

## Local Conference Call

### Randon S/A Implementos e Participações

#### Resultados do 3T18

9 de novembro de 2018

**Operador:** Senhoras e senhores bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 3T e 9M18. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Vice Presidente; Paulo Prignolato, CFO; Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Esteban Angeletti, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores e o time de relações com investidores.

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

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço [ri.randon.com.br](http://ri.randon.com.br) onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores e 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 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. Daniel Raul Randon, diretor vice-presidente, que iniciará apresentação. Sr. Daniel por favor, pode prosseguir.

**Sr. Daniel Raul Randon:** Bom dia a todos os ouvintes desta áudio conferência que nos acompanham pelo telefone ou pelo nosso site de RI. Primeiramente gostaria já de apresentar o Paulo Prignolato, que é nosso novo CFO das empresas Randon, hoje responsável por toda a parte financeira, de controladoria, jurídica e tributária das empresas Randon, que vem do mercado com mais de trinta anos de experiência na área administrativa e financeira, controladoria e relação com investidores. Eu continuo como vice-presidente das empresas Randon, responsável pela parte de compras corporativas, CFC e TI, parte de RH e área de serviços... banco e consórcio.

O 3T do ano iniciou com expectativa positiva. Os efeitos negativos da greve dos caminhoneiros e ficaram para trás... pelo cenário eleitoral não afetaram os volumes de mercado como se esperava. Na realidade observamos o efeito contrário e as vendas de veículos comerciais apresentaram sólido crescimento nesse período e a carteira de pedidos permaneceu fortalecida e com boa visibilidade. Mesmo considerando que a base de comparação é baixa, o crescimento das vendas do 3T deste ano em comparação com mesmo período de 2017 tem quase 90% de semirreboques, 49% de caminhões e 34% em ônibus e não deixa de ser surpreendente.

Fizemos ao longo dos últimos meses amplo acompanhamento junto aos grandes frotistas, distribuidores e montadoras e as conclusões dão um indicativo que não se trataria de uma bolha, mas sim de uma retomada mais consistente da atividade.

O processo de renovação de frotas de transportadores continua sendo relevante, conforme já havíamos comentado em nosso último relatório trimestral; mas nesse trimestre se consolidou como o principal responsável pela demanda por caminhões e implementos rodoviários.

Além disso, ainda que a tabela de fretes não esteja sendo aplicada em sua totalidade pela indiretamente acabou impulsionando para cima os preços dos fretes em todas as regiões do Brasil, o que está permitindo as transportadoras fortalecer em suas operações e comprarem veículos e semirreboques novos.

Cabe lembrar, no entanto, que apesar do volume surpreendente de 2018 ainda estamos longe dos picos de mercado que tivemos alguns anos, e o parque fabril brasileiro ainda tem capacidade disponível. Se por um lado isso é positivo por não demandar grandes investimentos na retomada mais vigorosa, por outro lado o cenário de demanda aquecida no curto prazo traz pressões de custos e dificulta a recomposição de preços. A saída para esse quadro passa pela constante busca por melhoria de produtos e processos e redução permanente de custos.

Na política, o novo governo eleito encontrará uma série de desafios pela frente, o que nos traz cautela adicional para ano que vem, mas a empresa está preparada para os diferentes cenários que possam vir.

Aproveitando as condições de mercado e buscando a melhor estrutura de capital a companhia proceder a uma captação de recursos no 1S, que a deixou com situação de liquidez bastante confortável para o curto e médio prazo. Isso, juntamente com o controle de custos e a disciplina nos investimentos manterá a empresa sólida para os desafios futuros.

No slide quatro vocês podem acompanhar os nossos guidances de 2018 e o realizado nos nove meses. Agora passo a palavra para o Esteban para ele fazer a apresentação dos resultados.

**Sr. Esteban Angeletti:** obrigado Daniel, bom dia a todos. Começando pelo slide cinco apresentamos os números do mercado dos principais segmentos de atuação da Randon.

Observando os volumes de produção e vendas de caminhões e semirreboques notamos crescimento consistente frente ao mesmo período de 2017. Conforme já mencionamos em outras oportunidades os volumes continuam fortalecidos no amplo processo de renovação de frota dos transportadores, que buscam produtos mais atualizados, eficientes e que tragam maior rentabilidade ao transporte.

Além disso, a renovação de frotas ganhou impulso adicional com a recuperação dos preços de frete no período pós-greve dos caminhoneiros. Este aumento é reflexo da tabela de fretes, que embora ainda seja questionada por muitos setores já surte efeito positivo para os transportadores.

Esse cenário mais positivo para as empresas de transporte é confirmado pela carteira de produção, tanto nas montadoras de caminhões quanto nos fabricantes de semirreboques. Os prazos de entrega já se estendem para o 2T19, lembrando que os meses de dezembro e janeiro devem apresentar volumes menores por conta do período de férias coletivas, como historicamente acontece.

Passamos para o slide seis para falarmos dos resultados da companhia. Assim como os números do setor automotivo, os indicadores das empresas Randon também apresentaram crescimento no comparativo com mesmo período de 2017. Este semestre apesar de contar com as incertezas do cenário eleitoral registrou os melhores volumes do ano.

A produção da divisão montadoras e da divisão autopeças refletiu esse bom momento e suportou o crescimento das receitas. Além disso, a companhia também se beneficiou com a compensação de 3 dias referentes à parada causada pela greve dos caminhoneiros no semestre anterior.

Com isso a receita líquida no 3T18 chegou a R\$ 1,1 bilhão, a melhor dos últimos três anos e meio. Ao analisarmos a margem bruta observamos queda de 0,5 p.p. frente ao mesmo período do ano passado. O principal fator para essa variação negativa foi o hedge accounting que totalizou R\$ 24,2 milhões no 3T.

Falando do Ebitda assim como fizemos no período anterior vamos abordá-lo em duas frentes: contábil e ajustado. Neste trimestre a companhia registrou impacto relevante de não recorrente atingindo principalmente o hedge accounting e os ajustes relacionados às operações na Argentina.

Vamos aproveitar para comentar sobre isso antes de passar para os números. Devido à situação econômica na Argentina a partir desse trimestre passaremos a reportar a nossas operações nesse país aplicando a norma de contabilidade e evidenciação em economia altamente inflacionária IAS-29. Essa norma exige a divulgação dos resultados de nossas operações na Argentina como se o país fosse altamente inflacionário a partir 1 de janeiro de 2018, que é o início do período em que se identificou a existência da hiperinflação.

Segundo essa norma os resultados acumulados no ano devem ser corrigidos pela alteração no poder geral de compra da moeda local utilizando índices oficiais de inflação, e posteriormente convertidos para real pela taxa de câmbio de fechamento do período, ou seja, a taxa de fechamento 30 de setembro para o resultado dos nove meses de 2018.

O ajuste no Ebitda referente às operações na Argentina assim como os outros não recorrentes está apresentado no quadro resumo do Ebitda ajustado na página 9 do nosso release.

Agora falando dos números o Ebitda consolidado somou R\$ 149,4 milhões, margem de 13,5% e o Ebitda ajustado ficou em 176 milhões com margem ajustada de 15%. No acumulado do ano o Ebitda da companhia alcançou R\$ 435,2 milhões e margem de 14,3%, enquanto que o Ebitda ajustado para efeitos não recorrentes ficou em R\$ 424,1 milhões e margem de 13,6%.

A divisão autopeças permanece registrando bons números com destaque positivo para o desempenho de Jost e Suspensys e à recuperação da Fras-Le, o que permitiu alcançar o Ebitda de R\$ 96,4 milhões nessa divisão neste trimestre e margem de 17,5%.

Apesar dos desafios do período a divisão montadoras está conseguindo manter sua performance em bom nível, registrando margem Ebitda no 3T18 de 7,6%, melhor que a performance do 2T deste ano mesmo com forte impacto dos não recorrentes, que em maior parte afetou a divisão montadoras.

O resultado líquido da companhia também foi positivo chegando a R\$ 41,7 milhões no 3T18 e R\$ 116,3 milhões no acumulado do ano.

Convido a todos para passarem para o slide sete para iniciarmos a apresentação da visão geral dos diferentes segmentos. Iniciando pelo segmento de semirreboques além da renovação de frotas e da recuperação dos preços de fretes o período de safra que se aproxima traz boas perspectivas para o segmento. Além disso, já se observa no mercado algumas vendas relacionadas à internalização de frotas, o que nos mostra que existe tendência positiva para os volumes dos próximos períodos.

No mercado externo as vendas apresentaram crescimento ao longo dos meses e registraram o melhor trimestre do ano. Com isso as vendas da Randon Implementos no 3T18 totalizaram 6188 unidades, o que é crescimento de 72,3% em relação ao mesmo trimestre do ano passado e 25% superior ao volume vendido no 2T deste ano.

Mesmo com o crescimento dos volumes no mercado interno e com o maior volume destinado à exportação a companhia conseguiu manter seu market share em bom nível chegando a 39,4% no 3T18, dentro da média do ano.

Aproveitamos ainda para comentar brevemente sobre a Randon Linhares anunciada em 29 de outubro. Com a construção de duas empresas do estado do Espírito Santo a Randon Implementos busca atuar em duas frentes principais: o mercado de peças de reposição e na fabricação de produtos da linha leve, que são carrocerias sobre chassis.

A opção pelo Espírito Santo está relacionada à posição geográfica privilegiada do estado para atender as regiões sudeste e nordeste, que são as principais consumidoras de peças e carrocerias no Brasil juntamente com a região sul. A proximidade com o porto de Vitória e a infraestrutura oferecida na cidade de Linhares também exercer um papel fundamental na escolha.

No slide 8 vamos falar sobre os mercados de vagões e de veículos especiais. O mercado de vagões continua em compasso de espera pela renovação das concessões ferroviárias. Enquanto isso as vendas permanecem pressionadas. Nesse trimestre a Randon entregou 86 vagões, todos fabricados já na planta de Araraquara. Mesmo com as dificuldades presentes no mercado a companhia tem entregas de vagões programadas para os próximos meses.

Quanto aos veículos especiais foram vendidas 133 unidades no 3T deste ano. Parte desse volume ainda é reflexo do lote de retroescavadeiras vendidas ao governo do estado do Rio Grande do Sul.

No slide nove falaremos da divisão autopeças. O aumento de produção de caminhões no Brasil, principalmente de caminhões pesados, beneficiaram as empresas de autopeças, que estão mais ligadas à produção de montadoras de caminhões. Mesmo com a queda em volumes na Argentina e apesar das unidades exportadas para aquele país, o mercado interno está mais que

compensando essa redução, e vai ser fundamental para o crescimento da produção de caminhões em 2018.

No mercado externo o destaque está na performance das operações da Fras-Le nos EUA e na China, ambas registrando crescimento e entregando bons resultados.

Neste trimestre também anunciamos uma nova aquisição da divisão autopeças, a Fremax, que é uma tradicional fabricante de discos de freio com sede em Joinville, SC. Em 2017 a empresa faturou R\$ 155 milhões, uma margem Ebitda de 17%. O fechamento da operação aconteceu no dia 5 de outubro e no momento estamos conduzindo o plano de integração e começando a buscar as sinergias com esta nova empresa. Os resultados da Fremax passaram a ser consolidadas no 4T18.

Passando para o slide dez apresentamos o gráfico que demonstra a variação do volume médio diário negociado e da cotação da ação preferencial RAPT4. A ação RAPT4 fechou os nove meses de 2018 cotada a R\$ 6,26, o que representa redução de 9,5% em relação à cotação do fechamento no mesmo período do ano anterior, que era R\$ 6,92.

O market cap ficou em 1,9 bilhões no período. A base acionária ao final do 3T18 era composta por 12.000 investidores, sendo 26% estrangeiros, 19% de investidores institucionais e 11% de pessoas físicas. A posição do controlador se manteve em 41,8%.

Passando para o slide 11 iniciamos a apresentação dos resultados financeiros. Encerramos os nove meses de 2018 com dívida bruta total de 3 bilhões, sendo 81% em moeda nacional e 19% em moeda estrangeira. Durante o ano de 2018 a companhia captou R\$ 1,15 e renegociou outros R\$ 130 milhões totalizando cerca de R\$ 1,3 bilhão. Com essa captação e a renegociação a companhia alongou o prazo médio de vencimento e reduziu o custo médio ponderado da dívida.

A variação da necessidade de capital de giro nos nove meses de 2018 resultou em aumento de R\$ 268 milhões frente ao que fechamos em 2017. As contas mais representativas foram estoques e clientes, principalmente em função do forte crescimento dos volumes do ano.

Passando para o slide doze vamos falar um pouco sobre a dívida líquida consolidada. Neste gráfico é possível observar que estamos mantendo o grau de alavancagem da companhia dentro dos limites estabelecidos nas políticas financeiras internas, com o múltiplo de dívida líquida/Ebitda sem o Banco Randon de 1,36x.

A dívida líquida sem o Banco Randon ao final de setembro era de R\$ 666,2 milhões. A variação da dívida líquida nos nove meses de 2018 é explicada

principalmente pelo aumento da necessidade de capital de giro, pela variação cambial e pelo pagamento de dividendos a no período.

Considerando os números consolidados com os indicadores do Banco Randon o grau de alavancagem foi de 1,75x Ebitda dos últimos doze meses.

Encerro nossa apresentação aqui, mas recorde a todos que na webcasting vocês têm disponível a apresentação completa com slides que abordam com mais detalhe os indicadores apresentados. Estamos à disposição para esclarecimentos e comentários. Agradeço a atenção dos senhores e abro espaço para nossa sessão de perguntas e respostas, muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** obrigada. Com licença 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. Um momento enquanto coletamos e as perguntas.

A primeira pergunta vem de João Noronha, Santander.

**Sr. João Noronha:** bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Eu queria explorar um pouquinho o cenário competitivo do mercado e também confirmar o comentário de vocês que já estão construindo backlog para a segunda metade de 2019 em implementos, e também nesse cenário se já tem sido possível repassar alguma coisa de preços. Essa é minha pergunta.

**Sr. Geraldo Santa Catharina:** bom dia João tudo bem? A gente explicou no release que nós temos um conforto bastante importante no backlog de semirreboques. Ele certamente dá conforto para todo o início do 1T19 e a gente fez uma referência também na questão de preços e não foi por acaso.

Obviamente toda vez que tem inflação de custos se tenta fazer repasse nos preços, essa é a dinâmica da indústria; mas acho que tem que ter cuidado porque o fator principal ainda continua sendo o fato de ter capacidade, a gente chama de disponível, nas unidades, que acaba dando poder bastante forte para quem está comprando.

Então acho que é muita pretensão do momento que a gente tem ainda capacidade disponível em toda a indústria, nos fornecedores, e esses fornecedores pressionando por aumentos significativos, toda a cadeia do aço principalmente, nós falamos em recomposição de preço proporcional.

A recomposição de preços baseada no custo é normal e toda vez que acontece se tenta repassar a queda dinâmica; mas uma recomposição de margem como seria o caso ela é a gradativa e está muito mais atrelada, como a gente se referiu, a sermos mais eficientes para a gente continuar sendo competitivo e manter market share do que propriamente uma recuperação de margem para cima dos clientes. Isso não é tão simples assim.

Então a gente não tem um quadro ainda muito favorável sobre esse ponto de vista, e a competição vou dividir a resposta com o próprio Esteban. Nós temos tido um grande ganho que é na manutenção do nosso market share num nível até inesperado de dois anos atrás, por volta de 40%, o que não deixa de ser uma conquista muito importante da Randon, até porque passamos por um momento de reorganização da empresa, principalmente da Randon Implementos nesse período com criação de Araraquara, a transferência dos vagões para lá, a recomposição do mix da Randon em Santa Catarina também, uma reorganização em Caxias também para efeito de cada vez mais produzir produtos padrão.

Em meio a essa turbulência toda eu ainda ampliar o market share para 40%... obviamente também teve o benefício da saída de mercado do principal concorrente. Então é um cenário bastante bom de manutenção da nossa competitividade; agora não significa que o segundo, terceiro e quarto não estão fortes, estão fortes sim.

E como a gente já tem... foi falado, o número que no auge dos benefícios fiscais chegaram a 150 produtores e hoje acho que sejam talvez por volta de 110. Todo esse quadro é um quadro de ajuste de mercado onde a Randon fez também se o ajuste, mas conseguiu ampliar o market share.

Então é uma situação eu diria bastante boa, melhor do que a gente havia planejado em 2013, 14 quando começou a se avizinhar...

**Sr. XXX:** acho que para complementar a resposta do Geraldo, num cenário onde a gente vê o mercado um pouco mais aquecido do que inicialmente esperávamos é de acreditar que os três principais trechos desse mercado vão manter essa margem, e talvez o desafio vai ser brigar com os pequenos, que começam a se aproveitar justamente desse prazo de entrega mais dilatado dos principais players - e aí volta a surgir espaço para os pequenos, como aconteceu em 2013.

Então realmente se daqui para frente a gente toma os 40% de market share como algo dado acho muito forte, muito otimista. A gente vai ter que lutar para conseguir manter essa participação de mercado.

**Sr. João:** entendido perfeito, muito obrigado.

**Sr. XXX:** obrigado.



**Operadora:** próxima pergunta Marcelo Inoue, Citibank.

**Sr. Marcelo Inoue:** bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas do meu lado, a primeira sobre demanda e outlook para o ano que vem e a segunda sobre a demanda... na verdade.

Na primeira pergunta eu lembro que até pouco tempo atrás o tom para 2019 era um pouco mais de cautela, com perspectiva de volumes quem sabe até flat ano contra ano, mas parece que esse tom mudou recentemente e eu queria ouvir de vocês se vocês pudessem comentar como a que foi o fluxo de entrada de pedidos ao longo do 3T e se ele de repente melhorou depois da eleição agora no começo do 4T. E agora com esses pedidos e conversas com clientes o que vocês estão imaginando para 2019 em termos de volumes?

A segunda pergunta ainda em implementos vocês começam a ter receita positiva para ano que vem e eu queria entender se tem algum setor específico que tem puxado essa carteira. Vocês dividem usualmente entre água negócio, mineração e construção e indústria; mas eu queria entender se tem algum desses que tem puxado essa recuperação de pedidos, obrigado.

**Sr. XXX:** Marcelo bom dia, obrigado pela pergunta também e vamos de novo dividir a resposta para que todos possam contribuir. Sobre 2019 nós estamos agora construindo nosso planejamento, e então nós não temos um número... que vai virar guidance no momento apropriado.

Agora a percepção que se tem, como nós inclusive relatando nas nossas divulgações de ontem e de hoje, de que tende a ser um ano ainda mais positivo do que em 2018 por conta daquilo que já... virou carteira e porque nós tivemos praticamente dez meses do ano com um périplo, com um movimento muito forte da nossa diretoria comercial, da nossa presidência fazendo uma visita a todos os principais clientes, a nossos distribuidores, o acompanhamento com todos os principais players da indústria, principalmente nossas montadoras com as quais nós temos negócios.

E o sentimento é de otimismo em toda a cadeia. Então isso faz crer que ano que vem de ter como base já o ano de 2018 bem melhor do que foi 17, e que tenha crescimento sim. Eu sempre coloco na pauta a facilidade ou dificuldade que a gente possa ter. A dificuldade pelo lado evidentemente de que é um novo governo e a gente não sabe exatamente quais são os desdobramentos.

E pelo lado positivo nós aqui colocamos sempre em primeiro lugar o PIB que se ele for bem - embora não nos padrões que a gente deseja - um PIB positivo como já está sendo este ano e isto ajuda tremendamente o setor industrial e de transportes.

O segundo é o desempenho agrícola é impressionante no Brasil. A gente está com 240 milhões de toneladas de grãos e para ter uma ideia em 2011 era algo

como 140 milhões de toneladas de grãos, e a tendência é de crescimento muito forte nisso. É um grande demandante dos nossos produtos, cerca de 40%%, 50% do que se produz em semirreboques principalmente é atrelado a isso. O transporte rodoviário do Brasil é 60%%, 65% por estradas.

Então por esse viés tudo leva a crer que ano que vem tem que ser melhor que este ano e portanto acreditar que é um ano positivo; agora o percentual de crescimento ainda não temos uma ideia, até porque a base agora está sendo forte - mas sempre positivo. Tendo como base já em 2018 que foi muito bom, a gente estaria bastante satisfeito.

Não é prudente do nosso lado esperar que tenha crescimento igual ao deste ano, porque este ano teve a base muito fraca e foi uma recuperação realmente.

Quanto a setor específico, Davi tem alguma informação mais precisa sobre isso?

**Sr. XXX:** acho que o que dá para a gente comentar Marcelo é que a parte do agronegócio acho que realmente é o que faz, como o Geraldo comentou, é o mais relevante. Talvez o que ajude nesse caso é que se a gente tem a questão da exportação de soja para a China aumentando bastante por conta da situação com os EUA, e a questão do frete rodoviário da região produtora de soja até Santos também aumentando de preço como a gente comentou por conta da tabela de fretes com efeito indireto.

Então esses fatores juntando, compondo esse cenário a gente vê que realmente o agronegócio deve ser o motor, mas a gente também já observa que com o PIB crescendo ano que vem e com uma situação mais estável outros setores devem voltar, a indústria e os serviços, e isso também vai promover a venda de equipamentos que ficaram meio retraída nos últimos anos, como a basculante por exemplo, que ficou muito voltada para grãos e pode voltar a ser utilizada para a construção civil, então nos indicadores, e até a própria linha leve como a gente já comentou ser beneficiada pelo transporte dentro da cidade. Então o comércio e serviços beneficiando esses setores. É por isso que a gente vê com olhos bem positivos o ano que vem.

**Sr. Marcelo:** tá ótimo, perfeito, obrigado Geraldo, Esteban.

**Operadora:** próxima pergunta Lucas Marchiori, Banco Safra.

**Sr. Lucas Marchiori:** olá pessoal bom dia, parabéns pelos resultados. Antes das perguntas desejar os votos de boas vindas e sucesso para o Paulo. Na primeira conferência fica o desejo de boa sorte nesse desafio.

E indo para minhas questões e são duas, a primeira sobre esse novo projeto de vocês no Espírito Santo. Vocês poderiam comentar um pouco mais sobre o que a perspectiva de volumes e o que deve ser o resultado que a gente deve esperar

sobre isso? O setor teve um pouco de trauma no passado pelo excesso de capacidade, então eu queria entender de vocês como está essa cabeça da capacidade versus volume, só para a gente entender o racional de abrir essas duas novas plantas lá no Espírito Santo.

A segunda questão vocês comentam bastante que essa volta de volume de implementos está vindo pela renovação de frota. Então eu queria entender do volume atual de fato quanto está sendo renovado? Quantos por cento está sendo renovado esse ano? Qual é esse nível de porcentagem para ser renovado e quanto deve ser ano que vem? Só para a gente ter uma ideia do tamanho da renovação. É isso pessoal, obrigado.

**Sr. Geraldo:** bom dia Lucas, obrigado pela pergunta. Eu vou responder a primeira e passo para o Esteban e o Davi darem a impressão sobre a segunda parte.

O projeto do Espírito Santo acho que tem que ser tomado primeiro como... o que foi divulgado no nosso fato relevante é o que pode ser falado sobre o tema, até porque se trata de uma estratégia de distribuição da companhia, então ele não é exatamente isso que a gente está fazendo uma ampliação de capacidade no grupo, que nós temos a consciência de capacidade, como falei inicialmente, e falando do nosso release, capacidade existe disponível.

O que a Randon está fazendo há algum tempo é uma reorganização da sua distribuição procurando que ela seja mais eficiente até em termos de logística. Veja o caso de Santa Catarina, o caso de Araraquara que absorveu a parte de vagões que não fazia sentido produzir aqui e levar um vagão para o centro do país.

O Espírito Santo tem a ver exatamente com isso. Não é nada mais que uma distribuição, não envolve investimentos significativos e o que está chamando a atenção, eu sei que aquela criação de uma empresa para potencialmente no futuro fazer atividades de montagem. Isso toma com cautela por favor Lucas, porque é algo que a gente alertou e não foi nada mais que uma providência agora para não ter atos societários no futuro caso exista uma lógica na produção local.

Mas nós não temos hoje nenhum portfólio de produto, nada que a gente tenha definido que vá produzir lá e que vai criar capacidade. Isso na verdade é uma criação jurídica de uma entidade para supostamente se tiver necessidade no futuro e fizesse sentido fabricaram lá, fabricar. Então é uma distribuição, acho que tem que ser tomado sob esse ponto de vista.

Agora informações mais objetivas sobre investimento, faturamento e tal, e isso nós não podemos falar por que o que foi divulgado como fato relevante é o que pode ser divulgado.

Sobre a outra questão o Esteban...

**Sr. Esteban:** Lucas obrigado pela pergunta. Então falando um pouquinho sobre o que está direcionando os volumes desse ano, principalmente a renovação de frota e tal... tendo um papel importante. A gente não tem nenhum dado oficial sobre o que é o scrap rate da nossa frota brasileira e para atrapalhar um pouquinho ainda a gente teve um período de superoferta durante 2013 e 14.

O que a gente tem sim é um cálculo, uma estimativa que naquele período se gerou uma superoferta da ordem de 100.000 semirreboques mais ou menos, que não nossa estimativa em função da economia um pouco mais aquecida e já começando a apresentar resultados agora esse ano eles já devem ter sido colocados para rodar, para funcionar.

Então a gente estima, de novo sem ter o número oficial, mas a gente estima que aproximadamente 25, 26.000 semirreboques esse ano foram destinados a renovação de frota, e aí a gente já começa a ver uma certa expansão da frota e a diferença disso para o volume total de mercado, e para ano que vem deve seguir na mesma batida mais ou menos. É isso Lucas.

**Sr. Lucas:** Esteban só um update: qual é o tamanho de frota de semirreboques que vocês trabalham nacionalmente, o total?

**Sr. Esteban:** a gente usa o número de 650.000 a frota de semirreboques.

**Sr. Lucas:** tá ok, tá ótimo, obrigado Esteban.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Guilherme Mendes, J. P. Morgan.

**Sr. Guilherme Mendes:** oi pessoal bom dia, obrigado pelas perguntas. Dois pontos aqui do nosso lado, o primeiro na parte de operações fora do Brasil. Vocês comentaram... umas iniciativas de internacionalizar um pouco mais a companhia. Eu queria saber como anda o esses projetos, com a visibilidade que a gente pode ter para o médio prazo em termos de algum tipo de operação fora do Brasil.

E a segunda parte da questão de margem por segmento. Então a gente viu uma melhora significativa de margem Ebitda consolidada e eu queria saber como vocês enxergam os tempos atuais no segmento de autopeças e no segmento de vagões... desculpa, de trailers, se já está no nível normalizado, enfim, se a gente pode ter algum tipo de melhora adicional. É isso, obrigado.

**Sr. Geraldo:** Guilherme bom dia. O Daniel continua na linha?

**Sr. Daniel:** sim.

**Sr. Geraldo:** Daniel pode fazer algum comentário sobre a primeira parte da pergunta, as operações potenciais de fora do Brasil?

**Sr. Daniel:** bom dia Guilherme tudo bem? Obrigado pela pergunta. Como a gente conversou também na última call as empresas Randon tem uma visão muito forte dos dois principais segmentos nossos: autopeças e montadoras. Autopeças a gente vê muito mais uma estratégia de continuar sendo cada vez mais um global supplier, que é uma demanda principalmente das grandes montadoras tanto de caminhões e de automóveis, e isso a gente tem participado através de JVs que nós temos com a Meritor na Master, na Freios Master, via Jost-Werke da Alemanha com a Jost do Brasil, como também a Fras-Le tem buscado esse crescimento dentro de suas unidades no exterior, a última foi uma JV na Índia que hoje é a ASK Fras-Le.

Então isso mostra um projeto da empresa continuar esse crescimento para poder fornecer tanto para montadoras quanto o mercado de reposição fora. Isso a nível global e a gente tem colocado também alguns investimentos em centros de distribuição para é estar mais presente no cliente via nossos consultores técnicos, comerciais, centros de distribuição, a fábrica e parceiro.

Na parte de montadoras a gente tem trabalhado, principalmente a Implementos, numa visão muito mais tocando a América Latina e África, então com aquela JV no Peru é o último exemplo. Também é via parceiro porque Implementos é um mercado não tão global, ele é muito mais dependente também das características do mercado local.

Então essa tem sido a visão das empresas Randon de continuar passo a passo o crescimento internacional. As autopeças tem mais facilidade pela questão das JVs, pela questão dos parceiros e pelo modelo de negócios do que a montadora de implementos; mas as empresas Randon continuam com esse crescimento.

Apesar que as últimas ações também a gente tem olhado o Brasil com muitas oportunidades, quando a gente viu o próprio mercado de reposição e a própria Implementos também tem muita oportunidade de crescimento de portfólio no mercado doméstico brasileiro também. A segunda pergunta eu passo para o Geraldo.

**Sr. XXX:** obrigado Daniel. Então a segunda pergunta Guilherme com relação às margens e eu acho que dá para dividir em duas partes: tem uma parte que depende de mercado, e aí a gente fala de volumes e de custos supondo que a gente consiga ter o que veja bons volumes no ano que vem, em 2019, e que consiga manejar de uma forma aceitável a pressão de custos que a gente está fornecendo... que está recebendo de nossos fornecedores, então é possível a gente olhar para um ano numa performance similar.

Agora a questão interna nosso aqui a gente tem diferentes realidades. A gente tem na parte de montadoras ainda uma empresa que como você sabe depende muito de alavancagem operacional, de volumes. Nesse trimestre onde a gente teve a combinação de volume e de custos que nos beneficiou aliada a um maior

número de dias trabalhados ela conseguiu apresentar uma margem ajustada de dois dígitos e que se esperava desse negócio.

Na parte de autopeças novamente a gente tem algumas empresas já rodando num nível de bastante bom de margem Ebitda, bastante elevada. A gente vê a Jost, a Master que estão rodando no uma eficiência muito boa. Agora ainda a gente pode ter algum espaço de melhora no sentido de ver a Suspensys e a própria Castertech ou Syspensys WE melhorando suas margens, lembrando que essas duas unidades foram bastante afetadas durante a crise e tiveram seu modelo de negócio revisto, repaginado. Então essas duas empresas já apresentam potencial de melhora de margem.

**Sr. Guilherme:** perfeito Daniel, Geraldo, obrigado pelas perguntas e bom dia a todos.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Thiago Casseb, Credit Suisse.

**Sr. Thiago Casseb:** bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Minha pergunta é sobre qual a estimativa de vocês para o mercado normalizado de implementos. A gente vê que esse ano o emplacamento surpreendeu positivamente, deve fechar já acima de 40.000 unidades.

Eu queria saber se com essa surpresa positiva de demanda a expectativa de vocês mudou para o longo prazo, obrigado.

**Sr. Geraldo:** bom dia Flávio. Bom, a gente ficou satisfeito em falar que ao longo do tempo nós conseguimos manter uma informação coerente com o mercado. Quando nós falávamos que 70.000 semirreboques no ano era totalmente fora da curva e turbinado por incentivos a gente acabou acertando. Quando tivermos um mercado com 24, 25.000 semirreboques a gente se falou também que aquilo não era suportável por mais do que dois anos, porque envelhece a frota e como o mercado brasileiro é rodoviarista, não tem perspectiva de mudança nos próximos dez anos, também estava fora da curva.

Nosso número que a gente trabalha como sendo um número, um intervalo, é entre 55.000 semirreboques, eu diria até que podendo chegar em alguns momentos a 60.000 semirreboques, que ele pode ser considerado normal. Esse número de 42, 43.000 para esse ano ainda ele tem fôlego, e tem que lembrar sempre que nós temos 650.000 semirreboques como uma idade média que caiu 5, 6 anos de 16 anos para 11 anos e vamos supor que esteja em 12 anos, que sejam 12 anos.

É uma conta simples e a gente precisa para renovar a frota, precisa de 30, 40.000 semirreboques por ano e contando também o crescimento da agricultura, da indústria que se recupere e o PIB sendo positivo, no final das contas o setor de serviços também vá para frente, 55.000 semirreboques é algo totalmente

absorvível pelo mercado e que está disponível a capacidade na indústria também.

Então é esse o número que nós trabalhamos como potencial. Novas informações nós teremos agora melhores ainda a partir do nosso planejamento para o ano que vem para que a gente possa mostrar para vocês. Mas eu diria que se trabalhar num horizonte de um a cinco anos no número de 50 a 55.000 unidades não tem nenhum risco sendo absorvido.

**Sr. Thiago:** tá ótimo Geraldo, obrigado.

**Operadora:** com licença senhoras e senhores, a próxima pergunta para a Randon vem da web.

**Sr. XXX:** Sebastian... bom dia... a pergunta é bom dia, em primeiro lugar parabéns pelos resultados a pergunta está relacionada à composição do endividamento da Fras-Le. Dado que praticamente a metade do faturamento da empresa corresponde ao mercado interno, faz sentido manter quase a totalidade do endividamento em moeda estrangeira? Uma adequação nesse sentido não daria mais estabilidade ao balanço? Obrigado mais uma vez parabéns pelos resultados.

Sebastian obrigado pela pergunta, eu acho que ela é bem importante para que se esclareça que em primeiro lugar a variação que teve no balanço da Fras-Le nos últimos 90 dias ela teve a ver especificamente com a situação do peso argentino em relação às atividades que a Fras-Le tem naquele país. Então foi algo bastante pontual e no qual nós estamos debruçados agora juntamente com o Paulo chegando, estamos em conjunto avaliando todas as unidades, não somente na Argentina, para sabermos, para a gente verificar se tem alguma alteração a fazer no nosso sistema de proteção, de hedge e essas coisas.

Mas aquilo teve a ver com o peso Argentina e com o comércio entre a Fras-Le Brasil e a Fras-Le Argentina, portanto não teve problema, não teve nada a ver com o endividamento bancário em dólares.

Agora no que tange a endividamento em dólares nós entendemos pelo menos até o momento que o raciocínio seria o inverso; a Fras-Le é a empresa que mais tem base de exportação líquida, ou seja, a balança comercial líquida, que se aproxima 70, 80 milhões de dólares/ano pelo menos disponível para usar como lastro na tomada de recursos bastante interessante.

E o que ela tem no balanço não deve passar de 30 milhões de dólares que foram de fato tomados com esse intuito de que operações de sete anos para pagar com custo abaixo de 3% o próximo a 3% mais variação cambial, nós entendemos que são operações que ainda estão subutilizadas. Nós podemos utilizar muito mais ainda e levando em conta sempre essa balança comercial que a Fras-Le tem em dólares, e ela tem 55% da sua exposição ao mercado externo.

E sempre lembrando que a Fras-Le ela está agora... com a aquisição da Fremax é que ela zerou o caixa dela, mas ela tinha caixa... que é uma posição extremamente confortável e não acredito que a gente venha a inverter o que está sendo feito.

O que está na mesa como possibilidade é que possa se ampliar essa nossa exposição em dólares passiva e não aumentara, uma vez que há uma exposição ativa muito grande disponível. Então não faria sentido a gente contratar, caso necessário, recursos em reais tendo uma balança em dólares de 80 a 90 milhões. Não faria sentido para o sistema de fluxo de caixa. Obviamente que em termos de balanço e a exposição que a Randon tem que ela ainda é ativa - mas ela é ativa na faixa de 30 milhões de dólares.

Isso é o que nós pensamos a respeito, mas estamos continuamente debruçados para verificar se tem melhorias a serem feitas, até porque está ampliando o escopo da Fras-Le de forma um tanto rápida não só com a Argentina, mas com Argentina, com Paraguai, com China, com Índia, com EUA, Colômbia. Então cada um desses locais tem moedas diferentes e merece tratamento específico.

**Operadora:** Com licença senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Senhoras e senhores, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Daniel Raul Randon para as considerações finais. Por favor Sr. Daniel pode prosseguir.

**Sr. Daniel:** Bom, mais uma vez quero agradecer a participação de todos. Gostaria novamente de nos colocar à disposição para o caso de questionamentos posteriores. Por favor entrem em contato diretamente com nossa área de RI para os devidos esclarecimentos. Muito obrigado e até a próxima áudio conferência.

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

---