

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 3T15. Estão presentes os senhores: Daniel Raul Randon, Diretor Vice-Presidente; 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 alguma assistência durante a teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e a 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 esta 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. Hemerson Fernando de Souza que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Hemerson, pode prosseguir.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia a todos que nos ouvem na teleconferência de resultados da Randon. Estamos hoje fazendo nossa teleconferência de Porto Alegre, realizamos há pouco tempo nossa reunião Apimec aqui. Hoje, ao final do dia, teremos também o prazer de poder assistir a todos pela Apimec em São Paulo, às 18h, no Hotel Blue Tree, na Faria Lima.

A pauta da nossa teleconferência iniciará com os destaques do período, seguidos pela visão geral do mercado por segmento, e falaremos também sobre a performance das nossas ações, RAPT4, sobre distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio. Na sequência, falaremos sobre os resultados financeiros, com ênfase no endividamento da Companhia, sobre as perspectivas para os próximos meses. E, como de praxe, teremos tempo para perguntas após a apresentação, e desde já quero convidá-los a participarem.

Estão presentes também, como já mencionado no protocolo, o Daniel Randon, Vice-Presidente de Administração e Finanças, e o Geraldo Santa Catharina, nosso Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Neste trimestre, percebemos alguns avanços nas posições de mercado, que podem ser observados através da receita. No entanto, a confiança ainda não foi retomada, e o mercado continua sem previsibilidade para os próximos trimestres.

No segmento de implementos, a participação de mercado apresentou crescimento, motivada principalmente por condições especiais de financiamento para a venda dos produtos que tínhamos em estoque. Já em autopeças, os volumes permanecerão fracos em função da baixa produção de veículos comerciais.

O 3T também foi impactado por ajustes nas estruturas administrativas, comerciais e em cargos de gestão, dando continuidade às reestruturações ocorridas durante o ano. A Companhia permaneceu focada nas prioridades relacionadas à geração de caixa, redução da NCG e otimização dos resultados.

Também está sendo dada prioridade máxima para as exportações, reforçando as equipes com o objetivo de aproveitar o câmbio favorável neste momento para as exportações.

Passando para o slide quatro, observamos a produção e venda dos principais mercados interligados com as autopeças da Randon – caminhões, ônibus e veículos rebocados. A queda nos volumes do 3T manteve a média dos seis primeiros meses do ano. Os percentuais de redução permaneceram na casa de 40% a 50% de redução.

Com a adequação de estruturas, somada as horas flexibilizadas, que foram cinco dias por mês até o final de outubro, foi possível ajustar a produção de veículos rebocados no trimestre, fazendo com que o estoque de produtos prontos no pátio já esteja em níveis normalizados. Nós temos hoje ao redor de 1.000 unidades em estoque, e lembro que chegamos a ter nos meses de abril e maio, próximo a 2.600 unidades.

A produção de vagões continuou em alta, permitindo assim uma melhor utilização da capacidade fabril da planta de rebocados, uma vez que fazemos os dois produtos na mesma planta.

No slide número cinco, apresentamos os principais números do trimestre. A receita bruta total, sem eliminações entre as empresas do Grupo, somou R\$1,1 bilhão, queda de 9,7% em comparação ao 3T14. A receita líquida consolidada do 3T15 totalizou R\$853 milhões, uma redução de 3,8% no comparativo trimestral de 2015 e 2014.

As exportações somaram US\$43,7 milhões no trimestre, uma queda de 12% em comparação ao mesmo período do ano passado, e reportamos US \$50 milhões de volume.

Nos últimos anos, foram priorizadas as vendas para o mercado doméstico, em função da alta demanda interna, impulsionada, sobretudo pelo crédito atrativo, como todos conhecem. Já estão sendo tomadas ações para que possamos recuperar as vendas no mercado externo. Esperamos que o resultado dessas ações seja logo refletido no desempenho das exportações da Empresa.

O resultado líquido da Companhia, o prejuízo no trimestre foi de R\$4,5 milhões, contra um lucro de R\$32 milhões no 3T14.

No próximo slide, explicaremos um pouco sobre que efeitos não-recorrentes temos no nosso EBITDA. O EBITDA do 3T encerrou com redução de 55,8% em relação ao

3T14, atingindo R\$42,5 milhões, margem EBITDA de 5% quando comparada à receita líquida consolidada, ante aos R\$96 milhões que tivemos em 2014, que representaram 10,8% de margem EBITDA.

No trimestre, tivemos novamente algumas despesas não-recorrentes que afetaram negativamente o EBITDA, como mostramos no slide seis. Foram R\$37,2 milhões de despesas com reestruturações, provisões e reconhecimento de variações cambiais passivas no hedge accounting. Este número, somado ao EBITDA consolidado, resulta em um EBITDA ajustado de R\$80 milhões, representando margem EBITDA de 9,1% sobre a receita.

No acumulado dos 9M, o EBITDA consolidado ajustado chegou a R\$214 milhões, trazendo a margem EBITDA para a casa dos 9,3% sobre a receita líquida.

No slide sete, apresentamos o DRE ajustado, no qual adicionamos os eventos não-recorrentes aos números da Companhia, segregando, inclusive, aqueles que são impactos no CPV e aqueles que são impactos no SG&A e o hedge accounting, que retira parte das receitas de exportações. Estamos mostrando como fazemos o ajuste.

Adicionando os valores de hedge accounting à receita líquida, a mesma passa dos R\$853 milhões para R\$870 milhões. Excluindo as despesas de reestruturação do CPV, temos um CPV de R\$661,9 milhões, R\$680 milhões, arredondando sem os ajustes, o que representaria 76% da receita líquida do 3T. E, se ajustarmos, a margem passaria de 20,3% para 24%, a margem bruta.

Diminuindo as despesas não-recorrentes, as despesas operacionais passariam de R\$162 milhões para R\$160 milhões no 3T. Como já mencionado anteriormente, teríamos um EBITDA ajustado na casa de R\$80 milhões, e isso daria uma margem EBITDA ajustada de 9,1%.

Na tabela, também é possível observar os não-recorrentes do acumulado e os indicadores dos 9M15 ajustados.

Passamos agora para o slide oito, para falarmos sobre ambiente de negócios. A Companhia permaneceu focada nas prioridades relacionadas à geração de caixa, redução do capital de giro, otimização de resultados e à busca de novas receitas.

Ações estão sendo tomadas para ampliarmos as vendas nos mercados de exportação e reposição. Embora a falta de previsibilidade ainda esteja presente para os próximos meses e a confiança ainda esteja muito baixa, no 3T15 observamos ganhos de market share no segmento de veículos rebocados, e os estoques drasticamente foram reduzidos em comparação ao que vínhamos apresentando no início do ano.

Apesar da redução dos estoques de produtos prontos de veículos rebocados, tivemos um aumento nos estoques globais, sobretudo na área de vagões, pela alta demanda que estamos observando; isso aliado ao aumento da conta clientes, que acabou pressionando o capital de giro.

Para estimular as vendas dos produtos prontos no pátio, a Companhia optou por financiar os clientes no último trimestre em condições especiais de prazo e custo, sendo essa a principal causa do aumento da conta clientes.

Esses estímulos tiveram fim em setembro, e nos próximos meses deveremos observar a redução desta conta, em parte ajustada pela retomada dos financiamentos via BNDES.

Como já mencionei anteriormente, tivemos grande volume de despesas não-recorrentes em 2015, e no próximo trimestre, com razoavelmente chance, ainda teremos algum movimento nessas despesas.

Estamos altamente comprometidos na busca pela competitividade. Transformações estão ocorrendo na Companhia, e como ocorre em momentos de crise como este que estamos passando, em especial, novas oportunidades também estão sendo percebidas, e novas metas estão sendo estabelecidas.

Vou passar agora para a visão geral de cada segmento de negócio, iniciando pelo de veículos rebocados, no slide número nove. No 3T, observamos a melhora do market share, que foi superior ao percentual do acumulado do ano, atingindo 27%.

Gostaria de fazer uma adição aqui, que nos últimos dois meses, em agosto e setembro, já percorremos um market share acima de 30%. No trimestre, dá 27% na média, mas já estamos em um patamar superior a 30%.

De julho a setembro, tivemos uma média mensal de 996 unidades vendidas. Nos seis primeiros meses do ano, a média era de 782 unidades, um incremento de praticamente 30% se compararmos o 3T com o 1S15. Essa estabilidade se apresenta consistente, e a expectativa é de que permanecerá para os próximos meses. No entanto, o mercado está fraco, e não há indicações de retomada maior que essas que estamos vendo no curto prazo.

Os preços ainda estão abaixo do esperado, em função da fraca demanda e dos altos preços dos estoques que tínhamos e que nossos competidores têm. À medida que a oferta for reduzida em função da baixa produção, será possível implementar uma gradativa recuperação nos preços.

Se comparada à concorrência, a Randon é favorecida pela diversidade de produtos e mercados. A média vendida para o mercado externo permanece a mesma de 2014, porém abaixo do desempenho histórico. A retomada do mercado externo, já mencionei, é prioridade da Companhia no que se refere às dinâmicas e integrações de mercado.

A partir de novembro, a gestão do segmento em questão está sendo feita na forma de *cluster*, e isso inclui a operação de veículos especiais. O responsável pelo *cluster* é o COO da divisão Montadora, o Sr. Alexandre Gazzzi. O novo modelo de negócios em *cluster* visa potencializar as forças e diferenciais das Empresas Randon em busca de melhores resultados.

No slide dez, falaremos sobre vagões e veículos especiais dentro do *cluster* de montadoras. Como já havíamos mencionado na divulgação do 2T, a produção de vagões foi intensa. Este fato contribui para o aumento de receita líquida para os resultados do consolidado da Companhia.

Foram entregues 611 unidades no trimestre, contra 160 no mesmo período do ano anterior. A produção continuará forte no 4T, e já temos ordens vendidas até o 2T16. Reforçamos que algumas negociações já estão em andamento.

A unidade de veículos especiais registra queda de 30% no volume de vendas quando comparada aos 9M14. Parte da queda é explicada pela paralisação do setor de infraestrutura em função da operação Lava Jato.

No slide 11, elencamos algumas considerações sobre o segmento de autopeças. Em função das paradas de produção já programadas pelas montadoras, os volumes vendidos no trimestre tiveram queda em torno de 40% quando comparados com o trimestre de 2014.

A Fras-le não teve seus volumes tão reduzidos, pois 50% de suas receitas vão para exportação e 41% para reposição; somente 8% para montadoras. A desvalorização do Real tem contribuído para o aumento de suas receitas, inclusive.

As montadoras como um todo estão focadas na redução de seus estoques. Para isso, é necessário reduzir o ritmo de produção de caminhões, o que impacta diretamente na venda de autopeças.

A margem EBITDA ajustada da Companhia no segmento de autopeças no 3T foi de praticamente 15%, 14,9%. Se compararmos à margem do 3T14, que foi de 14%, observamos um pequeno ganho percentual. Isso mostra que todos os esforços que a Companhia tem feito para reduzir os custos e aumentar a produtividade começam a aparecer na manutenção das margens.

Para isso, foi necessário adequar a Empresa ao tamanho do mercado, o que gerou gastos de R\$15,5 milhões somente no 3T.

O ambiente continua pessimista para as vendas no mercado interno. A oportunidade está em ampliar as vendas para o *aftermarket* e exportação. Estudos estão sendo realizados para ganhos de sinergia na venda de todos os produtos de autopeças.

Reforço que, a partir de novembro, a gestão do segmento está sendo feita na forma de *cluster*, como já foi falado na parte de montadora, liderada neste caso pelo COO da divisão de Autopeças, o Sr. Pedro Ferro, que integra nosso time de executivos e do Comitê Executivo da Companhia.

Este novo modelo de negócio em divisão em *clusters* visa potencializar as forças e diferenciais das empresas, sempre voltadas à busca de resultados melhores e melhor performance e desempenho da Companhia.

Referente ao mercado de capitais, no slide 12, observamos a queda de 53,8% nos volumes financeiros médios diários negociados com ações da Companhia nos 9M15. Isso se deve em grande parte à desvalorização do papel, que ficou 54,8% abaixo, o papel RAPT4, que é o que tem maior liquidez, atingindo a cotação de R\$2,91 no fechamento do trimestre, hoje em um valor um pouco acima desse.

No slide 13, observaremos o gráfico da composição da dívida bruta. A dívida em moeda estrangeira representa 33,6% sobre a dívida total, que era de R\$3,4 bilhões em 30 de setembro. O percentual era de 22,4% no 1S, porém, já foi publicada a ata do nosso Conselho, nós contratamos no 3T financiamentos no montante de US\$100 milhões, com o objetivo de rolagem de dívida. Isso foi feito em moeda estrangeira, com custos atrativos.

Passando para o slide 14, temos a composição da dívida líquida industrial. Com caixa de R\$2 bilhões e dívida bruta de R\$3,2 bilhões, a dívida líquida industrial é de R\$1,2 bilhão, equivalente ao múltiplo de 4,08x quando comparado ao EBITDA ajustado dos últimos 12 meses.

No slide 15, temos os números divulgados em agosto para o *guidance*, que permanecem condizentes com as perspectivas que temos da Companhia para o ano de 2015. Nós já atingimos 76% da meta na receita líquida consolidada programada de R\$03 bilhões, e para as receitas do exterior já foram alcançados 87% do valor divulgado.

Queria passar agora a palavra ao Sr. Daniel Randon, Vice-Presidente de Finanças e Administração, para os seus comentários a respeito das perspectivas para os próximos trimestres.

Daniel Randon:

Bom dia a todos que acompanham nossa teleconferência de resultados. Os indicadores e números apresentados pelo Hemerson dão clareza sobre o momento que atravessamos em nosso mercado e os impactos em nossa Companhia.

O ano tem sido bastante duro. Temos focado nossas prioridades na busca de competitividade. Nosso foco é na exploração de novas avenidas de receita, ampliação de produtividade, otimização dos ativos e melhor retorno do capital investido. Junto com as crises, sempre caminham oportunidades, e é com as oportunidades que andaremos abraçados logo mais.

Prosseguindo com nossa apresentação, falaremos sobre nossas expectativas sobre economia, safra e resultados do 4T15, no slide 16.

No último relatório Focus, divulgado em 6 de novembro, a previsão do PIB está em -3,1% para 2015, e -1,9% para 2016. A safra prevista é 1,7% superior ao último ciclo, o que movimenta o negócio de implementos rodoviários, que tem quase 50% de suas vendas ligadas ao setor primário.

Nos últimos três meses, o USD chegou a passar a marca histórica de R\$4, a nota de crédito do Brasil foi rebaixada e a taxa Selic foi aumentada. O cenário doméstico continua complexo, o que dificulta a visibilidade para o mercado dos próximos meses.

A Companhia tem feito o dever de casa e tem priorizado a redução de custos, a geração de caixa livre e a produtividade. Os ganhos com o setor de compras corporativas, com reestruturações, padronizações de materiais e ganhos de escala e negociações já têm aparecido, mas os maiores benefícios dessa implantação ainda serão observados no longo prazo.

No 4T15 ainda haverá impacto de despesas não-recorrentes no resultado. Além disso, o 4T é tradicionalmente afetado pelas festas de final de ano e pelas férias coletivas já anunciadas pelas montadoras.

Nos últimos meses, temos respondido muitas perguntas relativas a temas diversos, e nos antecipamos à demanda de perguntas respondendo os principais questionamentos.

Covenants: temos a expectativa de não atender alguns *covenants* com credores de dívidas pelo fraco desempenho em nossas operações no exercício. De fato, as medições são anuais na publicação dos resultados relativos a 2015, mas já estamos tratando disso. Embora ainda não documentado, concluímos as negociações que foram realizadas dentro de condições razoáveis de mercado.

Passando para o próximo slide, número 18, temos os resultados relativos ao market share na área de veículos rebocados. O segmento de veículos rebocados demonstrou ao longo do 3T15 uma leve recuperação dos volumes de venda. Ainda que distante dos volumes tradicionalmente demandados entende-se que os números verificados nos últimos meses demonstram que o segmento já atingiu seus patamares mínimos para 2015, e a piora verificada no 1S não teve continuidade.

As ações comerciais realizadas junto à rede de distribuidores vêm contribuindo de forma significativa para reduzir os níveis de estoque, influenciando positivamente no market share do trimestre, que atingiu a média de 27%.

Outro movimento percebido é que os clientes estão optando por diversificar suas atividades, buscando adquirir semirreboques, cuja demanda por flex esteve mais aquecida, ocorrendo assim maior renovação de semirreboques que de cavalos mecânicos.

No slide 20, queremos dividir nossa percepção sobre o mercado de veículos comerciais para o próximo ano. Embora ainda não tenhamos os números fechados de 2015, sabemos que os atuais volumes e níveis de produção e vendas não devem ter grandes variações nesse fechamento de ano, à exceção no mês de dezembro, onde a produção de caminhões deve ser muito baixa, em virtude de antecipações de férias coletivas por parte dos nossos clientes OEM.

Não estamos prevendo grandes evoluções no mercado para 2016. Os volumes de vendas domésticas devem ser relativamente equiparados aos já presenciados em 2015 para veículos rebocados. Já para caminhões, estimamos vendas um pouco menores.

As exportações devem seguir em patamares ao mínimo equivalente para ambos, caminhões e rebocados. Considerando que os estoques já não estão tão grandes como no início de 2015, será necessário um pequeno avanço na produção para suprir uma demanda equivalente em 2016.

Estamos acompanhando de perto os movimentos de geração de demanda, para estarmos alinhados ao tamanho de mercado que teremos no próximo ano. As mudanças do Finame PSI e as reduções do montante dos recursos para financiamento colocam os investimentos no compasso da oferta de crédito no mercado. De um lado, aumenta os custos de financiamento, mas, de outro, não promove demandas artificiais.

Além disso, a modalidade Finame TJLP está aberta, e as demandas de clientes estão sendo encaminhadas por este instrumento.

Nossa apresentação se encerra aqui. Temos o material complementar no arquivo com slides que abordam cada um dos índices financeiros e operacionais, que são fáceis de entender. De qualquer forma, estamos abertos para comentários, se formos demandados também sobre esses indicadores.

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

Mário Bernardes, Banco do Brasil:

Bom dia. Eu tenho duas rápidas perguntas. A primeira, eu sei que o Daniel até comentou sobre expectativa, e eu queria explorar um pouco mais isso, dado que a Anfir divulgou nesta semana uma expectativa de estabilidade de vendas para o ano que vem. Quero saber se a Randon também compartilha disso, e se isso poderia inclusive se refletir no *guidance* para o ano que vem.

Hemerson Fernando de Souza:

Mário, o Daniel pode complementar, mas nós temos uma visão muito alinhada com o que a Anfir tem falado. Não achamos que o mercado doméstico terá muita diferença no próximo ano, ele deve se manter equivalente ao que nós temos nos volumes deste ano.

Temos, sim, uma expectativa um pouco melhor, porque somos o grande operador de exportações de semirreboques. Então, quando mencionamos que a produção pode ser um pouco melhor, também estamos colocando algum crédito para exportação nisso.

Os atuais níveis de câmbio já nos dão um pouco mais de competitividade, embora os mercados que operamos para semirreboques estejam sofrendo um pouco; América Latina como um todo, América do Sul sobretudo. Outros países também tiveram desvalorização de suas moedas, em alguns casos tão grande quanto o Brasil. E percebemos também na África uma redução grande esse ano por conta da queda dos preços de commodities.

Estamos intensificando, já falamos disso durante o *call*, nossa estrutura para exportação, e temos um entendimento de que seremos melhores no próximo ano nas exportações. Por isso, temos uma expectativa de que o mercado apareça também na produção, por conta das exportações.

Além disso, uma parte das vendas deste ano foi assistida por estoques. No ano que vem, os estoques serão mais baixos, então necessariamente precisará se produzir um pouco mais, mesmo que as vendas permaneçam no mesmo patamar.

Mário Bernardes:

Obrigado. Minha segunda pergunta é justamente sobre essa questão de estoques. Vocês deram uma 'povoada' nos estoques neste ano, mas eu lembro que vocês estavam enfrentando alguns problemas com liberação de Finame, financiamentos. Vocês ainda estão passando por isso? Sentem que seus clientes ainda têm certa dificuldade de acesso nessas linhas de financiamento?

Geraldo Santa Catharina:

Mário, neste momento, o Finame PSI está interrompido, e tem um atraso normal entre 30 e 45 dias nos pagamentos, mas não é nada sistemático. É uma situação

normalizada sob esse ponto de vista. O BNDES libera mais ou menos com 30 dias de prazo, e é o que estamos enfrentando.

Mário Bernardes:

Desculpe fazer a pergunta de novo, mas foi isso que provavelmente impactou o seu contas a receber, ou esse contas justamente veio dessa condição?

Geraldo Santa Catharina:

Não, na verdade, isso depende da liberação e do orçamento do BNDES. Tem semanas em que eles fazem liberações, tem semanas em que eles postergam. E nós já trabalhamos com essa premissa de que, em épocas normais a liberação seria de 20 dias, e hoje encontramos casos em que liberam em 20, 30, 40 ou até 45 dias. Mas, volto a dizer, não é nada muito sistemático. Não temos como principal preocupação neste momento a liberação do financiamento do BNDES.

Hemerson Fernando de Souza:

E vale complementar que fizemos condições de pagamento especiais para alguns lotes de produtos, ofertando financiamento direto de fábrica, e isso também traz alguma adição na conta de clientes.

Também é muito curto prazo; o prazo médio é de cinco ou seis meses. Então, logo já veremos voltar aos níveis adequados.

Mário Bernardes:

Está bom. Obrigado.

Daniel Magalhães, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, ambas voltadas para o segmento de implementos. A primeira delas é que me chamou atenção que houve um razoável aumento nas despesas operacionais deste segmento, foram para ao redor de R\$72 milhões neste trimestre, o que parece não ser explicado pelas despesas de reestruturação. Queria entender um pouco mais as razões por trás desse aumento.

E a minha segunda pergunta é que me pareceu que houve uma recuperação no preço médio de reboques e semirreboques, talvez um aumento de 1% ano a ano neste trimestre, sendo que no trimestre passado havia uma queda de 10% em média em relação ao 2T14. Eu queria entender um pouco melhor o que causou esse aumento, se foi alguma questão de *mix* ou se houve realmente uma recomposição de preços, e o que poderíamos esperar pela frente. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Daniel, eu vou iniciar, e o Geraldo e eu vamos dividindo a pergunta. Quanto às despesas, temos no setor de implementos também a área de vagões ferroviários. A área de vagões ferroviários está no melhor momento, e nós temos algumas despesas relacionadas às vendas de vagões. A maior delas é frete, e frete é bem representativo. Isso responde por uma parte bem importante do aumento das despesas.

Claro que também temos as despesas não recorrentes, que tentamos explicar ali, mas sobretudo contas de fretes. Isso impacta em despesas comerciais dentro do segmento. Então, não tem a ver só com implementos, mas tem bastante a ver com a dinâmica de venda de vagões.

Quanto aos preços, o *mix* explica bastante, mas eu vou dividir com o Geraldo, se ele quer adicionar algum elemento novo.

Geraldo Santa Catharina:

Daniel, a volatilidade do mercado nos últimos seis meses foi tão intensa que nós fomos obrigados a seguir as ondas. Então, na medida em que a competição se acirra em um momento de crise, temos que seguir também, e realmente houve concessões de preços em alguns momentos, em outros momentos praticou-se preços que deveríamos ser praticados normalmente, tudo com vistas à manutenção do market share e à desova de estoques.

O que está havendo neste momento é que nós realmente diminuimos o estoque de forma drástica, como costume dizer, foi uma redução para praticamente 1/3 do estoque que tínhamos há seis meses.

Mas é justo que se pratique o preço justo. Não tem havido muito espaço para aumentos de preço, estamos trabalhando mais na linha do custo e da eficiência, mas eu diria que estamos deixando, no último trimestre, de fazer tantas concessões. Foi isso que aconteceu.

Não tem nenhuma estratégia formal, do tipo “a Empresa aumentou os preços”. Não, foi comportamento em função da volatilidade do mercado e da posição da concorrência que nós tentamos seguir.

Hemerson Fernando de Souza:

É claro que, com o *mix* mais favorecido, a Randon tem uma diversidade grande de ofertas. Então, o *mix* do trimestre também conversa um pouco em preços médios melhores.

E temos que lembrar que alguns setores não estão em queda. Por exemplo, os setores de proteína e cana-de-açúcar são setores que estão performando totalmente ao contrário daquilo que vemos como a economia no geral. Temos uma boa demanda para esses setores, e os preços neles não tiveram recuo.

E temos percebido que alguns clientes têm buscado diversificar a sua atuação. Então, algum fornecedor, algum *player* está com dificuldade na área de transporte de combustível, alguém que faz grão vai lá e entra naquele setor. Ele tem que comprar para aquele segmento. Isso também nos ajuda a manter volumes, e também equilíbrio comercial em algumas linhas, mas não são em todas, obviamente.

Daniel Magalhães:

Ok. Muito obrigado.

Bernardo Carneiro, Brasil Plural:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre o recorde na entrega de vagões neste trimestre, bem acima do ritmo de entregas que a Empresa teve no início do ano e no ano passado. Eu gostaria de saber até que ponto deve se manter nesse nível, de 600, 650 vagões por trimestre. Acredito que o mercado de vagões possa normalizar no final do ano que vem, ou em 2017 ou 2018, na medida em que esses clientes coloquem menos ordens, e isso pode impactar a receita da Empresa.

A segunda pergunta é com relação à melhora de governança, a racionalização nos quadros. Vocês publicaram pessoas-chave na Empresa se tornando consultores, indo para o Conselho, e eu gostaria de entender se existem mais medidas nesse sentido de adoção de práticas melhores de governança. Por exemplo, a adoção de *stock options*, uma remuneração variável baseada em metas claras para a Diretoria e para os superintendentes. Essas são as minhas duas perguntas. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Bernardo, obrigado pela pergunta. Eu vou dividir com o Hemerson a questão dos vagões. A nossa crescente produção está totalmente atrelada a esse pedido extraordinário, que veio de 2.300 unidades, que se somou a pedidos anteriores. Então, logicamente, passamos de 6 unidades por dia de vagões para algo como 12 ou 13 unidades, hoje. Foi um processo progressivo.

Nós atingimos o auge neste semestre, e tudo indica que deveremos manter esse ritmo até meados de abril, maio do ano que vem. Dali para frente, dependeremos de novas ordens.

Então, sempre que houver novas ordens e houver espaço em fábrica, em função da baixa demanda de semirreboques, nós intensificaremos a fabricação de vagões.

O Hemerson talvez possa complementar.

Hemerson Fernando de Souza:

O Geraldo já cobriu bastante já, mas a dinâmica de mercado como um todo em vagões é menor, e tem se estabilizado em torno de 3.500, 4.000 vagões por ano. Não é o caso deste ano, mas quando temos um fluxo maior de vendas, geralmente no próximo ano haverá uma queda grande, também. Temos que olhar pelas dinâmicas médias.

Nós entendemos que existem oportunidades, sim, para explorarmos. Existem ordens, existem consultas acontecendo, e isso é relevante, mas também precisamos buscar recuperar posições em outros segmentos para, eventualmente, não contar com o mesmo volume que temos neste ano em vagões. Deveremos fechar o ano com alguma coisa próxima a 2.000 unidades, e seria muito difícil repetir o mesmo desempenho no ano que vem, embora tenhamos consultas.

Então, como o Geraldo mencionou, até abril ou maio do ano que vem, no 1S16 estamos tranquilos, e dali para frente precisamos negociar. Mas há negociações em andamento. Então, é muito difícil que não consigamos trazer parte dessas negociações para que virem ordem.

E a parte de governança, vou deixar para o Daniel, que inclusive é um dos coordenadores desse projeto, ele pode colaborar bastante.

Daniel Randon:

Bernardo, obrigado pela participação e pela pergunta. Na parte de governança, se olharmos um pouco o histórico da Randon, historicamente ela tem, a cada período de cinco a sete anos, feito alguns processos que chamamos de ondas. Em 2000, foi a criação do Corp e dos comitês da Empresa; criamos o novo modelo de gestão. Em 2009, foi a sucessão do fundador da Empresa para Presidente de Conselho, e o David Randon assumindo como Presidente Executivo.

E esse trabalho que fizemos agora, praticamente seis anos depois, sem dúvida foi olhando a questão de longo prazo da Empresa, e aproveitando também o momento de crise, que contribui para que as ações sejam mais rapidamente tomadas.

Nesse trabalho, o foco principal foi governança e gestão de desempenho, em uma estrutura mais *lean*, com o objetivo de deixar a Empresa mais competitiva para o crescimento, não só no Brasil, mas principalmente o crescimento internacional.

Nesse sentido, a McKinsey inicialmente nos ajudou na estrutura, nessa visão de uma estrutura de gestão de desempenho com uma estrutura mais *lean*, e que afeta, sem dúvida uma redução na cabeça da Empresa na parte de gestão, sendo que, mesmo a Empresa voltando a crescer, a ideia é manter o mesmo modelo de gestão, olhando algumas áreas com maior sinergia.

Na parte de gestão de desempenho, olhando principalmente o apoio da Hay Group hoje estamos muito mais alinhados com o modelo de desempenho da Hay, ainda terminando a parte variável. Então, ainda há algumas ações para serem feitas neste modelo.

E quando se fala em *stock options*, ou outras alternativas que olhamos, já não são apenas de curto e médio prazo, são de longo prazo, o que também está sendo estudado, e nossa ideia é ter isso finalizado até o final do ano, a questão de variável e incentivos da gestão.

E na parte de estrutura, toda a Empresa tem feito essa reestruturação em fases. Desde o Comitê Executivo para diretores, gerentes e outros coordenadores, as ações têm sido feitas mês a mês, alinhando processos, principalmente na questão de buscar a Empresa mais *lean* e com maior produtividade.

Sem dúvida, ainda temos algumas ações para encerrar neste 4T, de reestruturação, para que possamos iniciar 2016 com a estrutura mais enxuta e com os processos e planejamentos funcionando.

E o próprio modelo que foi colocado, reforçando o modelo que já existia, mas agora formalmente, colocando a questão de *clusters*, um de autopeças, com as unidades Fras-le, Master, Suspensys, JOST e Castertech, e outro na montadora, na parte de Randon Veículos e Implementos, e na parte de vagões também. E olhando a parte de apoio administrativo-financeiro, o consórcio e o banco.

Nesse modelo, sem dúvida, o planejamento, as estratégias, os processos de uma gestão mais enxuta contribuirão com a nossa expectativa de maior agilidade na

questão de tomada de decisão, sem perder esse nosso modelo de horizontalizar o máximo possível as discussões.

Bernardo Carneiro:

Muito bom. Só um *follow-up*: pelo que eu estou percebendo ao ouvir sua resposta, é possível que até o final do ano, ou no início de 2016, vocês anunciem alguma coisa em relação a *stock options*, à remuneração variável baseada em metas?

Daniel Randon:

Nós estamos revisando isso com a Hay. Dependendo do tempo, talvez isso possa se estender um pouco mais, até os primeiros meses do ano que vem. Estamos tocando muitos outros trabalhos paralelamente, então não sei se teremos tempo o suficiente para finalizar todo o trabalho de remuneração, tanto de curto como do longo prazo na questão variável. Pode ser que se estenda ainda para o 1T16.

Bernardo Carneiro:

OK. Muito obrigado.

Rogério Araújo, UBS:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, queria entender um pouco melhor o financiamento a alguns clientes até setembro. Vocês mencionaram que foram em condições favoráveis, e eu queria entender quais condições foram essas. Se vocês substituíram o BNDES PSI por completo, ou seja, financiaram 100% do implemento, ou não, se o PSI financiou 50%, que é o que eles têm oferecido, e vocês ofertaram os outros 50%. Qual é a extensão? Isso pode ser visto até como uma dívida da Randon com o cliente, ou é realmente uma conta recebível, que vocês demorarão, como você mesmo disse, seis meses para receber? Eu queria entender um pouco melhor como isso se estruturou, e o que podemos esperar pela frente. Essa é a minha primeira pergunta.

A segunda é um *follow-up* rápido com relação a *covenants*, que vocês anunciaram que renegociaram. Eu queria saber se vocês podem dizer o que foi negociado nesse processo, se é o custo de dívida, se ele deve aumentar, se esse aumento é significativo, a partir de quando? São essas as minhas duas perguntas. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Rogério, obrigado pelas perguntas. Com relação a esse aspecto do preço, ou condições especiais de financiamento, acho que o assunto está sendo potencializado. Na verdade, a Randon tinha 2.600 semirreboques em estoque, com estoque, em alguns casos, de seis meses que estavam no pátio. E tradicionalmente, as montadoras, as empresas de modo geral fazem promoções.

Nós fizemos uma promoção, limitada a um prazo médio de cinco meses, e logicamente que a clientela sempre tinha que dar uma entrada, para desovar o estoque. Isso foi o que promoveu a baixa de estoque, de 2.600 unidades para menos de 1.000 unidades físicas. E a taxa de juros cobrada é segredo de estado, porque se declinarmos as condições aqui, estaremos dando uma 'colher de chá' muito grande para a competição.

Mas certamente, isso envolveu um capital de giro adicional na Companhia, que foi limitado a R\$40 milhões. Não foi nada sobrenatural, foi um valor baixo em relação ao tamanho do caixa da Companhia, mas ajudou a desovar o estoque. Essa foi a primeira parte.

Aliás, isso já se encerrou. Esse processo já se encerrou, e não temos nenhuma intenção de repeti-lo no futuro, se não formos pressionados a fazê-lo.

Quanto à questão dos *covenants*, eles estão negociados. Não houve custo adicional, e informalmente já temos o *waiver* concedido, falta só documentar. As condições do *waiver*, evidentemente que envolvem instituições financeiras, e eu não posso de maneira alguma colocar aqui os dados específicos. Mas o *waiver* está concedido, não renegocia a dívida, não precisa, e a quebra do *covenant* é aceita em bases bem razoáveis.

Rogério Araújo:

Perfeito. Ficou bem claro. Muito obrigado, e bom dia a todos.

Joe Moura, Bank of America:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas também. A primeira, vimos em implementos uma tendência bastante diferente neste trimestre do que vimos na primeira metade do ano, que foi a sua receita crescer basicamente em um processo de desestocagem, imagino eu. Mas olhando o seu nível de estoque, e olhando o seu balanço no trimestre, talvez ainda tenha um pouco mais para ir.

Eu queria entender, na verdade, se essa tendência é algo que continua por de repente mais um trimestre ou dois, se devemos continuar vendo implementos no seu *top line* pelo menos cair de forma menos significativa do que indicam os *drivers* de mercado, ainda que por esse processo de desestocagem, ou se, para vocês, o nível de estoques já chegou a um patamar que vocês consideram adequado. Essa seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta, até como *follow-up* de uma anterior, quando vemos essa reestruturação que vocês fizeram, que parece bastante relevante, vemos, por exemplo, que o Pedro Ferro, que foi muito bem-sucedido em tocar a Fras-le, ficará com tudo que são auto partes, e boa parte do sucesso dele na Fras-le está relacionada à exportação.

Se vocês puderem nos dar um pouco mais detalhes sobre o quão relevante pode virar a exportação para a Randon no ano que vem, e como vocês veem oportunidades para as outras divisões de autopeças em exportação, e aí fugindo um pouco da Fras-le, que já é um *highlight*. Muito obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Joe, bom dia, e obrigado pela pergunta. Eu vou abordar a primeira parte, relativa aos estoques, e depois acho que o Daniel pode complementar a parte da reestruturação e os impactos na exportação.

Nós temos hoje ao redor de 1.000 produtos em estoque, como até mencionamos na teleconferência. Seria um número relativamente razoável se estivessemos vendendo 2.000 unidades por mês, como nós já fizemos em bons anos. Isso representaria 20 dias de vendas.

Se fôssemos adequar ao nível de vendas hoje, teríamos que chegar com estoques a aproximadamente 700 unidades, ou cerca de 600. Nós temos uma razoável chance, uma ideia de que nosso estoque encerrará abaixo de 1.000 unidades; alguma coisa entre 900 e 800, não sabemos ao certo o número, porque nós promovemos uma série de reduções na produção. Nós a temos mantido.

Mas a produção tem que ser feita, porque nem sempre o estoque casa com o que estamos vendendo, e nem sempre a dinâmica de pedidos novos acompanhará o que temos fabricado.

As condições especiais do estoque, que o Geraldo até mencionou antes, financiamento, eventualmente algum preço mais solto, essas já acabaram. O que nós temos de estoque hoje são produtos que têm relevância importante e, ao contrário, inclusive, à medida que a demanda começa a se regular, não só nós, mas o mercado como um todo tem anunciado aumento de preços. Todas as montadoras de caminhões estão anunciando aumento de preço, e não é diferente na indústria de implementos, até porque precisamos sobreviver.

A ideia é que, nos próximos trimestres, consigamos ter uma adequação mais ajustada de estoque, produção e nível para comercial. Acho que essa é uma resposta mais completa.

E claro que os nossos estoques hoje, principalmente na divisão de implementos, carregam uma adição de produzir um volume grande de vagões. Os vagões, no ciclo financeiro, são bastante exigentes, eles buscam muito capital. Tem que ter estoque para produção, estoque de produto pronto e em processamento, e isso acaba afetando um pouco os indicadores.

Por outro lado, a parte boa da história é que estamos mantendo o nosso nível de ocupação perto de 75% de capacidade nessa planta. Tem as duas coisas.

Vou passar para o Daniel falar das oportunidades de exportação.

Daniel Randon:

Obrigada pela participação. Quanto à questão da exportação, o Pedro Ferro é um executivo que está conosco há mais de um ano nas Empresas Randon, há um ano e meio, e ele tem uma vasta experiência de por mais de 20 anos da sua vida profissional trabalhar no setor automotivo no exterior, especialmente nos Estados Unidos, México e China. Sem dúvida, é uma pessoa que tem toda experiência para ajudar na internacionalização das Empresas Randon, em especial as autopeças.

Neste momento, com o USD mais valorizado, nosso desafio é, sem dúvida, voltar a fazer mais exportações em alguns mercados em que o Brasil perdeu competitividade. Mas além da estratégia de exportar, temos olhado que mais oportunidades podemos buscar junto com parceiros no exterior, junto de competitividade também no exterior.

Um próprio exemplo é a Fras-le, que hoje já tem uma ação muito forte na China e nos Estados Unidos com fábricas e sem dúvida isso também se reflete para algumas unidades de autopeças que não são as JVs na questão de parcerias lá fora.

Um segundo ponto importante é que, além das exportações, as autopeças têm uma oportunidade, porque com o USD maior, as importações de autopeças no Brasil têm reduzido bem o volume. Nós já tivemos um déficit do setor de autopeças de 10 bilhões, e neste ano se mostra um número menor, e as montadoras estão buscando alternativas para fornecimento que não seja importado, pela questão de volatilidade e custo do câmbio atual. Isso também contribui para o mercado interno.

E outro ponto importante nesse modelo novo, de ter um COO olhando todas as autopeças, são alguns alinhamentos, principalmente cliente, ou seja, de estar mais perto do cliente lá fora e no Brasil; e também aqui no Brasil, falar um pouco que temos um *field force*, que é a parte de reposição, onde a Fras-le tem uma experiência e um diferencial muito fortes na reposição, e há anos temos trabalhado com melhoria de sinergia junto com as outras autopeças.

E também, toda a questão de desenvolvimento, pesquisa e processo nas empresas em que podemos buscar mais sinergias, para buscar mais produtividade e continuar fazendo o que a Empresa tem como visão e missão, que é oferecer soluções para os nossos clientes.

Quando olhamos autopeças, falamos de toda a solução do *undercarriage*, de não oferecer um produto, mas oferecer uma solução de componentes que possa atender o cliente. Sem dúvida, essas sinergias são importantes.

E voltando à sua pergunta, a questão de exportação, com o USD mais competitivo, voltamos a ser competitivos em cotações, não somente para mercados emergentes, mas até para os mercados estáveis da Europa e outros mercados fora do Brasil. Obrigado.

Joe Moura:

Está ótimo. Obrigado.

João Noronha, Banco Santander:

Bom dia. Uma pergunta referente à política de investimentos: como está a sua cabeça olhando para o ano que vem, comparando com o *guidance* deste ano, de R\$120 milhões?

Daniel Randon:

João, obrigado pela participação. Neste ano, nós tivemos um investimento alto, principalmente olhando o projeto de Araraquara. Neste momento, o projeto está *on hold*, então para 2016 estamos trabalhando com um número bem mais conservador que 2015.

Ainda não temos o número oficial, estamos trabalhando internamente, mas a nossa opção é fazer o mínimo necessário de investimento, onde exista demanda de fato, para dar continuidade ao nosso negócio, principalmente para que a Empresa continue competitiva no longo prazo, com foco principalmente em produtividade.

E nosso maior foco será a questão de caixa e redução de dívida olhando para 2016, e principalmente voltarmos a ter uma margem, gerando um EBITDA que nos dê mais competitividade na Empresa.

Para o ano que vem, estamos segurando ao máximo os investimentos, seremos bem mais conservadores. Olhando 2015, o número de 2014 já havia sido um número conservador perto da depreciação, mas estamos sendo mais agressivos ainda, olhando um cenário de 2016 ainda muito volátil, até porque queremos dar enfoque à dívida.

João Noronha:

OK. Obrigado.

Operador:

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

Daniel Randon:

Mais uma vez, gostaria de agradecer a participação de todos. Hoje pela manhã fizemos a nossa Apimec em Porto Alegre, e agora à tarde, às 17h30, faremos a Apimec em São Paulo, no hotel Blue Tree. E reforço o convite a todos que puderem participar do evento.

Gostaria novamente de nos colocar à disposição 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.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 3T15 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

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