

Operadora:

Bom dia, sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T15. Estão presentes os senhores: Daniel Raul Randon, Diretor Vice-Presidente e 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.

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 tarde a todos e sejam muito bem vindos a mais uma teleconferência Randon. Nós vamos apresentar os resultados referentes ao 2T15 e aproveitar para falar sobre nossas expectativas para os próximos períodos de 2015.

Como já foi nominado, estão presentes o Hemerson Souza, que é o Gerente de Planejamento e Relações com Investidores, e nos acompanha remotamente o Daniel Randon, que estará também junto conosco nessa nossa reunião.

Como já é de praxe, nossa agenda inicia com os destaques do período, seguida pela visão geral do que aconteceu com o mercado. Em seguida, falaremos sobre os resultados operacionais e financeiros, finalizando nossa apresentação falando sobre a performance das ações no mercado de capitais e expectativas Randon para os próximos períodos. Após a apresentação teremos tempo para perguntas e respostas e desde já quero a todos para que participarem na medida em que desejarem.

Assim como ocorreu no 1T15, tivemos um ambiente de baixa confiança na economia e volumes fracos de vendas. Novamente sentimos o impacto gerado pelo enfraquecimento do mercado, entretanto, rápidas ações de contingência tomadas

durante todo o 1S diminuíram o choque negativo nos resultados da Companhia, amenizando, portanto, os problemas da crise com essas medidas.

A queda de volumes permanece ainda elevada, próxima aos 50% já reportados no 1T15. As readequações da estrutura de produção de veículos rebocados somadas ao volume de produção de vagões mantiveram a utilização de fábrica de implementos em níveis satisfatórios, se levada em conta a magnitude da crise.

Desta forma, durante o trimestre, foi possível diminuir o estoque de produtos prontos no pátio, contudo, os volumes ainda seguem em nível o dobro que o histórico que a Empresa vinha obtendo nos últimos trimestres.

Seguindo para o slide cinco, vamos iniciar a apresentação, onde temos os principais números do trimestre. A receita bruta total do 2T15, sem eliminações entre as empresas do grupo, somou R\$1,01 bilhão, queda de 29,4% frente ao 2T14. A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$734,7 milhões, com redução de 27,6% no comparativo trimestral de 2015 e 2014.

As exportações somaram US\$37,9 milhões no trimestre, com queda de 22% em relação ao mesmo trimestre de 2014. Países com os quais a Randon mantém relações comerciais relevantes também passam por dificuldades econômicas, refletindo na queda das exportações.

A desvalorização do Real não foi suficiente para compensar o baixo desempenho destes mercados. O lucro líquido totalizou R\$227 mil no 2T15 contra R\$67,4 milhões no 2T14, praticamente no ponto de equilíbrio.

No 2T novamente tivemos efeitos não recorrentes que impactaram o EBITDA, como mostrado no slide seis. O EBITDA do 2T15 encerrou com redução de 66,6% em relação àquele obtido no mesmo trimestre de 2014, atingindo R\$47 milhões, ou seja, 6,4% sobre a receita líquida consolidada, ante os R\$140,7 milhões do mesmo trimestre de 2014 ou 13,9% sobre a receita líquida consolidada daquele período.

Quando ajustado aos efeitos não recorrentes do trimestre, ou seja, R\$7 milhões referentes a despesas com adequações de estrutura, o EBITDA soma R\$54,3 milhões, representando uma margem EBITDA ajustada de 7,4% sobre a receita líquida consolidada. No semestre, o EBITDA acumulado chega a R\$134 milhões quando considerados os ajustes, trazendo a margem EBITDA para a casa dos 9,4% sobre a receita líquida. Portanto, o EBITDA ajustado, 9,4% no semestre.

Passamos para o slide sete, vamos falar sobre o ambiente de negócios também. Estamos passando por um dos piores ciclos econômicos dos últimos anos, com inflação e desemprego em alta. Como consequência, o baixo índice de confiança instalado retarda a retomada de crescimento.

Cabe ressaltar também que a diversidade de portfólio de produtos, vendas para o exterior e *aftermarket* e mais ações focadas em diminuir custos contribuíram para reduzir o impacto deste ciclo de baixa econômica para a companhia como um todo.

Nós acreditamos que mesmo que a demanda siga fragilizada, os processos de adequação implementados ao longo dos últimos períodos, como novo sistema de ERP, formação do Centro de Serviços Compartilhados e, neste ano, o processo de compras compartilhadas sinalizam reforço nos indicadores de rentabilidade e resultado, e, sobretudo manutenção da competitividade, que é bastante relevante.

Falando sobre cada área de negócios, eu gostaria de iniciar pelo segmento de veículos rebocados no slide oito. Este segmento segue com volumes baixos de vendas no mercado interno. O desequilíbrio entre oferta e demanda e condições financeiras frágeis de concorrentes impactaram no preço médio dos produtos.

A diversidade de portfólio de produtos Randon diminuiu o impacto nos preços dos nossos produtos, que em grande parte são focados em nichos mais específicos, com menos concorrentes, nesse caso, e maior valor agregado. Contudo, com impactos negativos no *market share* quando medido em unidades físicas. O *market share* tem que ser medido em unidades físicas, mas é importante também ter uma dimensão da participação de mercado em valor monetário.

O mercado externo segue mantendo volume de vendas próximo ao de 2014 durante o 1S15, ajudado sem dúvida pelo câmbio, porém, como já referido anteriormente, abaixo do desempenho histórico de anos recentes da Randon.

Passando para o slide nove, vamos falar sobre vagões e veículos especiais dentro da unidade Implementos. Durante o 2T15 foram produzidas 382 unidades de vagões, contra 526 unidades no 2T14. O volume menor de vagões comparativamente é explicado pelo *mix* de quatro modelos diferentes de produtos em 2015, quando em 2014 havia apenas um modelo sendo produzido durante o 1S.

Durante o 2S15 a produção de vagões será ainda mais intensa, resultando em recorde provável de unidades produzidas e desempenhando importante papel nos resultados da Companhia.

A unidade de veículos especiais apresenta queda de 27% no volume de vendas em 2015 comparativamente com 2014, durante o 1S, parte disso é explicado pela cautela em investimentos de infraestrutura gerados pela Operação Lava Jato.

No slide número dez vamos falar sobre o segmento de autopeças e sistemas automotivos. Impactado diretamente pela queda de produção dos veículos comerciais, as linhas de autopeças seguem focadas na adequação de capacidade ao novo patamar de mercado, com ênfase na diminuição dos custos, ampliação da produtividade e redução da necessidade de capital de giro.

Os estoques ainda acima do regular forçam os fabricantes a reduzirem a produção. Assim, espera-se que no 3T15 parte dos clientes de Autopeças possam ajustar seus níveis de demanda com interrupções nas linhas produtivas.

Algumas ações para ajustar as linhas de produção já estão sendo tomadas, como antecipação de férias, dias de flexibilização de alguns casos, concentração da fabricação de itens em turnos únicos.

Referente ao mercado de capitais, no 1S15 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$5,8 milhões contra R\$10,8 milhões no mesmo período de 2014. Estas informações podem ser acompanhadas pelo slide número 11. Os cálculos são referentes ao papel RAPT4, nossas ações preferenciais, as quais têm maior volume de negociação em Bolsa.

No acumulado do ano, as ações tiveram desvalorização de -33,8% conforme fechamento de ontem.

Prosseguindo com nossa apresentação, vamos falar sobre nossas expectativas para os próximos trimestres. Tivemos poucas mudanças de cenário econômico e volumes de vendas desde a última vez que estivemos falando por aqui. Mantivemo-nos focados no que podemos fazer internamente, priorizando redução de custos, geração de caixa livre e produtividade. Os dados podem ser acompanhados no slide número 12.

Vale dizer que a falta de visibilidade continua muito forte e não temos sinais que apontem para mudanças significativas do cenário por enquanto.

Antes de comentar sobre as expectativas para os próximos períodos, vale ressaltar a importância dos projetos de redução de custos nos resultados da Empresa. Alcançamos, com a ajuda deles, resultados bastantes positivos mesmo em um cenário de queda no volume de vendas de 50%. São projetos voltados ao longo prazo, mas que já colhemos frutos, de alguns deles, desde agora.

O Relatório Focus de julho aponta para uma queda do PIB Brasileiro de 1,97% para 2015 e crescimento zero ou ligeiramente negativo para 2016. A safra agrícola deverá ser maior em 2015 em 6,6%, atingindo 206 milhões de toneladas de grãos. Este setor é bastante relevante para a Companhia e tem contribuído positivamente já há muitos anos.

O cenário político econômico também preocupa. Nós trabalhamos entre índices altos de inflação, desvalorização da moeda nacional, aumento das taxas de juros e os escândalos políticos, que são de conhecimento de todo o público que nos escuta.

Além disso, parte do mercado já precifica um possível rebaixamento do Rating Brasil, uma vez que isso aconteça, pode retirar grandes valores de investimentos externos e impactar a economia brasileira. Logicamente, nós torcemos para que isso não aconteça.

Concluindo nossa breve apresentação, reduzimos nossa expectativa de volumes de produção para caminhões e veículos rebocados, conforme apresentado no slide 13. Com base em indicadores de mercado, a Randon Implementos trabalha com projeção de volumes entre 30 e 35 mil unidades de produção de veículos rebocados e 80 a 85 mil unidades de caminhões para o ano de 2015. A queda de volume deixa claro o cenário de dificuldades que a economia nacional enfrenta.

Trabalhamos de modo flexível a fim de aproveitar as oportunidades geradas pelo ambiente macroeconômico. Estamos ampliando nossos volumes de produção de vagões assim como o esforço em exportações, buscando maiores resultados com USD valorizado. Indiretamente, o câmbio também nos beneficia através da exportação de grãos e na venda de implementos para transportar a carga adicional.

Estes ajustes impactam em nossa perspectiva de receita e volumes para ano. Desta forma, estamos revisando nosso *guidance* publicado em março deste ano de acordo com os dados do slide 14, reduzindo a receita bruta total de R\$4,4 bilhões para R\$4,2 bilhões e consequentemente a receita líquida consolidada de R\$3,2 bilhões para R\$3 bilhões.

Reduzimos também os valores de receitas do exterior e importações para US\$265 milhões e US\$60 milhões, respectivamente. São US\$265 milhões de receitas do exterior e US\$60 milhões, consequentemente, de importações. Mantivemos o valor

previsto para investimentos de R\$120 milhões, onde na sua grande maioria é representado por manutenção do parque fabril.

Ressalto também que além de todo o esforço que já está dando resultado na redução de estrutura e redução de custo, de uma forma nunca vista aqui pela Companhia com tanta intensidade, há um esforço concentrado na área comercial, sem dúvida, e logicamente em procurar os clientes de forma intensiva a fim de estimulá-los a buscar demanda e fazer compras de nossos produtos. Obviamente isso tem que ser feito em tempo permanente.

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 estes indicadores.

Quero agradecer a atenção dos senhores e abrir espaço para a nossa seção de perguntas e respostas, na qual o Daniel Randon, o Hemerson de Souza e eu estamos à disposição para tentar ajudar a explicar. Muito obrigado.

Mario Bernardo Junior, Banco do Brasil:

Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. A minha primeira pergunta é em relação a como está o processo de internacionalização da Randon. Talvez isso seria uma via de saída, até para mitigar um pouco esse efeito um pouco mais fraco do mercado interno. Eu quero saber como está esse processo, como está o planejamento, se vocês têm alguma agenda para esse tipo de estratégia. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Eu acho que para essa pergunta o Daniel é o mais preparado e mais adequado para responder. Por favor, Daniel.

Daniel Raul Randon:

Mario, obrigado pela pergunta e pela participação na teleconferência. As empresas Randon, sem dúvida, têm trabalhado historicamente e crescido no mercado externo, independentemente da crise, sabemos bem da importância que o mercado internacional coloca para a Empresa no longo prazo.

Sem dúvida que o Real nos últimos anos estava em um poder mais valorizado, a valorização do Real sem dúvida dificultou um pouco mais, e a nossa dificuldade de competição das matérias primas, como por exemplo, o aço, para que nós pudéssemos exportar.

Como implemento, ela tem buscado além da fábrica na Argentina, ela tem as suas parcerias de montagem na África e a questão do câmbio, sem dúvida, nos coloca hoje um empenho maior de poder tentar acessar mais facilmente já que o mercado sentia que nós não tínhamos competitividade.

A Empresa tem trabalhado fortemente e reforçando algumas parcerias já existentes e novas, estamos buscando para continuar crescendo nesse mercado da América do Sul e da África, onde nós temos algum potencial. No geral, nas autopeças, a Fras-le

tem a maior internacionalização e está se beneficiando nesse momento do mercado norte americano.

Por outro lado, a nossa percepção é que o USD não tem somente valorizado aqui no Brasil, mas em outros mercados emergentes, além de alguns mercados da América do Sul. Há alguns na África onde tem mais dependência de commodities e de petróleo, se percebe uma queda na economia interna.

Então isso também tem dificultado um pouco, por isso que o nosso *guidance* mostra uma redução das vendas em USD no mercado externo, porque a percepção é que existem alguns mercados em que a moeda desvalorizou, então nós temos que buscar mais competitividade, e manter um trabalho mais forte.

Outro ponto, sem dúvida, é a questão de algumas economias, infelizmente, não estão fracas. Mas a Empresa tem trabalhado fortemente em continuar seu plano de internacionalização, não somente em Autopeças, mas também na Randon Implementos.

Mario Bernardo Junior:

Obrigado. A minha segunda pergunta, rapidamente, se me permitem fazer essa pergunta. Recentemente um concorrente de vocês entrou com pedido de recuperação. Eu queria saber o que isso impacta na Randon, se de certa forma isso, no mercado, em termos de clientes, mexe com o *market share* de vocês, demanda ou mesmo preço. No que esse fato impacta vocês? Ou se impacta.

Geraldo Santa Catharina:

Acho que o Daniel pode continuar, e eventualmente podemos complementar alguma coisa.

Daniel Raul Randon:

Mario, sem dúvida, nós temos visto uma economia, até a questão de cadeia de fornecedores, alguns buscando recuperação judicial além de concorrência. A nossa visão, no momento de recuperação judicial, sem dúvida as empresas tentam voltar mais fortemente ainda para reestruturar sua empresa internamente.

O que nos impacta no curto prazo, nós ficamos na preocupação quando as empresas focam inicialmente só o caixa, mas esse processo que nós estamos olhando na Implementos e a Randon como líder tem sempre olhado o longo prazo. Nós continuamos competitivos, então se o mercado tem demandado de vez em quando alguns preços mais competitivos, a Empresa tem buscado internamente, junto com fornecedores, a própria questão de engenharia.

Nós temos trabalhado outros produtos para continuar com margens competitivas e com preços competitivos no mercado. A nossa visão é que a Randon está trabalhando e nós sempre usamos a expressão e uma metáfora, que nós estamos preparados para uma maratona. Então a Empresa tem trabalhado isso no longo prazo e que alguns concorrentes não estão preparados para isso, vão sofrer mais no longo prazo.

Nós acreditamos estarmos muito mais fortes quando o mercado voltar, mas em termos gerais, a recuperação reforça que essas empresas olham um pouco mais para dentro

e também não só façam a questão do caixa, mas a preocupação de voltar a ter margens competitivas e preços mais adequados, para que a Empresa possa voltar ou, em último caso, ela sabe que vai buscar a falência.

Mario Bernardo Junior:

Obrigado. Se me permite só uma última pergunta, pegando esse gancho, você veio falando de margem, de preço. Como está a dinâmica hoje de condições comerciais? Hoje se fala, principalmente em Implementos, em preço, em prazo de entrega, ou a fraqueza do mercado é tamanha que não se fala nem tanto nisso? Como está a dinâmica?

Daniel Raul Randon:

O Hemerson pode comentar um pouco mais, mas em alguns segmentos de implementos já existe certa demanda de prazos, então o segmento de Implementos são vários produtos e eu acho que o lado positivo que nós estamos olhando para frente é que os volumes de venda nos últimos três meses, incluindo agosto, mostram-se mais positivos que os primeiros cinco meses do ano.

Essa é a nossa visão, nós estamos olhando, então alguns segmentos nós até temos que adequar a Empresa, estruturar melhor algumas linhas para que não corramos em questões de prazo de entrega, porque o *mix* é muito variável nesse momento.

Hemerson Fernando de Souza:

Só complementando o que o Daniel colocou, Mario. É óbvio que nós tivemos no 1S15 uma condição comercial um pouco mais difícil de ser manejada, porque as condições que os competidores estavam ou que ainda permanecem, criaram certa corrida por caixa. Isso deu pressão maior nos preços.

Nós temos, na medida do possível, tentado equilibrar a estratégia comercial de maneira a suportar uma redução dos nossos estoques e isso tem acontecido, então, temos tido bastante eficiência, dá para falar que nós temos quase 1,000 semirreboques a menos em estoque hoje, quando comparamos os níveis que nós tínhamos em março e abril.

Portanto, nós também temos tentado sermos eficientes no capital de giro. E, obviamente, isso compete com uma eficiência melhor na questão dos ajustes de preço.

Nós estamos praticando preços de mercado, o mercado está mais acertado, mas já há um viés de melhora, e como o Daniel comentou, alguns setores já sem nenhum impacto, bastante reestabelecidos da dinâmica que tivemos mais acertada no começo do ano.

Mario Bernardo Junior:

OK. Parabéns pela apresentação, e obrigado pela oportunidade.

Rogério Araújo, UBS:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação à queda acentuada da margem de Autopeças. Eu queria saber se houve negociação de preços – além da queda de volume e escala – com as montadoras, e como nós podemos esperar essa margem para frente, dado que essa é a pior margem que nós temos histórico desse segmento.

Minha segunda pergunta é com relação a *hedge accounting*. Tem uma linha de redutor de receitas de exportação de quase R\$11 milhões nesse trimestre, que também está afetando o EBITDA na mesma magnitude. Se vocês pudessem comentar um pouco a respeito dessa prática contábil, e se vai continuar ocorrendo conforme o Real for depreciando, se isso continuará afetando o EBITDA. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Boa tarde. Realmente, Autopeças sofreram bastante nesse trimestre. Nos últimos que nós acompanhamos, mesmo lá em 2012 quando teve o pre-buy do Euro 3 para o Euro 5, foi o pior trimestre em termos de demanda das montadoras.

Eu acho que não preciso repetir, mas é a manchete de jornal de todos os dias que muitas montadoras estão parando, muita dificuldade em manter os volumes de produção, e também uma estratégia muito grande de queimar os estoques. Portanto, isso tem criado um volume de produção menor — parte das vendas que estão acontecendo estão sendo suportadas pelos estoques.

Esse trimestre especificamente acabou em junho agregando também um cliente importante nosso, que é a MAN que fez paradas grandes na produção, e isso impacta diretamente o setor de Autopeças. 70% das vendas que nós fazemos em um ano normal em autopeças são relacionadas a OEMs.

Nós não conseguimos nesse mesmo tempo compensar com outros mercados. A exceção das Autopeças é a Fras-le, sim, que tem um mercado de reposição muito mais desenvolvido, e também as exportações já com um ritmo maior, comparado às vendas do mercado doméstico. Lá praticamente 50% das vendas são para o exterior, lá está protegido. as demais, todas sofrem.

E nesse trimestre, com alguma magnitude maior, a Suspensys sofre mais porque está muito mais relacionada às vendas de caminhões pesados, que são nesse momento aqueles que estão com mais dificuldade de produção e venda quando compara ao mercado de caminhões. Por isso, as margens são mais afetadas.

O mês de julho deve ter sido, antecipando, um mês também sofrido, por conta dos volumes e das paradas de montadoras. Mas nós já percebemos que essas paradas maiores ocorreram nesses períodos. Então, o viés é que as margens possam se manter em um patamar um pouco melhor do que o que nós já apresentamos.

Nós não vamos fazer um *guidance* específico falando de margens, mas posso afirmar que aparentemente o cenário parou de piorar, e estamos andando em um ritmo não de recuperação, mas pelo menos em níveis estáveis.

Rogério Araújo:

Com relação a preço, não teve pressão?

Hemerson Fernando de Souza:

Não houve negociação de preço, geralmente não é pauta. Não teve nenhuma negociação que eu recorde. Pelo contrário, nós estamos tentando repassar alguns indicadores. É óbvio que o ano não é um ano bom para isso, então tem dificuldades adicionais nisso.

Nós tomamos, obviamente, alguns aumentos de custo, e estamos tentando fazer o máximo possível para tentar buscar algum *saving* com algumas frentes de redução de custo de matéria-prima, a própria reestruturação da Companhia para baixar despesas, para tentar recuperar a margem. Esse é o nosso tema de casa que nós estamos fazendo. Não houve, na parte de preços, nada que pudesse estar mexendo ou piorando as margens.

Com relação ao *hedge accounting*, bem rapidamente, o Geraldo pode complementar, de fato os R\$11.4 milhões que você mencionou foi o efeito do 1T. Nós temos casado os pagamentos de fluxos de empréstimos em USD, e as parcelas vencem no mês de março e no mês de setembro. Portanto, elas devem impactar os resultados desses trimestres. Em março, no 1T, e em setembro, no 3T. Mas o acumulado do semestre leva em conta aquilo que nós realizamos em março.

Basicamente é o seguinte. Nós temos uma dívida em USD e nós escolhemos o instrumento de *hedge accounting* para retirar do resultado mensal as variações de câmbio. Toda variação da dívida passa agora pelo patrimônio, e lá tem as contas de *hedge accounting* demonstradas, e quando nós temos um pagamento efetivo de uma parcela dessa dívida, nós temos que realizar a contrapartida e o ajuste, e nós escolhemos para fazer nesse instrumento de *hedge accounting*, os nossos fluxos de exportação.

Portanto, é legítimo que nós reajustemos ou coloquemos como uma despesa não-recorrente, porque ela não deveria ser uma despesa operacional, deveria ser uma despesa financeira. Não muda o resultado final, o lucro não vai mudar, mas a geração de caixa muda. Não é um efeito de caixa, é um efeito de variação cambial da dívida daquela parcela. Temos toda a demonstração disso nas notas explicativas. Depois nós podemos estar disponíveis para falar mais do assunto também, e se o Geraldo quiser complementar também alguma coisa relativa a o tema.

Geraldo Santa Catharina:

Explicado a parte técnica, a pergunta, claro, se o USD estiver valorizado novamente, certamente esse efeito, toda vez que tiver um pagamento, acontecerá de novo. E da mesma forma, o contrário. Se tiver uma valorização do Real, o efeito é o contrário.

Rogério Araújo:

Está claro. Muito obrigado. Bom dia a todos.

Daniel Magalhães, Credit Suisse:

Obrigado pela oportunidade. Nós percebemos que o preço médio do vagão aumentou bastante em relação ao 1T, alguma coisa como 30%. Eu queria entender um pouco melhor as razões por trás desse aumento, se teria sido em função de *mix*, mudança de

mix. E até também entender um pouco melhor a magnitude das diferenças de preço que existem entre os diferentes modelos de vagões que a Randon tem hoje. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Realmente, o que impacta o valor dos preços de vagões é o *mix*, e nós temos, eu posso falar, um portfólio grande de produtos hoje em produção, e pode ter variação, sim, de 20%, 25% de preço entre um modelo ou outro. Nós estamos fazendo um modelo bem específico, um vagão telescópico, tem um preço diferente para uma aplicação muito específica, e uma boa parte da produção desse vagão foi feita nesse 2T.

Mas apenas como informação, nós podemos ter preços de vagões em um universo muito grande, entre R\$200 mil a R\$400 mil; quer dizer, pode ter 100% de variação. Os modelos que nós estamos fabricando hoje não estão nesse intervalo tão grande, mas eles podem atingir 30%, 25% de variação, de acordo com o modelo produzido no trimestre.

O 2S, como informação adicional, será bem intenso em produção de vagões aqui na Randon. Seguramente nós teremos volumes superiores àqueles que nós estamos desenhando, ou que já apresentamos nesse 1S.

Daniel Magalhães:

Obrigado. E só um follow-up, com o *backlog* que vocês têm, como você vê o *mix* de vagões para o 2S, comparado ao 1T? Você vê mais valor agregado, preços em média mais altos, ou você vê uma mudança?

Hemerson Fernando de Souza:

O preço médio dele é relativamente um pouco mais baixo, entre 5% ou 10%, mas volumes maiores. E claro, terá um pouco desses vagões especiais que eu mencionei, que irão também acabar sendo produzidos.

Não saberia te informar, porque também não conheço com precisão como isso se irá comportar no faturamento do trimestre, mas nós temos a carteira cheia para esse ano, e um bom volume de produção também para o 1S16.

Então, nós devemos seguir forte na produção de vagões nos próximos trimestres, e isso tem ajudado bastante na operação de veículos e implementos a sustentar a capacidade ao redor de 70%, 75% de utilização.

Geraldo Santa Catharina:

Um complemento a essa informação, dada a sua relevância, o semirreboque preenche hoje 40% a 50% da capacidade instalada no máximo, então 30% pelo menos está sendo utilizado na mesma planta para produzir vagões. E isso está nos levando a intensificar a produção de vagões para esse ano, que está muito mais dependente da capacidade de entregar os vagões do que propriamente do pedido ou da venda.

Daniel Magalhães:

OK. Obrigado.

Ricardo Schweitzer, Votorantim:

Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. Duas perguntas, na verdade. Uma bem relacionada a curto prazo e outra uma questão mais longo. Com relação a curto prazo, nós vimos nesse trimestre ainda uma evolução bastante pequena de volume de provisão para devedores duvidosos no fluxo de caixa de vocês, especificamente.

Eu queria saber de vocês uma percepção a respeito de como está se comportando a carteira de recebíveis no sentido de se estar havendo alguma deterioração que pode conduzir a algum volume significativamente maior do que nós tivemos até agora de PDD, ou se a carteira continua com uma saúde, digamos assim, semelhante ao que vocês historicamente sempre entregaram.

E a segunda questão, essa mais de longo prazo, acho que é um ponto muito importante. Eu gostaria muito de ouvir todos vocês falando a respeito disso. Nós sabemos que vocês estão em uma agenda muito intensa internamente no que diz respeito a reestruturação, principalmente na estrutura corporativa, preparando a Empresa para uma realidade de mercado que nós sabemos que é diferente.

Vocês poderiam dar um pouco mais de visibilidade para nós da magnitude das ações que estão sendo conduzidas dentro do Grupo Randon ao longo desse ano? Quais medidas já foram implementadas? O que vocês podem sinalizar que ainda tem por fazer no sentido de tornar a Empresa mais leve, digamos assim, e mais ágil para uma perspectiva de mercado que talvez não seja mais tão pujante como aquela que nós vimos em anos anteriores?

Acho que seria muito legal principalmente para quem quer olhar para a Empresa por um horizonte mais longo, ter uma visibilidade maior a respeito dos esforços internos que vocês estão fazendo. Minha parte é essa. Muito obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Obrigado pela pergunta. Vou rapidamente responder sobre esses devedores duvidosos, depois peço ao Daniel a gentileza de iniciar a resposta sobre esse segundo tema.

Nós temos uma carteira de clientes ainda tão saudáveis quanto era no ano passado. Nós acompanhamos isso com muita precisão, e nós temos uma participação do Banco Randon muito importante nesse processo de análise de crédito, onde todas as provisões específicas, ou algumas provisões de alguns clientes específicos que estão com dificuldades já foram feitas.

Então, nós não temos, de modo algum, uma mudança na curva do que está atrasado ou de devedores duvidosos. Eu acompanho isso pessoalmente e considero uma carteira muito saudável. Isso nós temos bastante segurança em afirmar.

Ressalto novamente que a clientela é relativamente tradicional de muito tempo, nós acompanhamos agora através do sistema de crédito do Banco Randon com muito detalhamento com as devidas garantias. Então, é uma área que estamos bastante tranquilos, e eu diria que até mais seguros do que estivemos no passado, por causa dessa especificidade do Banco Randon.

Quanto às questões da agenda, logicamente eu peço que o Daniel inicie a resposta, dado que ele tem um maior número de informações, e nós eventualmente complementamos.

Por favor, Daniel.

Daniel Raul Randon:

Obrigado pela participação e pela pergunta. Então, como você viu primeiro no *guidance*, nós mantivemos um valor de R\$120 milhões, então parte tem alguns investimentos que continuamos principalmente focando em produtividade e melhoria de processos com clientes Randon.

Internamente, sem dúvida tem uma agenda de reestruturação, então alguns exemplos, a questão do centro de serviços compartilhados que nós avançamos um pouco mais, juntando com uma parte de TI, revisitando processos nas unidades, contratos com fornecedores muito fortes.

Nós criamos um projeto desde o ano passado chamado compras corporativas com o apoio da McKinsey&Company, e esse projeto hoje já tem uma equipe desde o início do ano integrada e trabalhando pelas empresas Randon e já com ações bem enfáticas não só na questão de fornecedores, mas especialmente na questão de engenharia, processos, unificação de produtos, ações importantes.

Tem outro trabalho que a Mackenzie iniciou agora no 2T que envolve um pouco olhando a governança, olhando projetos de cinco, dez anos, mas principalmente olhando a questão de liderança, de formação e também na parte de modelo e desempenho da liderança, mas também olhando alguns outros projetos junto com a Mackenzie de reestruturação e redução.

Não podemos abrir nada hoje ainda, Ricardo, mas assim que tivermos mais detalhes e consolidado esse processo, sem dúvida, traremos a público para falar. Mas sem dúvida, olhamos a crise também como oportunidade; ela tem sido uma oportunidade de reduzir vários projetos, vários processos dentro de cada unidade, olhando corporativamente, e isso tem colocado uma empresa totalmente diferente.

Acredito que, finalizando esse ano, estaremos com uma estrutura totalmente diferente nos próximos trimestres e 2016 pronto. Mesmo que tivermos um cenário difícil como 2015, acreditamos que será outra empresa para enfrentar um cenário de crise para o ano que vem também.

Ricardo Schweitzer:

Obrigado, Daniel.

Murilo Bender, Bank of America:

Bom dia, Daniel, Geraldo e Hemerson. Do nosso lado, duas perguntas. Primeiro, do lado de exportação, só para entendermos um pouco o porquê da queda de *guidance* e o que devemos esperar para os próximos anos.

E também do lado de margem, vimos mais um número recorrente de ajuste de estrutura e de capacidade, o que já tínhamos visto no 1T também. Só para perguntar

se devemos considerar que a sua capacidade está ajustada para o nível que temos hoje de demanda.

Sei que temos muita pouca visibilidade, mas assumindo não ter nenhuma retração muito mais significativa do que essa que estamos vendo agora, se vocês acham que sua capacidade está ajustada na medida do possível para esse cenário macro mais desafiador e se podemos esperar, depois desses dois ajustes que vimos, um cenário com uma recuperação de margem no 2S desse ano.

Geraldo Santa Catharina:

Obrigado, Murilo. Vou iniciar, respondendo sobre exportações, depois tanto a primeira quanto a segunda pergunta podem ser complementadas pelo Daniel e pelo próprio Hemerson.

De fato, a exportação, se verificarmos o desempenho deste ano e a desvalorização de 50% em 12 meses do câmbio, há certa dificuldade em colhermos os frutos dessa valorização, o que esperamos que ocorra mais para frente.

Estamos intensificando nossa atuação, principalmente na América do Norte e na China, através da Fras-le, o que deverá ter resultados práticos de curto prazo. Nas outras geografias em que atuamos, como a América do Sul e África, continuamos tentando desenvolver parcerias e formas de comercialização que facilitem a venda de um produto que, de fato, não tem um valor agregado tão elevado assim.

Acho que contribuiu de uma forma negativa, principalmente na área de implementos, o nível de inflação aqui do Brasil e a desvalorização da moeda dos outros países, e como já citei na apresentação, esses países para os quais vendemos tradicionalmente também estão enfrentando dificuldades.

Tudo isso conjugado, há um sentimento, não diria de frustração, porque já conhecíamos o ambiente, mas no curto prazo não estamos respondendo na medida em que se imaginaria que um USD a R\$3,50 poderia propiciar. De qualquer sorte, se ele se mantiver nesse patamar ou um pouco acima nos próximos seis ou 12 meses, imaginamos que possa ter um reflexo bem mais positivo.

Deixo agora a palavra aberta para o Daniel, inicialmente, e para o Hemerson para falar sobre esse tema e sobre o ajuste de estrutura, conforme eles forem comentando. Daniel, se puder complementar.

Daniel Raul Randon:

Murilo, obrigado pela participação.

Na questão de ajuste de estrutura, tivemos um ajuste forte no 1S. Ainda há algumas ações a serem feitas durante o 3T, talvez alguma coisa no 4T para fechar o ano com todo esse trabalho que estamos revisitando internamente de melhorias.

Sobre a nossa capacidade hoje, algumas unidades estão precisando de cinco dias de flexibilização para poderem produzir sem gerar estoque, e algumas estão até conseguindo reduzir seus estoques com isso. Chegando ao final do ano, temos toda a questão de férias coletivas, que contribui para isso.

Então acredito que estamos chegando perto de uma capacidade ajustada, porém nos utilizando de ferramentas como flexibilização e as próprias férias coletivas, que vem no final do ano, para que elas se mantenham com capacidade ajustada com isso.

Mas, em geral, estamos trabalhando, olhando esse cenário conservador de mercado, como foi o 1S, porém acreditamos que a Empresa tem buscado alternativas de crescimento, o próprio implemento com as questões dos vagões, e buscando também fortemente um esforço maior para o mercado externo.

Murilo Bender:

OK. Muito obrigado, Geraldo e Daniel.

Bernardo Carneiro, Brasil Plural:

Bom dia, Daniel, Geraldo e Hemerson. Bom dia a todos. Estou com duas perguntas. A primeira, acho que já foi conversado um pouco, é sobre o cenário do 2S. Acho que a opinião de vocês é bastante válida. Temos escutado outros *calls* de outros *suppliers* e também com as OEMs que o 2S, em alguns segmentos, pode ser pior do que o 1S, dadas as grandes demissões que vimos nas últimas semanas e paradas.

Queria saber, na visão de vocês, o que está piorando, onde, se seria nas Autopeças da OEM, ou se a melhora que vocês já estão vendo é em reboques e semirreboques, ou seja, qual o segmento que na margem está melhorando e qual o segmento que pode ficar pior do que o 1S? Essa é a minha primeira pergunta. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Bernardo, depois o Daniel e o Geraldo podem complementar como acharem conveniente.

Temos uma boa confiança no 2S, não porque as coisas estão em um viés diferente, estão melhorando, estão ganhando outro momento, mas porque estamos mais adaptados à condição que vai permanecer equivalente a que temos hoje.

Quando olhamos a economia como um todo, faz sentido falar que alguns setores ainda não estão sofrendo tanto quanto outros e isso pode, à medida que há mais demissões, impactar a economia.

Mas o setor de transportes como um todo não vem sentido dificuldade a partir de agora, já tem seis meses de profundo agravamento da crise e entendemos que estamos em um patamar relativamente baixo e que isso não deve ser tão pior. Com relação às paradas que foram feitas, já tem montadora fazendo algumas paradas adicionais, isso já é mais do mesmo do que foi feito no 1S.

Gostaria de falar que, na parte de implementos, temos tido uma sensível melhora nas ordens, quando se compara ao que fizemos no 1S. Dá para afirmar – já que não é mais um ou dois meses, já estamos indo para o terceiro mês – que temos crescido um pouco o volume de vendas.

Não é nada que mude o patamar da Empresa ou que a deixe em outro nível, mas é um sinal claro de que existe, sim, demanda e que ela deve continuar nos padrões ou no patamar que temos.

A grande diferença do 1S para o 2S é que nós estaremos mais ajustados no nosso tamanho, nas nossas despesas, na nossa eficiência de operação, comparado ao que fizemos no 1S. Isso é positivo.

E também é extremamente positivo, como o Daniel já mencionou anteriormente, para o próximo ano, que, mesmo que tenhamos volumes fracos ou ruins, como temos agora, nós somos outra Empresa e já achamos que estamos mais adequados ao tamanho que o mercado está oferecendo de oportunidade para nós. Isso será melhor na composição dos nossos resultados.

Bernardo Carneiro:

Está bem. Minha segunda pergunta é sobre o *market share*. Eu vi que o seu *market share* em implementos ficou abaixo de 25%. Estava olhando os números dos últimos anos, e realmente foi um *market share* muito baixo. Fiquei um pouco confuso, porque a falência de um competidor poderia estar lhe ajudando a recuperar; talvez o 2T não tenha pego isso. Talvez junho, julho e agora em agosto, setembro, você recupere um pouco de *share*.

Mas tendo em vista a dificuldade de financiamento, de PSI, FINAME e as linhas de crédito, me parece que os pequenos, quem tem um valor residual menor, quem temos assistência técnica e quem tem menos valor agregado, estão competindo melhor em preço. Talvez os pequenos fabricantes, que são dezenas, estejam ganhando *share* na indústria de implementos.

Queria que vocês explicassem porque o *market share* de vocês foi tão baixo nesse trimestre, se é algo pontual e se vocês enxergam uma recuperação até o final do ano. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Tivemos alguns trimestres com *market share* mais baixo, mas temos permanecido com *market share* mais baixo agora nesse 1S, dois trimestres na sequência. Primeiro, focamos em buscar atender o mercado que preservou mais as margens, portanto aqueles com melhor retorno – como cargas especiais, refrigeradas e tanques – e não priorizamos aquelas linhas de maior volume, o que explica uma parte.

Mas outra parte está relacionada, sim, ao movimento comercial mais intenso que acabamos passando no 1S e optamos por não sermos tão agressivos porque temos que preservar as condições da Companhia em um patamar o mínimo possível e saudável. Então isso refletiu.

Entendo que os estoques, não só na Randon, mas nos outros competidores, também estão em ritmo de queda e o mercado deve voltar a um patamar melhor.

Percebemos nos últimos meses também, não só essa melhora de ordens, mas também uma melhora do nosso *market share*. O Daniel Signori, que também é coordenador aqui, trabalha conosco e está participando do *call*, acabou de me mostrar um gráfico. Na primeira quinzena de agosto, estamos com um *market share* bem melhor quando se considera os números acumulados. Acho que o 2S reserva a possibilidade de conseguirmos alavancar um pouco nossa posição de mercado.

Com relação aos competidores e aqueles que estão com maior dificuldade hoje, reserva, sim, oportunidades. Já percebemos em nossos pedidos clientes que costumavam ser clientes de competidores vindo conversar e se aproximando da Randon. Isso é uma coisa boa nesse momento e acho que colaborará para buscarmos uma posição de *market share* melhor.

Mas com relação ao competidor a que você se referiu, não capturamos nenhuma ordem nesse 1S relativa ao tema, porque isso acaba acontecendo no fechamento do semestre, então não há nada de novo nos dados reportados, administrando o tamanho de posição que eles têm. Ao contrário, eles foram bastante agressivos no 1S e ganharam bastante *market share* no 1S também.

Geraldo Santa Catharina:

Acho até importante ressaltar para vocês, Bernardo, que a Randon se preparou durante muito tempo com uma situação financeira, digamos, confortável e preparada para uma época de crise como agora. Então temos que fazer caixa, sim, mas não de forma a queimar os estoques. Temos que vender os estoques.

Temos uma maturação do endividamento saudável, uma reserva de caixa bem saudável, então podemos fazer uma redução de estoque gradual, de forma a remunerar os nossos ativos, como o Hemerson já se referiu, o que de fato não é bem verdade para os principais concorrentes.

Bernardo Carneiro:

Só terminando, com relação a essa recuperação de *market share*, falar em 11,000 implementos no ano no consolidado está otimista ou seria um número mais perto de 10,000 de vendas de implementos?

Hemerson Fernando de Souza:

O número de 11,000 não é um número otimista, é um número realista.

Bernardo Carneiro:

Está ótimo. Muito obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Eu vou ler as perguntas do *webcast*, mas a maior parte já foi respondida. Queria agradecer o Francisco da Darwin, o Santiago e o Mathias que fizeram as questões. Acho que de alguma maneira as respondemos aqui, com exceção de uma questão muito específica, relativa a ciclos, que o Santiago fez. Acho que vale a pena tentarmos nos aprofundar um pouco.

Segundo ele, a Randon tem um negócio bastante cíclico e que já teve crises mais aprofundadas, com impactos inclusive na capacidade de financiamento da Empresa. Ele pergunta se as lições daqueles anos ajudam dessa vez ou se teremos problemas de financiamento da Empresa, *covenants* e coisas do tipo daqui para frente.

Acho que o Geraldo é a pessoa mais adequada para responder essa questão.

Geraldo Santa Catharina:

Daniel, se me permitirem, vou começar respondendo, por ser a minha zona de conforto. Tenho 31 anos de Companhia e acompanhei diversas crises, do mercado e da própria Randon. Já me referi que nós, em momento algum no passado, fomos pegos em uma crise tão intensa e tão forte. Isso foi fruto de um planejamento de 10 ou 15 anos da Companhia.

Temos tido uma oferta de crédito expressiva para o momento que estamos passando hoje. Há alguns momentos – não é por arrogância que estou falando isso, é uma constatação – que estamos recusando algumas linhas do financiamento, até para não ter carregamento positivo de dívida se não tem necessidade. Acho que há um limite para isso.

Olhamos para o fluxo de caixa do ano que vem, de 2017 e 2018 já a partir de agora e já sabemos algumas ações que vamos tomar.

Com relação a *covenants*, eu diria que é uma situação bastante confortável, uma vez que apenas 15% do nosso endividamento bruto está sujeito a algum *covenant* mais relacionado à geração de EBITDA e que já está em andamento a negociação a bom termo. Deveremos ter a medição no final do ano, mas com certeza não deve ter nenhuma dificuldade em ter o *waiver* respectivo.

Se tem um lado que a Randon cuidou muito bem nesses 10, 15 anos passados até agora, é geração de caixa e preservação de caixa, até porque o mercado permitiu fazer uma captação de recursos com nível de custo das linhas bastante atrativo e não perdemos as oportunidades que apareceram durante esse tempo.

Filipe Everico, Quantitas:

Boa tarde a todos. Acho que a maioria das dúvidas já foram respondidas, só fiquei com uma em relação ao CAPEX. Vocês revisaram o *guidance*, que nós vimos, e todas as linhas caíram, exceto investimentos.

A minha pergunta é, esses R\$120 milhões anuais, podemos assumir que é o nível mínimo de investimento que a Randon precisa para continuar tocando a operação hoje ou ainda conseguimos ver uma redução caso o mercado não apresente uma recuperação? É só isso.

Geraldo Santa Catharina:

Filipe, muito obrigado pela pergunta. Nós mencionamos que o nosso investimento esse ano ao mínimo indispensável para o prosseguimento das operações, a Empresa está altamente atualizada no seu parque fabril, altamente capacitada em termos de capacidade de produção.

Então, os R\$120 milhões estão mais ligados a um *carry over* do ano passado, àquela fábrica de Araraquara e também há muito investimento ligado a NR 12, que são aquelas questões ligadas à proteção do trabalhador.

Aparentemente, esse é um número normalizado para um mínimo que a Companhia tenha que trabalhar. Logicamente, se tiver um incremento de mercado expressivo, teremos que acompanhar e quem sabe incrementar esse valor.

Mas tudo indica que esse número é um número mais ou menos realista para a Randon manter suas operações em andamento.

Hemerson Fernando de Souza:

Filipe, só complementando o que o Geraldo acabou de mencionar, dentro dos R\$120 milhões, temos R\$34 milhões que são relativos à operação nova que temos em Araraquara, que já realizamos uma parte, portanto, se formos considerar só aquilo que é manutenção, estamos falando de R\$120 milhões menos esses R\$34 milhões; estaríamos falando de R\$85 milhões, que são 50% abaixo da depreciação da Empresa.

Só referendando aquilo que o Geraldo falou. Se não tivéssemos a operação de Araraquara, certamente o valor do CAPEX seria menor.

Filipe Everico:

Está ótimo. Ficou muito claro, obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Geraldo para suas últimas considerações. Sr. Geraldo, prossiga com suas últimas considerações.

Geraldo Santa Catharina:

Agradeço bastante a participação de todos em meu nome, do Daniel, do Hemerson e do próprio Daniel Signori, que está presente aqui, e em nome da Companhia e seus acionistas.

Acho que foi uma reunião que tentamos elucidar dúvidas, espero que tenha sido produtiva, e gostaria novamente de nos colocar à disposição para que, caso haja dúvidas adicionais e questionamentos, por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de Relações com Investidores, para que façamos os devidos esclarecimentos. Será um prazer. Muito obrigado e até a próxima oportunidade.

Operadora:

A teleconferência dos resultados da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

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