

Randon

Resultados do Primeiro Trimestre de 2016

13 de maio de 2016

Operadora: Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao Primeiro Trimestre de 2016. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Randon, Vice Presidente de administração e Finanças, Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores e Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Randon. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço do site ri.randon.com.br onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento.

Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para a Randon que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Randon, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Randon. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Randon e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Sr. Geraldo Santa Catharina: Boa tarde a todos, sejam todos bem vindos a esta teleconferência da Randon onde serão apresentados os resultados e principais indicadores do 1T16 e como já foi comentado pelo protocolo inicial o Daniel Randon, vice-presidente e Hemerson de Souza, gerente de relações com investidores estão presentes acompanhando a nossa apresentação e vão dividir comigo durante todo o evento.

Como já é de praxe os principais tópicos desta teleconferência são os destaques do período. A gente apresenta uma visão geral do mercado e também fala sobre o mercado de capitais. Em seguida serão apresentados os resultados financeiros e a nossa visão para os próximos meses. Vamos finalizar a nossa apresentação com um tempo para perguntas e respostas e desde já quero convidar a todos para que participem na medida em que desejarem.

O ano de 2016 iniciou no mesmo compasso que o ano de 2015, ou seja, um mercado fraco e com pouca visibilidade. Nos primeiros meses deste ano não tivemos nenhuma evidência que aponte para uma rápida retomada do mercado. As crises econômicas e políticas ainda permanecem em foco porquanto tenha ocorrido alguma mudança no dia de ontem ainda temos alguma incerteza sobre o futuro, e o nível de confiança ainda continua baixo.

Para adequar a nossa produção a esse cenário que se apresenta até hoje nós permanecemos ajustando a nossa capacidade produtiva durante todo o trimestre e parte do ano passado através de paradas de linha em feriados prolongados e ajustes de mão-de-obra.

E esse trimestre também ficou marcado pela divulgação da paralisação da atividade fabril da unidade da Randon São Paulo sediada em Guarulhos, que desde 1965 estava em operação em que produzia principalmente produtos de linha leve. Devo dizer que a prolongada retração econômica anulou os esforços do rígido controle de despesas e de redução de jornada naquela unidade fabril adotadas desde 2015.

Além disso, com o cenário de competição bastante acirrada os preços dos produtos foram reduzidos não havendo outra alternativa para a unidade que não fosse a sua paralisação.

Embora as vendas de caminhões que tenham caído 18,7% em relação ao 4T15 os volumes vendidos no 1T16 apresentaram estabilidade na maior parte de nossos produtos quando comparados aos volumes vendidos nos últimos meses de 2015; porém eu devo dizer também que não é possível afirmar que esta estabilidade que nós temos nos últimos seis, sete meses veio para ficar. A

previsibilidade é cada vez mais baixa no mercado de caminhões e é necessário controlar de muito perto qualquer movimento de mercado e logicamente fazer os ajustes que forem necessários para adequar a empresa à demanda atual.

A Randon tem explorado oportunidades de negócios no mercado externo utilizando canais já consolidados no exterior e o resultado positivo dessas iniciativas deve aparecer ao longo dos próximos trimestres. No 1T o resultado ainda foi um pouco aquém das expectativas, mas já deve começar a dar resultado nos próximos trimestres.

Além de ampliar exportações as vendas de reposição também são o foco da Randon como já abordamos no trimestre anterior ou nos trimestres anteriores.

A rede ferroviária por sua vez continua em alta embora o mercado esperado para 2016 no seu conjunto seja inferior ao de 2015. O ponto positivo é que novas ordens de vendas continuam ocorrendo sinalizando bons negócios para o ano corrente. Os ajustes realizados em 2015 já começaram a aparecer no resultado do 1T16 e isto pode ser observado através da redução de despesas operacionais e na melhora no nível de endividamento.

E nesse trimestre ainda tivemos significativo volume de despesas não recorrentes, um fator que nós vamos abordar durante a apresentação.

Eu quero passar a palavra para o Hemerson para fazer a apresentação e na sequência o Daniel faz a conclusão. Por favor, Hemerson.

Sr. Hemerson Fernando de Souza: Bom dia a todos, àqueles que escutam a conferência da Randon e àqueles que acompanha também no um webcast no nosso site randon.com.br/ri.

Eu vou passar diretamente para o slide 4. No slide 4 a gente observa os volumes de produção e venda de caminhões, ônibus e veículos rebocados no país. No comparativo com o 1T15 a produção de caminhões teve queda de 35,2 do 1T deste ano e a produção de semirreboques caiu 9%.

Já as vendas de caminhões tiveram uma redução de 32,1% e as de semirreboques 13,1 contra os números divulgados no 1T15.

O 1T do ano é tradicionalmente afetado por férias coletivas, pela parada de carnaval e neste ano tivemos também novas regras de financiamento que contribuíram para ficar ainda mais a... para dificultar ainda mais as atividades. O sistema para protocolar financiamentos via BNDES através do programa FINAME TJLP passou a funcionar somente no final de fevereiro, interferindo na dinâmica natural das vendas - vendas essas já fracas por conta da condição econômica.

A previsibilidade do tamanho de mercado para 2016 é extremamente baixa e as principais associações do setor têm realizado seus números sempre com viés de baixa.

No próximo slide, o de número 5, apresentamos os principais números do trimestre. A receita bruta total sem eliminação entre as empresas do grupo atingiu R\$ 1 bilhão, aumento de 2,6% com relação à receita obtida no 1T15.

A receita líquida consolidada no 1T16 totalizou R\$ 735 milhões, 5,4% maior que a receita líquida consolidada no 1T15.

As exportações somaram 32 milhões no trimestre de dólares com queda de praticamente 20% em relação ao mesmo trimestre de 2015, o que foi naquele momento praticamente 40 milhões de dólares. A redução nas exportações é explicada principalmente pela redução das vendas de semirreboques para alguns países africanos que estão passando por dificuldades econômicas em função da desvalorização do petróleo e pela ampliação das vendas em CKD, que reduz o valor médio dos itens exportados uma vez que são peças desmontadas. Existem projetos em andamento para ampliar as exportações e retomar negócios em diversos países, inclusive esses da África já mencionados.

O resultado líquido totalizou R\$ 9,6 milhões de prejuízo no 1T deste ano contra um lucro de R\$ 500.000 no 1T15. Este primeiro trimestre concentrou diversas despesas não recorrentes que afetaram significativamente o resultado e eu vou tentar explicar cada uma delas juntamente com o Ebitda e o Ebitda ajustado.

No slide 6 nós temos o gráfico que apresenta as despesas não recorrentes. Os principais lançamentos foram o hedge accounting de R\$ 19,4 milhões e os gastos com reestruturação, R\$ 15,4 milhões.

Além disso, tivemos despesas adicionais com o fechamento da produção da unidade de São Paulo já mencionado pelo Geraldo, foram lançados R\$ 5 milhões referentes à provisão de desligamentos que ocorreram no início de abril e também a baixa do ativo intangível de 3,2 milhões conforme orientações dos CPCs contábeis.

Para se ter uma ideia da relevância a soma de todas as despesas não recorrentes no período foi de R\$ 41,8 milhões.

Passando para slide 7 temos o DRE ajustado no qual adicionamos as despesas recorrentes onde elas impactaram. Adicionando hedge accounting na receita líquida consolidada temos 754 de receita líquida ajustada ao invés dos 734 contabilizados.

Excluindo os gastos com reestruturações e a provisão de reestruturação da Randon São Paulo do CPV o custo dos produtos vendidos ajustado é de 587,7 milhões tendo redução de 4,3 p.p. sobre a receita líquida.

Com essas adições à margem bruta passaria de 17,8 para 22,1%.

As despesas operacionais ajustadas totalizaram 109 milhões, 14,5% sobre a receita líquida consolidada ajustada.

Adicionado os não recorrentes ao Ebitda consolidado do 1T que foi de 46,5 temos um Ebitda consolidado ajustado de 88,3 milhões ou uma margem Ebitda ajustada de 11,7% sobre a receita.

Passando para o slide 8 vamos falar um pouquinho do ambiente de negócios nesse 1T. O ritmo do 1T16 foi a sequência do 4T15 como Geraldo já mencionou. Os volumes de produção e vendas continuaram em queda refletindo o momento que o país vive com recessão econômica e crises no âmbito político.

As vendas de caminhões caíram 32,1% em relação ao 1T15 e 18,7% em relação ao 4T15. A redução nas vendas de veículos rebocados foi menor e ficou na casa dos 14%.

Nós iniciamos fortes ajustes em 2015 para adequarmos a empresa a essa nova demanda e esses ajustes permanecerão até que o mercado dê sinais positivos ou que haja efetiva estabilidade nos volumes. Quando falo de ajustes falo de pessoas, de despesas e de processos.

Temos olhado para todas as oportunidades de melhoria e de preservação da empresa para atravessarmos esse período difícil e também para tornarmos a empresa mais competitiva. Na prática esse é o período da sobrevivência onde a liquidez de caixa e a redução do endividamento são nosso ponto principal.

As áreas de reposição, exportações e o setor ferroviário continuam sendo destaques positivos para a empresa. Como já anunciamos em trimestres anteriores a entrega de vagões no 1T16 foi bastante alta com 726 unidades. Para os demais trimestres de 2016 e esperamos volumes menores, mas o mercado permanece demandante e novos pedidos estão sendo negociados.

As ações implantadas na área de reposição já estão apresentando resultados e as exportações, embora tenham apresentado queda no 1T também estão apresentando melhora em algumas linhas de produtos específicos.

Apresentaremos agora a visão geral de cada segmento de negócio iniciando pela de veículos rebocados no slide 9. Encerramos o 1T a de 2016 com 26,8% de participação de mercado no segmento de semirreboques apresentando leve recuperação em relação à participação de 2015 que foi de 26,2%.

O ambiente ainda não permite a rápida recuperação de preços em função da grande oferta de produtos e da concorrência um pouco apertada, no entanto a competição se apresenta mais racional que em períodos mais difíceis como o começo de 2015 e o ano de 2012 para exemplificar.

No momento o mercado não apresenta perspectivas de retomada no curto prazo e no médio prazo também. A previsibilidade é baixa e embora nos últimos meses tenha ocorrido uma estabilidade na entrada de pedidos não é possível afirmar que este ritmo continuará nos próximos meses.

Passando para slide 10 temos a visão geral do mercado de vagões e de veículos especiais. A venda de vagões tem sido muito importante para o resultado da empresa. Foram entregues 726 unidades nos primeiros três meses do ano nos modelos Hopper utilizados principalmente para transportar grão e farelo, e Gôndola utilizado para transporte de minério de ferro e derivados.

Embora o cenário econômico doméstico esteja desfavorável os principais clientes ferroviários permanecem investindo tanto para a renovação de frota quanto para o aumento de capacidade.

Já o segmento de veículos especiais é um dos mais afetados pela crise. A retroescavadeira, que é o principal produto desse segmento, é utilizada para a construção civil que é diretamente relacionada com o crescimento do país. Diante de um cenário de crise de confiança, recessão econômica, desemprego crescente, alta de juros e inflação os investimentos em infraestrutura que movimentam este mercado tem sido deixados de lado agravando ainda mais a situação desse setor.

Passando para slide 11 trazemos alguns pontos que demonstram as dificuldades no setor de autopeças. A produção e venda de caminhões no país ficaram ainda mais nesse 1T algo em torno de 30%. Com baixa utilização fabril as montadoras permaneceram fazendo layoffs e paradas e a companhia continua fazendo os ajustes necessários para acompanhar essa queda de volumes tanto com a adoção de feriados prolongados quanto com redução de estrutura.

A controlada Fras-Le teve estabilidade em seus volumes se compararmos com as vendas do 1T15 e também com as do 4T15. Exportação e reposição continuam reforçando o seus resultados. Temos buscado ampliar as vendas de exportação reposição das demais autopeças utilizando os canais já consolidados principalmente pela Fras-Le.

Se calcularmos a média Ebitda do 1T nos últimos cinco anos teríamos uma margem de 14,5%. A margem Ebitda alcançada do 1T16 foi 15,7 mesmo com esse cenário tão fragilizado no mercado de caminhões foi superior a essa média calculada.

Essa preservação da margem é fruto das medidas adotadas por toda a gestão da companhia.

No slide 12 temos algumas informações sobre RAPT4, a nossa ação preferencial e a distribuição de dividendos e juros sobre capital. Em 31 de março

de 2016 a cotação de RAPT4 era 3,4 e isso significa uma desvalorização de 6,2% em relação à cotação de 31 de março de 2015 e valorização de 24% em relação ao preço do papel ao final de 2015.

Os volumes financeiros médios diários negociados tiveram redução de 44,7 se comparados aos volumes do 1T15.

Logo abaixo apresentamos históricos da distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio.

No slide 13 observamos o gráfico da composição da dívida bruta no 1T16. A dívida bruta consolidada é 68,3% em moeda nacional e 31,7% em moeda estrangeira, dólares americanos e pesos argentinos.

Em 31 de março a dívida bruta total era de 2,6 bilhões. Ao final de 2015 essa dívida era de 3,1 bilhões, ou seja, tivemos redução de 500 milhões nesses três meses do ano.

Eu quero lembrar que o nosso foco principal é a redução de dívida líquida uma vez que para mantermos a liquidez de caixa se faz necessário mantermos a dívida bruta mais alta.

Passando para slide 14 apresentamos o gráfico da dívida líquida consolidada sem os números do banco. Com a dívida bruta de 2,4 bilhões e caixa de 1,5 bilhões a dívida líquida consolidada sem o Banco Randon é de 900 milhões. Esse montante equivale a 3,53x o Ebitda ajustado. Utilizando o Ebitda contábil para o cálculo temos o múltiplo de 6,16x.

Eu passo agora neste momento a palavra ao Daniel, nosso vice-presidente, para os seus comentários a respeito das perspectivas da companhia para os próximos meses.

Sr. Daniel Randon: Boa tarde a todos que acompanham a nossa teleconferência de resultados. Os números apresentados pelo Hemerson demonstram quão difícil está o mercado em que as empresas Randon estão inseridas. Infelizmente o nosso discurso parece uma repetição, mas o ambiente de negócios é o mesmo nos últimos meses com volumes fracos em produção e venda sem perspectivas de retomada do mercado em curto prazo, falta de confiança para investir e assim por diante.

O boletim Focus divulgado no início da semana traz um PIB previsto de -3,86 para 2016 e de 0,50 positivo em 2017 e as discussões políticas parecem longe de acabar.

A safra agrícola continua performando bem e a produção de grãos estimada é de 0,6% superior à do ciclo anterior de acordo com o sétimo levantamento de

safra divulgado pelo Conab, mas mesmo assim os negócios envolvendo esse setor estão fracos principalmente pela falta de confiança em investir.

Para poder passar por toda essa avalanche de coisas negativas a Randon tem se reinventado. Além de olharmos novas oportunidades para receitas em diferentes mercados como os de exportação reposição já mencionados temos revisado todas as nossas despesas, processos e investimentos e ajustado a estrutura à demanda. O 1T16 concentrou aproximadamente R\$ 20 milhões em despesas com reestruturação.

Junto à divulgação do encerramento de 2015 anunciamos a parada de produção da Randon São Paulo. Tivemos que tomar a difícil decisão de encerrar as operações produtivas nessa planta pois mesmo adotando diversas ações para minimizar os impactos da crise essas medidas não foram suficientes para compensar a queda de demanda e os baixos preços praticados pelo segmento, e possivelmente as despesas com reestruturação ainda afetarão os resultados do 2T16.

As principais associações têm divulgado previsões de queda para o mercado de caminhões em 2016 indicando que os próximos meses também não serão de recuperação; mas temos percebido em nossos principais indicadores que as ações implementadas em 2015 já estão aparecendo e que as margens não tem caído na mesma proporção dos volumes. A margem Ebitda ajustada, por exemplo, foi de 11,7%, o que é uma margem bem próxima das que a companhia tinha em tempos onde a crise não era desta proporção.

O também já foi possível observar a queda do grau de alavancagem ajustada que passou de 4,24x para 3,53x se considerarmos a dívida líquida consolidada sem o Banco Randon. Permanecemos focados na redução do capital de giro, na geração de caixa e na recuperação de margens. Em abril a companhia divulgou a sua oferta de ações: uma da Fras-Le no montante de R\$ 300 milhões e uma da Randon de R\$ 99.990.000.

No próximo slide temos mais detalhes das ofertas. O aumento de capital da Fras-Le foi feito através de uma oferta pública de ações com esforços restritos no âmbito da resolução 476. Essa oferta já foi concluída com sucesso no dia 20 de abril de 2016. Foram captados 300 milhões através da emissão de 92.592.593 ações ordinárias no valor de R\$ 3,24/ação.

Podemos dizer que a operação foi um sucesso uma vez que houve demanda bastante superior ao valor da emissão. A Randon investiu 158,1 milhões nessa operação e agora detém 51,16% da Fras-Le. Nessa oferta também foi celebrado o acordo de acionistas com o fundo de investimento GIF, que é Gávea, que subscreveu 104,5 milhões das ações da Fras-Le e agora detém 14,82% do capital social da empresa.

Os recursos provenientes da oferta serão utilizados para a aquisição de uma sociedade que desenvolva atividades no ramo de autopeças e fornecimento para a indústria automobilística e também para fortalecer a nossa estrutura de capital. Divulgaremos ao mercado qualquer possível aquisição tivermos a realizar.

No slide 17 temos os detalhes do aumento de capital da Randon. Esse aumento será feito através de uma oferta privada de ações na qual somente quem já era acionista em 11 de abril de 2016 pode subscrever. A oferta propõe o aumento de capital social de R\$ 99.990.000 com a emissão de 14.685.819 ações ordinárias e 29.365.639 ações preferenciais. O preço fixado para ambas as espécies foi de R\$ 2,27.

O aumento de capital tem por objetivo fortalecer a estrutura de capital e patrimônio da companhia e captar recursos para subscrição das ações da controlada Fras-Le. O período para exercer o direito de subscrição foi 12 de abril a 12 de maio. Na próxima semana divulgaremos os primeiros números da oferta e os detalhes para a subscrição de sobras. O início da negociação das novas ações está previsto para 6 de junho de 2016.

E a nossa apresentação encerra aqui. Na webcasting você tem disponível a apresentação completa com os slides que abordam com mais detalhes os indicadores financeiros e operacionais. Estamos à disposição para esclarecimentos e comentários a respeito de todos os indicadores. Quero agradecer a atenção dos senhores e abrir espaço para a nossa sessão de perguntas e respostas na qual Geraldo, o Hemerson e eu estamos da disposição, muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada. Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta Lucas Marchiori, Safra.

Sr. Lucas Marchiori: Oi pessoal bom dia. Dois pontos aqui do lado, primeiro eu queria que vocês explicassem um pouquinho a questão da margem autopeças. O Hemerson já falou um pouco na apresentação que foi uma margem bem forte de 15,7% acima tanto do 4T quando do 1T do passado. Eu entendo que já teve um pouco de questão de custos, de ajuste de custos de produção e tal mas eu queria entender-se já teve incremento de reposição, de exportação? Se pudessem dar um pouco mais de cor nesse aumento na margem de autopeças que seria legal.

E o segundo ponto eu sei que está um pouco incipiente para perguntar isso, mas só para dar uma ideia do mercado em termos de M&A, do que vocês estão olhando para a Fras-Le ou para o grupo, o que seria em termos de quais componentes vocês estão olhando, quais geografias só para dar um direcionamento. Esses pontos, obrigado pessoal.

Sr. Hemerson: Lucas é Hemerson falando. Eu vou responder a primeira parte e depois eu divido com o Daniel e o Geraldo a segunda pergunta.

No que tange à performance de autopeças tem alguns pontos que são importantes lembrar: nós viemos de uma redução de volumes bastante forte em 2015, de 2014 para 2015.

A gente ainda continua numa redução de volumes mas isso trouxe também algumas mudanças: primeiro a gente começou a ganhar participação em alguns clientes que nós tínhamos participação menor é o caso de implementadores, por exemplo.

Os competidores da Randon alguns deles usavam muitos meio de importação para comprar equipamentos relacionados de começaram a comprar das empresas Randon. Isso fortaleceu, nos ajudou a crescer volume na parte de peças para competidores.

O segundo nós nos preparamos melhor, ajustamos a estrutura das nossas unidades a um tamanho que o mercado permite então todas as reduções de estrutura, de despesas, de processos, ajuste de processos que a gente vem fazendo desde o final de 2014 já começam a sinalizar positivamente.

Em um terceiro ponto nós estamos exportando mais em algumas unidades, é o caso da Master, é o caso Jost e começamos a transacionar peças para mercados que antes não eram comuns ou a gente fazia com um volume menor. Mesmo que as exportações ainda tenham queda comparada ano contra ano é fato que algumas unidades iniciaram processos de exportação, e claro reposição também tem sido um caminho que a gente vem ao longo dos anos trilhando e isso já também em alguns casos com uma maturidade maior em empresas exceto Fras-Le.

E Fras-le obviamente é a exceção das empresas. Ela está uma crescente esse ano também, exportações e reposição tem dado o tom dos resultados da Fras-Le e isso beneficia também o mercado de autopeças do grupo como um todo. Mas então ponderando é: os ajustes aparecendo, reposição e exportação um pouco mais evidentes nas unidades, estamos mais adequados ao tamanho do próprio mercado e a Fras-Le com uma performance excepcional neste momento eu acho que também justificam pouco o porquê nós ampliamos a participação em Fras-Le nesta oferta que foi feita recentemente.

A segunda parte falando sobre o processo de M&A eu vou passar para Daniel para ele responder.

Sr. Daniel: Lucas, Daniel falando, obrigado pela sua participação e pela pergunta. Em 2014 a Fras-Le tentou um re-IPO e infelizmente a precificação em fevereiro mercado teve uma queda de mais de 20% e não foi viável fazer o re-IPO que tinha primário e secundário. A estratégia da empresa naquela época, que é a mesma estratégia que nós temos agora em 2016, ela continua com o foco de longo prazo em dois principais pontos.

No primeiro mercado global é a Fras-Le consolidar a liderança dela em veículos comerciais, ela já é líder em lonas para veículos comerciais no mundo e tem um projeto também e continua crescendo nas pastilhas para veículos comerciais - mas sem dúvida são projetos de aumento de capital que reforçam a possibilidade de crescimento através de investimentos, parcerias e até aquisições olhando o mercado externo.

Em no mercado doméstico a visão da Fras-Le é complementar o portfolio de produtos no sistema que nós chamamos das autopeças, principalmente o sistema rodante onde reforço a percepção da oportunidade de crescimento em reposição, lembrando que hoje a Randon juntamente com a... a Fras-Le juntamente com todo o setor de autopeças de reposição nós somos os maiores canais de vendas no mercado independente, então a gente tem uma receita do aftermarket hoje no canal independente de aproximadamente R\$ 400 milhões.

Então eu posso dizer que nós somos praticamente o terceiro maior hoje no Brasil no mercado de reposição e então nós olhamos algumas oportunidades de aumento de portfolio que a Fras-Le pode, através de aquisições ou até parcerias também implementar e precisa de investimento.

Então o aumento de capital ele se refere tanto ao posicionamento global dela em crescimento na posição de líder em veículos comerciais de fricção como também os eventos de oportunidade de portfolio, reposição e também partes até montadora.

Sr. Lucas: Legal ficou claro obrigado Daniel, obrigado Hemerson.

Operadora: Nossa próxima pergunta Rogério Araújo, UBS.

Sr. Rogério Araújo: Olá boa tarde e obrigado pela oportunidade. Duas perguntas do meu lado, a primeira com relação a exportações. Vocês têm um guidance de aumento de exportação em dólares bastante agressivo dado que no 1T a gente viu uma queda em dólar, e como vocês disseram por conta de alguns dos países africanos que estão passando por dificuldades.

Se vocês pudessem dar um pouco mais de detalhe do que a companhia vem fazendo, o que vocês esperam fechar agora nos próximos trimestres e se essa

apreciação recente do real muda pouco as condições comerciais necessárias para que a Randon entregasse aquele guidance dela de exportação, enfim só para gente ter alguma cor do que esperar de exportação para frente e se o guidance pode ser atingido com esse real mais valorizado. Obrigado a, essa é a primeira pergunta.

Sr. Hemerson: Rogério é Hemerson falando boa tarde. Nós temos um sentimento de que sim, que os volumes que nós esperamos para mercado externo - e aí não são só exportações; o nosso guidance concentra também a produção e as vendas que nós fazemos pelas unidades fora do país, é a soma das receitas no exterior.

Eu acho que é possível sim ainda manter os números, não tem nenhum viés de mudança aqui de pensamento, a gente continua competitivo e têm acessado mercados para manter os volumes de exportação naquilo que a gente planejou.

Esse 1T ele é um pouco estranho sim. Ele tem um pouco de mudanças comerciais que nós fizemos com alguns clientes na parte de material de fricção nos EUA e isso acaba reduzindo um pouco o volume de envios por um momento até para equacionar os estoques lá fora.

E o segundo mais relevante sim é relacionado à venda de semirreboques para a África. Nós mudamos um pouco a sistemática, enviávamos para alguns países produtos prontos e começamos a ampliar um pouco mais o envio de CKDs, e partes para serem montadas, mas mesmo assim alguns países estão comprando muito pouco e isso interfere um pouco na comparação com o 1T do ano passado.

O dólar a 3,50 ou 3,60 ele não interfere em nada na nossa dinâmica de exportação, a nossa ambição de exportação. Eu lembro que os volumes exportados da Randon mais significativos foi com o dólar inferior ao range de R\$ 3,00, nós chegamos a exportar 250 milhões de dólares com o dólar perto de R\$ 2,00 então isso não muda.

É claro que nos dá mais competitividade, melhora a nossa margem, mas nós sempre tivemos vocação de exportação e não vamos mudar isso. O que a gente tem percebido sim é que alguns países que nós temos destino de exportação aqui na América do Sul também tiveram desvalorização das suas moedas então isso também pressiona um pouco na questão comercial mas não muda em nada o foco de manter as exportações sempre como uma grande oportunidade - e é assim que a gente vai continuar nos próximos trimestres e esperamos poder atingir o nosso guidance conforme já declinamos.

Sr. XXX: Até para fortalecer um pouco essa resposta se me permite, 70% das exportações no trimestre foi em autopeças e isso é uma comprovação matemática de que está um pouco mais concentrado na área de semirreboques

o nosso desafio em exportações que na área de autopeças está performando de acordo com o esperado.

Sr. Rogério: Perfeito. A minha segunda pergunta é com relação à capitalização e possíveis aquisições com esse capital que foi levantado. Eu queria saber se vocês têm já há algum target em estado avançado de negociação ou se vocês viram que o mercado se encontrava num momento adequado, favorável para a aquisição dada a dificuldade financeira de alguns players e se vocês decidiram levantar capital para estar preparado para qualquer oportunidade que surja.

É isso para a gente ter um pouco de mais cor também de timing que a gente pode esperar algo, obrigado.

Sr. Daniel: Rogério é Daniel tudo bem? Alguns pontos importantes: em 2014 quando nós fizemos um aumento de capital nós tínhamos algumas conversas já em andamento e uma das aquisições até foi a nível de fato relevante mas no final não foi concluída.

Então alguns targets nós já temos conversa de alguns anos, porém sempre com aquele cuidado de trazer um valor justo para o capital. Então muitas empresas como são empresas de tamanho médio ou de controladores então a dificuldade de fazer um valuation justo leva tempo. Então nós temos vários projetos já em andamento, agora nenhum hoje como é que vou dizer... em fase de conclusão.

Então nós estamos trabalhando porque o mais difícil que a gente vê numa aquisição, a não ser que a empresa esteja uma dificuldade muito grande financeira - que não é o caso que nós estamos olhando hoje - a velocidade é mais rápida. Então hoje a nossa percepção é que são conversas que nós já temos há algum tempo, mas no momento não tem nada a ainda em ponto final de conclusão.

Então a empresa tem sempre mapeado isso desde 2013/14, tem um mapeamento dos targets que são importantes e agora com dinheiro em caixa talvez facilite um pouco mais o andamento no sentido de aproximar e tentar mais fortemente aproximar melhor os targets já com ofertas mais claras.

Sr. Rogério: Perfeito Daniel. A ideia no primeiro momento é fazer algo mais na linha do que foi a Controil que vocês compram uma empresa menor, consegue melhorar o custo financeiro da empresa, conseguem usar o canal de distribuição da Fras-Le para vender os produtos, um pouco de diluição de custo? A ideia é essa ou a ideia no primeiro momento já aumentar a penetração de vocês lá fora?

Sr. Daniel: A gente tem olhado os dois, factível. Uma que eu falei no início que é a consolidação nossa lá fora, e ali em geral é mais parceiros que se busca porque o desafio de trabalhar em alguns mercados no exterior é a falta de conhecimento da cultura local - apesar que a Fras-Le ela tem mais de 50 anos de história de exportação e está presente em mais de 100 países anualmente

nos últimos cinco, seis anos entregando produtos e então tem esse conhecimento.

Mas na hora de pensar algo mais agressivo de crescimento talvez a gente precise buscar mais parceiros para atuar.

E no mercado doméstico sim, é muito similar ao modelo Controlil: empresas que não são, comparando o tamanho da Fras-Le não representam mais de 15%, e 20% nosso faturamento, mas sempre vão ter algumas sinergias principalmente desde a parte de BackOffice até a parte de distribuição comercial.

Sr. Rogério: Perfeito muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta Vagner Salaverri, Quantitas.

Sr. Vagner Salaverri: Boa tarde a todos. Tenho duas perguntas, a primeira delas é entender um pouco como é que estão mercado agora de carretas do ponto de vista do comportamento dos clientes, se a gente está... se esses volumes que estão sendo vendidos agora neste ano de 2016 os clientes que compravam continuam comprando em volumes menores ou muitos cliente saíram do mercado e se esses volumes são concentrados de grandes lotes? Qual das duas situações está acontecendo e como é que está o posicionamento de vocês de agressividade ou não no mercado nesse trimestre?

E a segunda pergunta é entender um pouco considerando que vocês já têm uma longa história no mercado, são líderes de mercado... de viver um período que também não foi só de crescimento de mercado e, viver um período em que o Brasil passava por grandes crises e entender quais são os indicadores que vocês estão monitorando como antecedentes para uma retomada da demanda, se é a confiança de empresários, se é volume de tráfego pesado de rodovias? O que vocês estão monitorando como um antecedente importante para uma retomada do mercado? Obrigado.

Sr. Geraldo: Vagner obrigado pela pergunta é Geraldo. Eu vou procurar fazer uma variante com o Hemerson e o Daniel sobre o mercado. Eu estive observando ontem o comportamento do número de pedidos de janeiro do passado até março desse ano. O comportamento está muito similar em todos os meses, há uma variação de unidades mas a gente tem mantido uma certa estabilidade.

Tem um mês o outro que desvia para baixo dessa média de mais ou menos 1000 unidades/mês e fora isso tem se mantido tanto a pulverização dos clientes quanto a participação no mercado externo e mercado interno. É por isso que a gente tem falado no relatório de forma bastante repetida que há sim uma estabilidade naquilo que a gente costuma dizer que talvez seja o fundo do poço.

Não se sabe quanto tempo isso vai perdurar, mas uma sensação razoável de que talvez piorar não vai. Então essa é a primeira observação que nós fizemos: ela é de manutenção do quadro durante todo o ano passado e esse ano aqui.

Quanto a indicadores a gente pode dividir um pouquinho aqui a pergunta sobre indicadores para retomada, é isso? Eu acho que eu vou deixar o Hemerson e o Daniel complementarem um pouquinho.

Sr. Hemerson: Vagner eu queria só adicionar uma coisa: eu acho que o Geraldo pontuou bem que nós estamos num nível de estabilidade e essa pergunta foi específica. A gente não tem percebido somente ordens grandes, só grandes clientes indo comprar; ao contrário a gente tem buscado mais varejo mesmo, tentado buscar pequenas ordens, pequenos volumes para compor esse nível e isso é uma mudança inclusive de perfil da companhia de resgatar um pouco o relacionamento com os clientes menores.

Nos últimos anos por conta de grandes pacotes, de incentivos e tal, o nosso vendedor, que é o representante do nosso distribuidor, ele se voltou mais à grandes negócios e agora a gente tem uma reconfiguração um pouco diferente. Grandes negócios sempre foram e sempre vão ser bem vindos, mas nós também precisamos dar uma atenção especial para as pequenas ordens, para o pequeno cliente. É ele que reforça a nossa marca, ele que permite que nós tenhamos um prêmio de percepção de valor junto com todos os clientes.

Os indicadores eu divido com o Daniel e gostaria iniciar o retorno. Eu acho que tem várias coisas que são importantes observar: a confiança certamente é um dos principais indicadores que mexem na questão de transporte e que mexem na expectativa de investimento e isso tem reflexo direto com a venda de caminhão, tem reflexo direto com venda de semirreboques.

A gente tem monitorado isso, tem olhado com detalhe e a confiança no ritmo que nós temos hoje ela simplesmente reforça a que as coisas não melhoram e eu acho que é assim que se dá nossa cautela durante todo o speech aqui - mas a gente já percebe sim alguns setores conversando com os próprios clientes que existe expectativa de retomar, de voltar a renovar a frota e que isso vai acontecer à medida que se tenha uma estabilidade ou um viés de que o país possa voltar a crescer.

E nós desejamos que nesse momento político complexo que a gente está passando possam ser criadas condições para reajustar o viés de crescimento do país para positivo e de alguma forma trazer algum reflexo para nossas vendas.

A produção agrícola também é uma coisa que a gente acompanha e ela embora não tenha nenhum grande salto esse ano pelo menos ela está estável e isso também é bem importante para nós.

No outro âmbito quando a gente olha autopeças, relações com países que a gente já tem e possibilidades pelo câmbio mais favorável às exportações a gente também olha que é possível aproveitar as bases que nós temos hoje, parceiros, para incrementar um pouco as nossas vendas. Então aí nós andaríamos um pouco mais descolados do mercado.

Eu vou deixar o Daniel se ele quiser complementar um outro ponto que a gente não tenha...

Sr. Daniel: Em geral a gente vê a perspectiva olhando para frente, então eu acho que até esse cenário político é um cenário que engessa a todos e principalmente o medo de investir.

Mas há alguns indicadores que nos colocam sinais positivos: a própria percepção de possível queda de juros, a percepção já de olhar 2017 com um PIB positivo, então o empresário olha para frente. Alguns setores sem dúvida têm até demandas para comprar, porém os empresários acabam se retraindo um pouco mais pela questão do momento de juros altos, incertezas políticas.

Então o desenrolar das próximas semanas agora com o impeachment eu acho que vai ser muito importante analisar bem esse cenário que nós vamos estar, com cuidado avaliando internamente e com os economistas e o mercado em si e ouvindo dos mais clientes. A gente tem clientes que têm uma necessidade e até querem continuar ampliando ou renovando a frota, mas enquanto tiver muitas dúvidas olhando para frente é difícil.

Agora os sinais até agora desde ontem têm sido até positivos porque mostram queda de juros e uma possível volta a um ajuste fiscal e controle de inflação e então isso já começa a abordar um cenário um pouco mais positivo para a retomada. Mesmo assim a gente não acredita que seja uma retomada rápida pelo histórico de uma super oferta de produto nos últimos anos e uma queda muito forte da demanda, o desemprego. Então sem dúvida nós não acreditamos que vai haver uma volta muito rápida nos próximos trimestres - mas sem dúvida o cenário vai, em minha opinião, começar a mostrar oportunidades com um cenário de confiança maior no país.

Sr. Vagner: Ok obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta Paulo Valaci, Citibank.

Sr. Paulo Valaci: Bom tarde a todos, obrigado pelas perguntas, eu tenho duas. A primeira sobre a divisão de autopeças. A gente viu uma disparidade entre a demanda por freios e fundidos e outros produtos eu queria entender se existe algum motivo específico por trás disso e se deveria continuar nos próximos trimestres.

E a segunda pergunta é sobre o Banco Randon. Vocês poderiam comentar um pouco sobre a qualidade da carteira hoje e a expectativa para inadimplência e provisão nos próximos trimestres?

Sr. Geraldo: Eu vou - Paulo obrigado pela pergunta é o Geraldo e eu vou começar pela segunda, pelo Banco Randon que é algo que tem sido recorrente o questionamento. O banco Randon está atualmente com mais ou menos 400 milhões de ativos de crédito dos quais 240 milhões aproximadamente são relativos a financiamentos de Finame de longo prazo e o restante são financiamentos de curto prazo basicamente com os nossos principais distribuidores, clientes e com alguns fornecedores.

É uma carteira bastante boa e representa bem a curva que a gente chama de cobrança e inadimplência do grupo Randon. Ele está dentro do parâmetro de intervalo dos últimos dez anos, entre 25% e 35% do que tem a receber. Sempre tem algum atraso que vai de um dia a 90 dias e neste momento a gente está na faixa inferior, está em 20% de atrasos.

No Banco Randon é bastante mais sólido ainda porque a análise de crédito as garantias que são providenciadas são bastante fortes e então o nível de inadimplência não nos preocupa, ele está dentro da normalidade e o nível de provisionamento também bastante baixo. Não é um issue para a Randon.

É assim que nós entendemos, embora estamos acompanhando casos isolados que tem mais fornecedores com problemas e clientes, alguns especificamente com problemas mas não necessariamente que fazem parte da carteira da Randon.

A segunda pergunta eu deixo ao Daniel e ao Hemerson sobre a divisão de autopeças e fundidos para fazer alguma observação.

Sr. Hemerson: na prática Paulo é relativo à dinâmica de cada um dos negócios mesmo. Quando você vai para material de fricção são mais vendas para exportação e para reposição e não sofreu grande mudança nos volumes.

Agora quando você vai já para sistema de suspensão e rodagem é um mercado mais difícil hoje, ele está mais ligado à dinâmica de venda com OEM e aí dependendo dos clientes - e aqui dá para citar que ao longo da última década nós fomos bastante favorecidos por atender clientes que estavam ganhando posição de mercado.

Este momento é um pouco diferente; a nossa participação de mercado em clientes que estão perdendo participação de mercado é maior e, portanto isso acaba parecendo um pouco mais relevante principalmente na Suspensys que a empresa que vende componentes de suspensões de rodagem.

Na área de freios, na área de acoplamentos como eu mencionei antes nós tivemos uma venda ou temos vendas mais relevantes para os competidores da própria Randon na área de rebocados e isso diminui um pouco a diferença de vendas. Nós estamos atendendo mais, uma parte maior do mercado do que atendemos no passado e isso nos ajuda.

E basicamente é isso, não teria outra explicação; mas a dinâmica de cada um dos negócios mesmo - às vezes um sobe mais, outro cai um pouco menos, um cai mais - é relativa a cada negócio. Não se consegue ser claro?

Sr. Paulo: Está claro sim muito obrigado.

Sr. Hemerson: Certo.

Operadora: Nossa próxima pergunta Bernardo Carneiro, Brasil Plural.

Sr. Bernardo Carneiro: Bom dia Daniel, Hemerson, Geraldo. Eu estou com duas perguntas, a primeira é sobre a melhora de capital de giro principalmente estoques e recebíveis que vocês apresentaram no 1T que foi realmente significativa, se ainda deve ter alguma coisa no 2T e talvez até no terceiro, ou seja quanto já foi contabilizado e quanto tem a mais por liberar caixa, reduzir o capital investido melhorando a geração de caixa? Essa é a primeira pergunta.

Sr. Geraldo: Bernardo o capital de giro de fato teve uma melhoria no 1T porque nós fizemos um esforço concentrado tanto no último trimestre quanto no 1T deste ano em desovar estoques. Hoje o estoque de semirreboques está quase que chamamos de normalizado na faixa de 30 dias e o desejo seria que tivéssemos vinte dias; agora eu não prometo que isso a gente vai fazer com rapidez porque depende muito da composição do estoque em termos de mix.

Também teve um efeito, é lógico, de alguma variação cambial nos estoques principalmente que estão lá fora na Fras-Le Norte América e tem um esforço genuíno aqui em reduzir o número de dias de estoque consolidado para que a gente tente que voltar a números que a gente tinha em 2010 - 2012.

O desejo durante o ano é liberar capital de giro, sei lá, uns R\$ 150 milhões – mas isso é nada mais do que uma estimativa superficial - e estamos trabalhando com afinco para tentar atingir isso. Mas isso depende muito da dinâmica de mercado também, porque vai que numa dessas o mercado resolva reagir e mesmo que com clientes isolados e por conta de uma nova dinâmica política normalmente quando há um crescimento de produção de uma forma um pouco rápida tende a aumentar o capital de giro.

E na conta de clientes também a gente procura concentrar os financiamentos do sistema bancário tradicional e também no Banco Randon, mas logicamente do jeito que está o arrocho creditício estamos sendo demandados a financiar

diretamente alguma coisa. Isto é algo que nós estamos procurando não ceder, é uma das diretrizes que nós temos corporativas; agora nem sempre é possível.

E eu devo dizer que também nessa história do capital de giro tem nesse momento alguns ingredientes muito fortes como em determinado final de mês tem lá um lote de vagões muito grande para receber e daqui a pouco termina mês e você recebe em três dias. Então são lotes de valores expressivos que acabam afetando o capital de giro.

E finalmente tem na curva dos recebíveis que acaba sendo o capital de giro impactado existe sempre a participação das contas de Finame que pelo menos há dois ou três anos temos tido um pouco de volatilidade na liberação dos pagamentos do BNDES dentro de uma dinâmica que deveria ser de 20 dias para receber ou trinta dias e às vezes leva 45 dias e é liberado em golpes, em tranches. Então isso tudo acaba por afetar a normalidade do capital de giro.

Sr. Bernardo: Muito bom, muito boa resposta. A minha outra dúvida, Geraldo, é sobre o mercado de vagões. Vocês apresentaram na receita de janeiro um salto que foi basicamente receita de vagão, fevereiro também veio muito forte e o 1T está aí para comprovar e estão dizendo que a carteira de pedidos nesse segmento ferroviário continua forte.

A gente sabe que os clientes têm plano de expansão, compra de vagões nos seus próprios projetos de crescimento; mas até quando esse mercado ferroviário deve continuar forte? Isso deve espirrar um pouco para 2017? Porque é relevante como você mencionou, só no 1T foram 170, R\$ 175 milhões a mais na receita e então eu gostaria de ter um pouco mais de cor sobre o quão sustentável são esses pedidos de vagão, se o mercado normaliza e cai um pouquinho ano que vem ou continua muito forte pelo menos esse ano, obrigado.

Sr. Hemerson: Bernardo é Hemerson falando boa tarde. Nós temos uma boa visão de que o mercado de vagões ele tem uma estabilidade entre 3500 e 4000 unidades por ano. Tem sido assim ao longo dos últimos anos e com raras exceções - eu acho que 2008, talvez em 2006 - houve alguns picos, foram vendidas mais unidades; mas aí isso refletiu no ano seguinte com uma demanda um pouco menor.

Mas é bem factível que essas 3500, 4000 unidades como mercado total devem permanecer. Elas podem ser reforçadas por dois ou três pontos: primeiro nós temos agora processos de renovações de concessões ou de novas concessões ou de investimentos novos que possam vir para incrementar a malha ferroviária que podem necessitar ou podem trazer mais oportunidades de produção de vagões.

E o segundo ponto é a renovação. Nós temos um parque muito velho de produtos em operação hoje. Eu acho que no mercado mais recente alguns

interlocutores, alguns clientes estiveram presentes no mercado recente e eles deixaram isso claro: que existe possibilidade sim de fazer incremento de compras.

E então a gente está confortável que esse volume pode permanecer pelo menos nos próximos anos - e isso já justifica bastante a nossa intenção de estabelecer uma base de produção não dedicada, mas um pouco mais próxima da ferrovia e a planta nossa em Araraquara que hoje está paralisada, está interrompida por um momento a conclusão da planta.

Mas uma vez que a gente tenha mais garantias e segurança de que o mercado retome numa base parecida ou próxima do que a gente já viu no passado a gente vai colocar essa planta em operação, e lá eu não falo só de vagões; eu falo de implementos rodoviários porque os implementos rodoviários cederam muito. A parte de vagões têm se mantido estável.

Este ano embora a gente não tenha o mesmo volume de produção como premissa aqui a gente ia fazer um volume bem considerável, acima do volume médio que a gente faz. Tem ordens já dentro de casa em produção ao longo do ano e tem ordens em negociação e tem uma perspectiva razoável de que 2017 possa seguir numa velocidade equivalente ao que a gente tem hoje - mas de fato a gente ainda precisa avançar nas negociações para poder declinar com mais números e com mais assertividade para o mercado.

Sr. Geraldo: Eu acho que uma informação complementar, Bernardo, e que nos anima um pouquinho: tivemos esse ano por demanda do BNDES, conquanto haja dificuldades de orçamento, a pedido deles juntamos players do mercado sejam concessionários, seja utilizador da malha ferroviária, o fabricante do vagão, o banco financiador, juntamos todos esses players para conversar porque isto é uma área prioritária desde muito tempo já do governo.

Isso vem de 16 a 18 anos já como prioridade e tem um interesse genuíno em apoiar de alguma forma com um orçamento pouco mais dilatado na área ferroviária para o bem do Brasil evidentemente, então isso um dia se torna realidade e o que nos animou foi o fato da iniciativa partir deles.

Então se isso vai gerar frutos no curto prazo a gente não sabe; mas deve ter no médio e longo prazo um efeito também positivo sobre esse ponto de vista .

Sr. Bernardo: Muito bom e, obrigado pelos esclarecimentos.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar palavra ao Sr. Daniel Randon para as considerações finais. Por favor, Sr. Daniel.

Sr. Daniel Randon: Mais uma vez eu quero agradecer a participação de todos e gostaria novamente de nos colocar à disposição para o caso de

questionamentos posteriores. Por favor, entre em contato diretamente com a nossa área de RI para os devidos esclarecimentos.

Muito obrigado e até a próxima.

Operadora: A áudio conferência da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call.
