is really happening, we know that the situation of cash flow of some of your competitors is less comfortable, if this can impact primarily price of implementation in 2S. We saw only a part of this in 1T, the reason for being so weak. Obrigado.

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

The question of prices, commercial dilemma, is always a very discussed item. It doesn't reach to be a big novelty. We have different moments. Some competitor, some movement, some product line. In each moment there is a different pressure and, to be frank, along 2014, we also had many commercial pressures.

We, as leaders and as the main producer of this segment, we always try to adopt differentiated commercial strategies, opportunizing not only differentiation on the price question, but trying to be more effective in more complete solutions, with guarantees, with better product, with network, in short, to try obviously to sustain our commercial position.

It's a fact that we have at this moment a stress a little bit more and it's not now, in March, it's already happening since the beginning of the year, we try to sustain our margins and maintenance of our profitability as much as we can. We understand that this is necessary, even to continue operating. Maybe it's a conscience that not all of the market can adopt, but we do it. So, I would say that yes, there is an environment.

It's not in all product lines, it's not generalized, it has some protection in lines of higher volume or of higher value added, like semi-trucks, refrigerators, tanks and others. But, yes, the moment is more difficult. The orders are more complex to be captured so, there is difficulty. This must remain; it won't be a problem, it won't be something that goes out of the discussion interval.

On the other side, we have here in Randon, Geraldo mentioned, Daniel mentioned this in the *speech*, we have a very important order or important orders that sustain our capacity to help dilution of fixed cost and a very important part of productive capacity. In this 1T, the orders represented around 30% of sales of the segment. It shouldn't decrease, it should be a little bit more in the next trimesters. This helps a lot.

So, when you can't have everything in front of you, it's good that we managed to equalize and divide a little. I think that it should be perceived positively by the market, because it's a capacity of the Company to be able to adjust its production for the markets and for the possibilities that we have at the moment. I think that it also helps with the question of this more complex pressure or this difficulty a little bit more on the part of implementation.

**Alexandre Falcão:**

Está ótimo. Desculpa, é a última pergunta e é específica para o Daniel. Pensando em alocação de capital, hoje, como você pensa? Se tivesse aquela para capital, onde você colocaria? Você tiraria capital e onde você colocaria capital? Eu sei que você está reduzindo CAPEX, mas até para prazo, para capital de giro, onde é que você está pensando colocar mais? Obrigado.

**Daniel Raul Randon:**

Alexandre, revendo o cenário, nós revemos todas as premissas dos projetos anteriores e projetos que estavam com o cronograma para esse ano e ano que vem. Isso faz com que o capital acabe se alocando aos projetos que têm certa demanda principalmente na parte de produtividade e que agreguem um retorno de melhoria de margem no curto prazo e alguns projetos que são questões necessárias, segundo legislação de meio ambiente até segurança do trabalho.

E a própria questão de aumento de capacidade acaba não sendo prioridade nesse momento pelo momento de redução dos volumes e da previsão de mercado no país.

**Alexandre Falcão:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Lucas Marquiori, Banco Safra:**

Bom dia a todos. A primeira pergunta em vagões. Nós temos visto, realmente, aumento de volume no segmento, pedidos crescentes. Queria saber se a dinâmica competitiva no setor está melhorando. Nós sabemos de outro fabricante que tem nítido interesse em sair do setor. Então, eu queria saber se isso está se refletindo numa melhor dinâmica competitiva e se a Companhia está conseguindo aproveitar desses melhores preços.

Como nós olhamos o resultado junto ao segmento de veículos e implementos e a margem EBITDA desse segmento foi bem fraca, nós acabamos meio que não percebendo essa melhora de precificação em vagões, a melhora por segmento em termos de rentabilidade. Então, eu queria saber como tem evoluído a questão de precificação em vagões. Essa é minha primeira pergunta. Depois eu volto para a segunda.

**Geraldo Santa Catharina:**

Lucas, obrigado pela pergunta. Nós da Randon tomamos desde o início a área de vagões como sendo parte importante do business, mas com a participação relativa crescente e certamente nós damos muita importância para isso. Os pedidos normalmente levam muito tempo para serem gestados, demoram meses, são bastante complexos na sua estrutura de financiamento e os preços, certamente como em qualquer segmento, não são fáceis de serem negociados.

Mas, esse longo prazo com que nós temos no fluxo, no ciclo de conclusão de um pedido não permite que se tenha uma mudança tão radical assim de ambiente de negócios em um trimestre, ou um semestre. Isso é coisa para longo prazo. Então, eu

acho que temos que colocar isso numa dimensão apropriada à Randon. Está falando aí de 1.300, 1.400 unidades de vagões para o ano e isso não muda radicalmente.

Então não muda nossa participação de mercado de forma radical e também não muda a dinâmica de preço de forma radical. Até porque, como os pedidos são grandes, as negociações não são feitas conforme se faz no varejo. Fazemos pacote e negociamos como sendo um grande investimento de quem está comprando.

Portanto, essa é a lógica que segue e que rege a venda de vagões e não tem uma expectativa de curto prazo, a menos que mude esse panorama que nós temos. Seja de dinâmica de preços ou seja de participação de mercado. O que nós temos é uma consequência de um investimento e de uma decisão tomada em 2006 e 2007 de que isso seria, sim, um produto importante para nós, mas nós ainda o consideramos como produto complementar à nossa linha de produto.

Ele não é o principal produto, portanto, é assim que é tratado.

#### **Lucas Marquiori:**

Ok. A segunda questão, até para aproveitar a presença do Daniel, nós queremos entender um pouco. A Empresa vem já comentando a intensão de aumentar a participação do segmento de autopeças, um segmento com níveis de margens mais atraentes.

Tentando explicar um pouco essa questão da queda do mercado de implementos, dado todo esse cenário de preço e competição, vários números de fabricantes, se isso talvez não possa acelerar um pouco essa migração, esse ganho de participação de autopeças. Inclusive com algumas aquisições, dado que a Companhia tem posição de caixa bastante confortável, quase R\$1,5 bilhão em caixa. Então, eu queria saber como vocês estão planejando talvez essa migração um pouco para autopeças.

#### **Daniel Raul Randon:**

Lucas, sem dúvida o momento que nós estamos passando no país é delicado, principalmente para caminhões e implementos rodoviários, mas a decisão das Empresas Randon, a nossa estratégia é baseada muito mais na questão de oportunidades de internacionalização. Nós percebemos que para as autopeças é mais fácil o modelo de internacionalização e competitividade no mercado internacional.

A par de implementos, nós entendemos que nós temos uma competitividade muito forte, principalmente na América do Sul, nos países da África, mas quando olhamos os países da América do Norte e a Europa, a nossa competitividade é muito baixa. E os nossos próprios concorrentes internacionais, no mundo, principalmente América do Norte e Europa, apresentam margem de retorno menor que o setor de autopeças.

E, em nossa opinião, esse é um setor importante, no qual nós temos que buscar uma internacionalização maior para termos um *global supplier* para a cadeia das montadoras. Tanto de caminhões como também na parte de ônibus e semirreboques. Então ele é muito mais baseado na necessidade qualitativa de retorno sobre o investimento e do modelo de negócios comparando implementos com autopeças do que apenas a questão do mercado, pois sabemos que o mercado, no momento, mostra muita cautela.

Mas, por outro lado nós temos uma visão de que o Governo tem tentado melhorar a sua credibilidade com os investidores externos, principalmente buscando o superávit no país, da questão de reter a inflação e, quem sabe, voltar logo com regulamentações para concessões mais apropriadas para que o capital do investimento e principalmente melhorar a nossa estrutura através do setor privado que é o que nós precisamos no momento.

**Lucas Marquiori:**

Ok. Obrigado.

**Joe Moura, Bank of America:**

Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Tenho duas perguntas aqui. A primeira em dinâmica competitiva. Quando nós olhamos o balanço de alguns competidores de vocês, quando nós olhamos o balanço da Guerra, Librelato, Facchini, etc., nós vemos que 2014 foi um ano difícil para eles. Principalmente quando nós olhamos para a Guerra, por exemplo, o nível de alavancagem deles já era alto.

E ano passado já foi um ano, na Randon também, todos acabaram ganhando um pouco de capital de giro, o que eu imagino que seja algo que vai acontecer agora em 2015. Se vocês puderem nos passar um *update* em competição; como é que vocês estão vendo para o 2T, para o fim do ano, esses *players* agindo em preços? Eu não sei o quanto de espaço eles ainda têm.

E a segunda pergunta, é bem pontual, na verdade. Quando nós olhamos a demonstração de fluxo de caixa de vocês, vocês tiveram um fluxo de caixa operacional positivo ainda nesse trimestre, mas isso foi principalmente porque vocês fizeram uma conta. A variação de empréstimo, na forma como ela está nomeada na demonstração, é positiva em R\$169 milhões. Eu queria entender o que é exatamente essa conta e porque ela está passando no operacional. É algo do Banco Randon? O que é isso?

E para pegar um gancho nessa pergunta, é factível aquele cenário de *breakeven* e geração de caixa até 2015, mesmo nesse cenário de 90 mil caminhões? Obrigado.

**Daniel Raul Randon:**

Eu vou dividir a pergunta em duas. Competitiva eu posso falar um pouco mais e o Geraldo e Hemerson respondem sobre a questão do fluxo de caixa. Nós temos certas limitações para falar dos concorrentes, até por uma questão ética nossa, mas em termos gerais, olhar o mercado competidor do ano passado já existia uma briga de preços e, sem dúvida, qualquer fabricante que abaixar seus os preços vai ter o seu limite.

Mesmo que tu queiras priorizar caixa, e é isso que muitas vezes acontece na crise em algumas empresas pela sua alavancagem, tu tens um momento onde tu podes atingir a pressão do custo. Nós acreditamos que toda questão de baixa de preço tem um limite. Principalmente se alguns competidores estão sofrendo um pouco mais, nós percebemos que não adianta só abaixar preço.

Então, o nosso desafio como líderes, e o Hemerson comentou um pouco, é a questão de olhar a política comercial não só como preço e buscar alternativas para que nós consigamos manter um patamar mínimo de rentabilidade do negócio.

Então, acho que pode ter um desespero, como teve talvez mais do ano passado até o 1T, de competir mais nos preços, mas eu acredito que a tendência é de ele chegar até um patamar e depois retorna no momento em que não é só a questão de preço que vende para o cliente final. Então, nós estamos trabalhando junto aos nossos clientes e distribuidores, principalmente, para tentar melhorar a atratividade no mercado sem apenas ter o embate de preços.

E quanto aos concorrentes, nós falamos que o número de concorrentes da Randon Implementos no mercado é um número alto. E se percebe que alguns concorrentes devem sair desse mercado. Isso, para nós, no longo prazo, pode ser um benefício quando diminui o número de participantes no mercado. Quanto à parte de fluxo de caixa eu deixo para o Geraldo e o Hemerson comentarem.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Acho que temos duas partes da sua pergunta. A primeira delas quer ter um entendimento melhor sobre as variações cambiais dentro do fluxo de caixa, que isso colaborou com o fluxo positivo no trimestre. E talvez nós não tenhamos as respostas aqui no *call*. Nós podemos te responder; eu percebi que tu me mandaste um e-mail também relativo ao tema. Nós já estamos aprofundando.

Sobre a possibilidade de termos uma geração de caixa positiva durante o ano 2015, nós temos tentado buscar com todas as forças uma posição que defenda isso. Nós estamos reduzindo investimentos, temos sido bastante criteriosos ou tentando resgatar um pouco o volume de vendas e a competitividade pelos mercados que nós apreendemos.

A margem EBITDA do trimestre vocês já conhecem, então ela não vai ser muito diferente, mas nós devemos estar nesse momento, talvez, em um momento mais complexo, mais difícil. Nos nossos estoques nós temos um esforço grande de poder reduzi-los até o fechamento do ano. Embora não tenhamos um número para declinar, como não fazemos isso como um *guidance* formal, nós estamos trabalhando sim para termos uma geração de caixa positiva durante o ano.

Essa é a energia que estamos dedicando. Se o Geraldo quiser comentar mais a respeito, e talvez vá ficar te devendo a primeira parte da questão.

**Geraldo Santa Catharina:**

Eu acho que fica pendente não só para você, mas para todos que estão escutando, o porquê que aparece aqui a variação de empréstimo de R\$169 milhões, como operacional. Nós obedecemos a regra do IFRS para a contabilização conforme manda a legislação brasileira, agora, eu tenho um comentário que talvez possa ser útil para todo mundo que houve sim um aumento de disponibilidade financeira no período.

Foi porque nós aproveitamos a contratação de empréstimos bancários que estavam disponíveis que faziam sentido financeiro e econômico a fim de manter a nossa política de liquidez de caixa em bons níveis. Então, essa parte da questão eu esclareço para todo mundo e essa parte mais técnica, de porque que aparece como operacional, o Hemerson está olhando e deverá responder na sequência.

E se mais alguém quiser saber sobre essa questão específica, com o máximo prazer nós vamos responder depois por e-mail.

**Joe Moura:**

Está ótimo.

**Ítalo Ferrara, Brasil Plural:**

Boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado também. Primeira questão, eu queria fazer na verdade uma pergunta específica. As estimativas que vocês apresentaram no slide 13, com relação ao mercado de implementos e ao mercado de caminhões, já era a expectativa que vocês estavam trabalhando no *guidance* de vocês e vocês mencionaram diversas vezes agora, durante o *conference call*, a questão de redução de investimento.

Então, meu ponto é: o número dos *guidances* que vocês deram; nós já poderíamos ver uma revisão deles no curto prazo? Essa é a primeira pergunta.

**Geraldo Santa Catharina:**

Ítalo, obrigado pelas perguntas. Eu vou responder a questão sobre investimento. De forma alguma nós estamos fazendo qualquer alusão aqui à revisão do *guidance*. Quando nós falamos que estamos reduzindo investimentos, o valor expressado pelo nosso *guidance* já reflete essa nossa afirmação. É claro que tem um *carry over* do ano passado e, normalmente fica um *carry over* para o ano seguinte.

Então, a contratação e o comprometimento normalmente têm alguma diferença entre o que é contabilizado. Talvez ali, possa haver uma diferença no cronograma de contabilização, mas nós, de forma alguma, vamos aqui dizer ou deixar a impressão de que estamos revisando o *guidance*. Não, está mantido em R\$120 milhões.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Se o Geraldo me permite complementar, nós temos sim o compromisso de fazer isso a cada ciclo e como a Randon sempre faz. Se formos fazer alguma revisão, formalmente a faremos na divulgação do 2T, na metade do 2S quando acabamos revisando os números em meados de agosto. Portanto, os números continuam nesse patamar. Até porque temos coisas já comprometidas então, tentando sempre priorizar aqueles de maior retorno.

Com relação às estimativas, nós prevíamos um volume de semirreboques próximo aos 40 mil. Os ajustes são bem pequenos nessa revisão que estamos dependendo do mercado. Mas nós prevíamos 100 mil caminhões e não 90 mil caminhões. Portanto, o volume está sendo adequado a um patamar mais baixo. Por outro lado, nós declinamos aqui, não temos como falar em números nem de clientes, mas nós tínhamos uma previsão de fazer menos vagões, e vamos fazer mais vagões.

Portanto, de novo, reafirmo que os indicadores da Randon aparentemente estão se mantendo e se houver alguma revisão vamos fazê-la na metade do ano.

**Ítalo Ferrara:**

Está ok. Ficou bem claro. Minha segunda pergunta: talvez eu quisesse pegar um pouco da sensibilidade do Geraldo com relação ao perfil de alavancagem. Nós vimos a alavancagem subir de forma relevante, a questão de toda essa deterioração operacional, ainda caindo em questão de não recorrentes. Pelo que eu entendo, vocês têm uma parcela na dívida de vocês que tem um *covenant* de 2,5x, se vocês puderem me confirmar isso. E também, vemos que vocês têm amortização de cerca de R\$1,4 bilhão entre este ano e o próximo, que são anos de difícil geração de caixa.

Eu queria entender um pouco como é que vocês estão vendo essa dívida de curto prazo? Como vocês pretendem enrolar isso? Eventualmente, há um custo mais alto, dada a dificuldade que estamos vendo já no aumento do endividamento? Essa é a pergunta, obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Ítalo, bom dia. Primeiro, eu quero deixar claro que não temos nenhum problema de *covenant* vencido ou estourado, até pela forma de cálculo anualizado que eles têm. O que nós temos também é uma dívida que cresceu no trimestre em função do crescimento da taxa do câmbio. Temos que lembrar que quando terminamos o balanço, terminamos o balanço de março com o USD bem mais alto do que aquele que está hoje.

Então, isso ajudou a fazer um pico na dívida, no mês de março, houve um pequeno crescimento no estoque. Eu não observei um crescimento expressivo na conta de cliente, ainda. Então, o que houve, de fato, foi uma geração de volumes de venda e, portanto, de EBITDA, pequena. E quando se compara, evidentemente, uma dívida que não cresceu muito, e sempre foi considerada conservadora em relação ao EBITDA do trimestre, isso chama a atenção.

Mas, se há alguma coisa que nós temos que está bem planejada, acompanhada e que nos dá tranquilidade é o fluxo de vencimento dos nossos compromissos *versus* a disponibilidade do caixa. Temos vencimentos de empréstimos até 2021, e temos um caixa disponível que beira a R\$1,6 bilhão. Esse caixa foi constituído com essa intenção de enfrentar momentos difíceis.

Então, desses R\$1,6 bilhão, esse ano deve vencer algo como R\$600 milhões e o ano que vem, talvez, mais R\$600 milhões ou R\$700 milhões. Posso garantir que não por outra razão, senão para dar dados técnicos de que fazemos uma manutenção diária e permanente do nosso nível de bancabilidade.

Talvez, o nosso ponto mais tranquilo é que entramos na crise muito bem preparados, e continuamos com o nível de bancabilidade; ou seja, de créditos bastante boa, segundo os nossos termômetros internos. Então, não há problemas de *covenants*, esse *covenants* de 2,5 que está sendo citado é um *covenants* específico de um banco específico para um valor específico, e que ele somente será medido no final do exercício.

No final do exercício, mediremos isso e não vejo nenhuma chance de que tenhamos problemas com ele. Assim, como já tivemos um período passado em que ele superou essa marca, negociamos tranquilamente. Insisto, o nível de bancabilidade e o perfil da dívida da Randon é um perfil de dívida adequado, de médio prazo, e que nos dá

bastante tranquilidade desse ano. Mesmo em um cenário de crise se mantenha, estamos bem tranquilos.

**Ítalo Ferrara:**

Ótimo. Ficou bem claro, obrigado pela resposta.

**Fernando Leitão da Cunha, Hoya Corretora:**

Boa tarde a todos. Eu gostaria de tentar entender o nível de rentabilidade que a Empresa tem suportado. Isso afetou o seu volume de vendas. Logo no início da apresentação vocês falaram a respeito de uma guerra de preços da concorrência, dos menores fabricantes.

Eu pergunto até que ponto vem se repetindo o 1T no 2T? Até que ponto a Randon suportará essa perda de mercado? Não digo perda de mercado em termos competitivos, mas em termos de venda. Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Vou começar responder aqui e se, eventualmente, o Daniel ou o Geraldo quiserem complementar, eles podem complementar à vontade.

Reafirmando o que já conversamos, Fernando, temos buscado manter a nossa posição de liderança, buscando ordens que são expressivas, não sendo arrogantes, na questão da colocação dos preços, e buscando sim, capturar um maior número de ordens. Então, isso, em algum momento ou outro pressiona, um pouco, a questão comercial. Mas, não é uma regra.

Temos vários setores que atuamos com a condição comercial regular, principalmente daquela que os produtos são mais elaborados, produtos mais *premium*. E, temos feito alguns esforços; um deles é que nas próximas semanas vamos lançar um produto novo para a linha graneleira que irá nos dar um suporte de diferenciação e de percepção por parte dos clientes, que também ajudam a sustentar a nossa questão de rentabilidade e preço.

No mais, enfim, temos que passar por esse momento. E ele não é único, ele é permanente: pressão comercial, preço, ele sempre está na pauta. Mas, não podemos adotar isso como uma bengala, temos que ser criativos e buscar o máximo de energia para poder enfrentar e capturar o número de ordens para sustentar nossa operação.

**Geraldo Santa Catharina:**

Inclusive, permita-me adicionar que a Randon, durante mais de 20 anos fez um esforço muito forte, muito grande em fazer investimentos na diversificação do portfólio do produto e, que culminou na criação de mais empresas e até da aquisição, principalmente da Fras-le, há praticamente 20 anos.

Isso demandou investimento e esforço adicional aos outros competidores, mas criou uma tremenda força, que sempre comentamos, que é a resiliência do todo, e isso está sendo demonstrado nesse momento. Analisamos mês a mês, semana a semana, empresa por empresa, segmento por segmento, temos percebido que ela tem sim se mantido no ponto de equilíbrio e, algumas delas acima.

Então, quando falamos em guerra de preços, que não é bem o termo, porque são casos específicos de disputa por pedidos, estamos falando de produtos específicos dentro de uma unidade chamada Randon Implementos, por exemplo, e ela sofre bastante. Mas, acho que a Randon precisa ser vista como um todo. A RAPT4 representa o todo, inclusive a parte que cabe a nós da Fras-le, e essa parte é muito resiliente.

Lógico que para fins de entendimento é importante saber que Randon e outros fabricantes de semirreboque têm uma situação de mais dificuldade. Agora quanto à locação de recursos, a Randon tem que ser comparada com outros tipos de Empresas; uma vez que ela é composta por nove ou dez empresas de vários segmentos, e isso custou esforço e investimento, mas está nos dando o retorno que nós queríamos.

Isso não existia nas décadas de 80 e 90. Falo isso como quem já acompanha a Companhia há 31 anos. Foi uma grande conquista, e mesmo em períodos de 35% a 40% de quedas de volumes na área de implementos, ou 30% de queda de receita, conseguimos ficar no ponto de equilíbrio. É uma demonstração de força que nós temos.

**Fernando Leitão da Cunha:**

Ok. Muito Obrigado.

**Felipe Koh, Citigroup:**

Boa tarde a todos. Uma pergunta em relação às despesas de reestruturação que vocês reportaram nesse trimestre. Eu queria saber se existem mais despesas, e se isso foi só uma provisão ou foi realmente caixa? E também as despesas não recorrentes e as do *hedge accounting*, só para entender um pouco melhor, o que seria isso e o que se deve esperar nos próximos trimestres? Essa é minha pergunta.

**Geraldo Santa Catharina:**

Felipe, muito obrigado pela pergunta. Sobre o *hedge accounting*, produziu uma particularidade, uma tecnicidade, vou colocar dessa forma. Temos um fluxo de exportação superavitário em relação às importações. Portanto, nós temos um *hedge* natural, e é natural que nós compensemos a diferença com tomadas de recursos em USD principalmente, da diferença, sempre que possível no longo prazo.

Então, temos um *hedge* natural, mas na forma de contabilizar para que aliviemos as variações e as volatilidades permanentes do câmbio, nós adotamos a partir do ano passado, o *hedge accounting*, e ele diz o seguinte: que todas as parcelas de vencimento de empréstimos futuras e que tenham uma exportação atrelada a esses vencimentos, fazemos um fluxo e isso é contabilizado em resultados abrangentes, ou seja, no patrimônio líquido.

No momento em que eu constituo o *hedge accounting*, de uma prestação que eu tenho para pagar de empréstimo, preciso congelar aquele câmbio daquele dia. No caso aqui, houve 2,34 em congelamento de X milhões de exportação para fazer frente aos empréstimos.

E logicamente que, na data do vencimento do empréstimo daquela prestação, aquela parcela, a variação que houve entre a data do congelamento da exportação para a data que vou liquidar a parcela, isso é jogado como diferença de câmbio.

Por uma questão de legislação contábil tem que ser jogado lá em cima como redutor de receita de exportação e, no nosso entender, isso pode ser interpretado como operacional, uma vez que é tipicamente uma variação de câmbio ou variação financeira.

Então, por isso, entendemos assim: não é para fazer qualquer outra menção ou enganar ninguém, nem a nós próprios. É simplesmente para dizer assim: vamos fazer a avaliação correta, reduzir a receita de exportação, porque teve uma variação de câmbio em cima de um empréstimo, é uma pequenidade. Se acharem prudente, utilizem essa informação, ou se não considerarem prudente, não utilizem; mas, nós estamos usando na medida certa aqui.

Há outra parte da pergunta que era sobre as despesas não recorrentes, vou deixar para o Hemerson falar.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Felipe, bom dia. A despesa de reestruturação foi efetivamente feita. Não é provisão, é realmente o que aconteceu. Foi relativo a desligamentos e a outras coisas que fizemos no 1T; não temos nenhuma expectativa de ter nenhuma outra onda pela frente, não estamos mapeando isso nesse momento. Então, elas já acontecerem e não deveriam se repetir nesse trimestre.

Então, entendemos que já está dentro da compra, do balanço, aquilo que foi feito para o 1T já divulgado.

**Felipe Koh:**

Perfeito. E as não recorrentes? Só para entender, qual é a natureza dessas despesas não recorrentes?

**Hemerson Fernando de Souza:**

São indenizações, pagamentos de indenizações para funcionários que saíram, os mais relatados são esses. Tivemos algumas pessoas com bastante tempo de casa que saíram; são despesas relativas à reestruturação de áreas e desligamento de pessoas mesmo.

**Felipe Koh:**

Ok. Obrigado.

**Operadora:**

Gostaria de passar a palavra ao Sr. Geraldo Santa Catharina para as últimas considerações. Sr. Geraldo, prossiga, por favor.

**Geraldo Santa Catharina:**

Primeiramente, eu quero agradecer aqui, em nome da Companhia e de nós, que estamos presentes, na figura do Daniel com Vice-Presidente; pela participação de todos e pelo interesse de todos demonstrado.

Gostaria de me colocar à disposição para que, caso haja dúvidas e questionamentos posteriores, por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de RI, para os devidos esclarecimentos. Muito obrigado e até a próxima oportunidade.

**Operador:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T15 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora e tenham uma boa tarde.

“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.”