

Local Conference Call

Randon S/A Implementos e Participações

Resultados do 4T18

20 de março de 2019

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 4T e ano de 2018. 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 da Randon; Hemerson Fernando de Souza, Gerente Executivo e de Controladoria Autopeças e o time de relações com investidores da Randon.

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 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 por telefone e pelo nosso site de ri. Encerramos o ano de 2018 com números bastante positivos para as empresas Randon. A maior parte das linhas de produtos apresentou crescimento e a recuperação do setor de transportes mostrou retomada consistente dos negócios.

Os volumes de produção demonstram claramente esse cenário. No ano passado foram produzidos no Brasil 48.000 semirreboques e 105.000 caminhões, números muito superiores aos projetados inicialmente. As receitas da companhia refletiram esse bom momento crescendo 45,1% no ano. Ainda que o crescimento do PIB tenha frustrado as expectativas crescendo 1,1% em 2018, outros fatores foram determinantes para o crescimento dos volumes de veículos pesados no país: o envelhecimento da frota durante a crise, a retomada dos preços de frete e a safra agrícola positivos foram fundamentais, assim como a recuperação dos índices de confiança, que permitiram a retomada dos investimentos de maneira mais rigorosa.

A demanda aquecida do setor permitiu às empresas Randon voltarem a patamares de produção e de prazo de entrega que nos remetem ao período pré-crise. Esse momento positivo gerou grandes desafios para a companhia, principalmente para acompanhar a forte demanda por produtos e ao mesmo tempo controlar a inflação de custos que exigiu trabalho constante de melhoria de processos e inovação para atenuar os efeitos dos aumentos.

Além disso continuamos com nossa trajetória de parcerias e de aquisições, o que nos trouxe portfólio ainda mais diversificado e ampliou nossa presença em diferentes segmentos e geografias. Nesse mesmo sentido também focamos na eficiência de nossas operações produtivas e investimos no lançamento de novos produtos, que juntamente com as outras ações tomadas pela companhia foram fundamentais para o retorno da lucratividade a patamares mais próximos aos níveis históricos.

O exercício terminou com a empresa apresentando situação financeira saudável. Ao longo do ano ampliamos o prazo médio da dívida e reduzimos seu custo médio ponderado, o que atesta a excelente bancabilidade da Randon. Com isso temos boas razões para dizer que encerramos 2018 de maneira positiva, o que nos permite entrar em 2019 cheios de energia para celebrar os 70 anos da Randon, algo que nos orgulha muito. Esperamos

continuar trabalhando forte em todos os níveis da empresa para continuarmos jovens aos 70 anos e prosperar por muitos outros, juntamente com o crescimento do nosso país.

No slide quatro apresentamos o comparativo entre o guidance de 2018 e o realizado. Em 2018 as operações da companhia cresceram acima do guidance que projetamos para o ano. Destacamos que mesmo com esse crescimento conseguimos manter os investimentos orgânicos dentro do planejado. Agora passo a palavra o Esteban para ele fazer a apresentação detalhada dos resultados.

Sr. Esteban Angeletti: obrigado Daniel, bom dia a todos. Começando pelo slide cinco apresentamos os números de mercado nos principais segmentos de atuação da Randon. Observando os volumes de produção e vendas de caminhões e semirreboques notamos forte crescimento frente aos números de 2017. Ao longo do ano os volumes foram se fortalecendo e tiveram dois grandes impulsos nas vendas, além da própria renovação de frota.

O primeiro deles foi a recuperação dos preços de frete após o movimento liderado pelos caminhoneiros, o que fortaleceu mercado a partir de meados do ano. O segundo momento foi a definição do cenário eleitoral, que trouxe maior previsibilidade ao segmento e deu novo estímulo para as vendas. Além disso tivemos ainda uma safra de grãos muito boa, a segunda melhor da história, que ajudou a sustentar as compras nesse setor.

O destaque sem dúvida ficou para a produção de semirreboques, que cresceu mais de 70% no Brasil tanto na comparação trimestral quanto na anual. A produção de caminhões também cresceu, mas apresentou expansão menor em razão da redução de volumes de exportação e principalmente para o mercado argentino.

A carteira de produção tanto das montadoras de caminhões quanto das fabricantes de semirreboques permaneceu forte ao longo de todo o ano. No 4T os volumes vendidos ficaram acima da média, o que estendeu os prazos de entrega para o 2S19.

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. A receita líquida no trimestre ficou em 1,2 bilhão, aumento de 42,1% sobre o 4T17. Essa foi a melhor receita líquida trimestral da história da companhia.

A divisão autopeças teve maior expansão percentual que a divisão montadoras, muito em conta pela incorporação da Fremax nos resultados das autopeças no 4T18. Esse trimestre também foi o melhor do ano para as

exportações, que registraram 55 milhões de dólares. Destacamos a divisão montadoras que praticamente duplicou os volumes exportados frente ao mesmo período de 2017, tendo como principal destino o Chile. Na divisão autopeças as exportações para os EUA permaneceram aquecidas e compensaram em parte a retração do mercado argentino.

Passando para o Ebitda vamos abordá-lo em duas frentes: reportado e ajustado, conforme fizemos ao longo de todo o ano de 2018. Neste trimestre a companhia registrou baixo impacto de não recorrentes que afetaram o Ebitda em R\$ 2,2 milhões no trimestre. Com isso chegamos a Ebitda consolidado de R\$ 124,6 milhões, que corresponde à margem de 10,3% enquanto que o Ebitda ajustado ficou em R\$ 126,8 milhões correspondendo à margem de 10,7%.

A divisão autopeças registrou trimestre de margens mais pressionadas, reflexo principalmente do aumento de custo dos insumos. Além disso, na controlada Fras-Le ou de ainda o impacto da reoneração da folha de pagamento e redução do percentual do Reintegra, que somaram em torno de R\$ 5 milhões no trimestre. Com isso a margem dessa divisão ficou em 11,4% e corresponde a R\$ 70,5 milhões.

A divisão montadoras por sua vez conseguiu manter sua margem em bom nível por mais um trimestre. Ainda que tenha sido período mais curto em dias úteis a companhia conseguiu registrar bons volumes de vendas, que juntamente com a recuperação de preços alcançada ao longo do trimestre levou a margem para 8,4% ou R\$ 46 milhões no Ebitda do trimestre.

No acumulado do ano Ebitda da companhia alcançou R\$ 559,8 milhões que correspondem à margem Ebitda de 13,1% enquanto o Ebitda ajustado com os efeitos não recorrentes ficou em R\$ 546,3 milhões, correspondendo a 12,7% de margem.

O resultado líquido da companhia também foi positivo no trimestre e no ano. No 4T18 alcançamos lucro de R\$ 35,4 milhões e de R\$ 151,7 milhões no ano, melhor resultado líquido dos últimos quatro anos.

Convido a todos para passarem para o slide sete para iniciarmos a apresentação da visão geral dos diferentes segmentos. Iniciando pelo segmento de semirreboques tivemos mais um trimestre positivo em volumes. Com a definição do cenário eleitoral observamos uma aceleração na entrada de pedidos de semirreboques. Somente no mês de novembro foram vendidos dois meses de carteira de produção.

A produção de semirreboques permaneceu forte durante todo o trimestre e a companhia atingiu seu limite de capacidade na fabricação de implementos rodoviários. Considerando-se que o crescimento do mercado no trimestre foi

acima do que a Randon tinha capacidade de atender e com prazos de entrega cada vez mais extensos, observamos pressão de curto prazo no market share da companhia que fechou esse período em 36%. A participação de mercado no Brasil também não foi maior devido ao alto volume de exportações no trimestre, que ficou próximo das 1000 unidades.

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 70 vagões, todos já fabricados na planta de Araraquara. Mesmo com as dificuldades presentes no mercado a companhia tem entregas programadas para os próximos meses.

Quanto a veículos especiais foram vendidas 95 unidades no 4T18. Embora o setor de construção e infraestrutura ainda não tenha retomado de maneira mais expressiva, a empresa segue trabalhando em diversas frentes para manter os volumes em patamares saudáveis.

Nos slides 9 e 10 falaremos sobre a divisão autopeças. Começando pelo slide nove falaremos especificamente de Fras-Le. A Fras-Le apresentou trimestre positivo, mas com alguns desafios. Se por um lado as vendas de materiais de fricção cresceram 45,1% na comparação com o 4T17, por outro os volumes de vendas no mercado argentino apresentaram redução, reflexo dos problemas econômicos naquele país.

Além disso, embora a integração da Fremax tenha conseguido... as receitas dessa controlada, trouxe também uma série de ajustes a serem feitos, como reestruturação de algumas áreas e reorganização de linhas de produção, penalizando os resultados da Fras-Le no curto prazo. De qualquer maneira a perspectiva para os negócios permanece positiva para a empresa e esse processo de integração das novas operações deve trazer novas sinergias para o próximo exercício.

Passando para o slide dez apresentamos as demais empresas de autopeças. Podemos observar que Suspensys, Master, Jost, Castertech apresentaram crescimento nos volumes vendidos no 4T18 em comparação ao mesmo período do ano anterior. As vendas de eixos, suspensões e acoplamentos registraram um crescimento expressivo acima de 50%, acompanhando o bom momento do segmento de caminhões pesados e semipesados.

Como parte fundamental para o crescimento dos negócios, durante o trimestre foram lançados novos produtos e realizados investimentos em novos processos não só para criar apelo de vendas no mercado, mas também buscando reduzir custos, a ampliar a capacidade de avançar ainda mais em qualidade. Para quem quiser conferir um desses novos desenvolvimentos, a

quinta a roda com a abertura automatizada e sensor de acoplamento, basta acessar o QR code presente na apresentação.

Passando para o slide 11 falaremos sobre o mercado de capitais. A ação RAPT4 fechou o ano de 2018 cotada a R\$ 9,26, aumento de 29,1% em relação à cotação de fechamento do mesmo período do ano anterior, que foi de R\$ 7,17. Com isso o market cap da companhia ficou em 2,9 bilhões no período. A base acionária ao final do 4T18 era composta por 13.000 investidores, sendo 25% estrangeiros, 22% investidores institucionais e 9% pessoas físicas. A posição do controlador se manteve em 41,8%.

Passando para o slide 12 iniciamos a apresentação dos resultados financeiros. Encerramos 2018 com dívida bruta total de R\$ 2,8 bilhões, sendo 79% em moeda nacional e 21% em moeda estrangeira. Durante o ano de 2018 a companhia captou R\$ 1,2 bilhão e alongou em condições mais favoráveis o vencimento de outros R\$ 130 milhões totalizando cerca de R\$ 1,3 bilhão, o que possibilitou estender o prazo médio de vencimento e a reduzir o custo médio ponderado da dívida.

A variação da necessidade de capital de giro de 2018 resultou em aumento de 328,7 milhões frente a 2017. As contas mais representativas foram estoques, clientes e impostos a recuperar, principalmente em função do forte crescimento dos volumes do ano.

Passando para slide 13 vamos falar um pouco sobre a dívida líquida consolidada. No gráfico é possível observar que estamos mantendo o grau de alavancagem da companhia dentro de patamar aceitável, com um múltiplo de dívida líquida/Ebitda sem o banco Randon de 1,51x. A variação da dívida líquida em 2018 é explicada principalmente pelo aumento da necessidade de capital de giro e também pelo desembolso com aquisições de controladas, como o caso da controlada indireta Fremax no 4T18. Considerando os números consolidados agora com os indicadores do banco Randon o grau de alavancagem foi de 1,97x Ebitda dos últimos doze meses. Agora devolvo a palavra o Daniel para que ele dê prosseguimento à apresentação.

Sr. Daniel: no slide 14 apresentamos o guidance de 2019 divulgado ao mercado dia 20/2. Gostaria de ressaltar que a ampliação das receitas no ano passado por expansão de capacidade que já está contemplada no Capex de 220 milhões para 2019, e também pela consolidação das empresas adquiridas em 2018.

Encerro nossa apresentação aqui, mas recorro a todos que na webcast vocês têm disponível a apresentação completa com slides que abordam com mais detalhes 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: 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 vem de Lucas Marchiori do banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori: oi pessoal bom dia, obrigado pelo call. Duas questões do meu lado, a primeira sobre a receita já divulgada de janeiro e fevereiro. Quando a gente pega para olhar o guidance de vocês ele implica numa expectativa de crescimento de 17%, 18% ano contra ano e quando a gente olha o acumulado de janeiro a fevereiro vocês estão bem acima disso, quase 2x, 30% e tantos de crescimento.

Eu queria saber se o que já foi realizado em janeiro e fevereiro de certa forma está à frente, acima do que vocês estavam esperando já colocado no guidance. De certa forma o começo do ano foi mais forte do que vocês estavam esperando, essa a primeira pergunta.

A segunda acho que seria mais para o Daniel. Primeiro Daniel parabéns pelo novo cargo anunciado ontem. Eu queria saber se você pode dar uma ideia para a gente se você entra no cargo de CEO com algum foco específico, se tem alguma área que você queira focar mais intensamente, algum mote principal para tua atuação para a gente entender um pouco do nosso lado. É isso pessoal obrigado.

Sr. Geraldo Santa Catharina: Lucas bom dia, Geraldo falando. De forma bem objetiva janeiro e fevereiro está muito próximo do nosso planejamento estratégico, porque há uma curva muito forte de ascendência do ano passado para cá e também a maturação dos novos negócios incorporados principalmente pela Fras-Le. Então naturalmente nós vamos ver janeiro, fevereiro e março ter número forte - mas ele já estava previsto no nosso guidance, que aliás é um guidance forte.

Então não é válido, pelo menos por enquanto, essa ideia que a gente pode suplantar o guidance apresentado por força dos dois primeiros meses. A gente observou, tomou cuidado e obviamente que causa impacto no mercado. Mas isso está totalmente de acordo com o que nós prevíamos para janeiro e fevereiro, tá bem? E o Daniel.

Sr. Daniel: Lucas obrigado pela participação, obrigado pela mensagem e é importante já falar um pouco de sucessão. Então também respondendo sua

pergunta, primeiro é um processo de governança contínuo que as empresas Randon tem feito. Nós iniciamos esse trabalho em 1999 com consultoria do João Bosco Lodi os sócios junto com meu pai naquele período. A primeira sucessão foi em 2009 onde o David Randon assumiu, que normalmente o grande desafio é do pai para o filho fazer essa sucessão, e sem dúvida nos últimos dez anos foi um trabalho que nossa governança vem evoluindo. O próprio modelo nos últimos anos de termos dois COOs, um CFO onde coloca que a família cada vez mais vai para o modelo mais da estratégia, dos conselhos.

Então essa sucessão que ocorre nesse momento onde sou indicado para ser presidente a partir do dia 8 de maio e o David e o Alexandre Randon estando no conselho de administração é uma fase importante. Primeiro, só um membro da família na executiva, então acho que é um passo a mais na governança; e o trabalho que nós vemos aqui na gestão da Randon no meu papel é primeiro dar continuidade a todo o trabalho que o David fez de crescimento, de expansão das empresas Randon, perpetuando principalmente os valores da empresa, a valorização das pessoas, e cada vez mais a busca constante pelo pioneirismo e da qualidade entregue a nossos clientes.

E o segundo ponto importante é manter esse crescimento que a empresa espera atingir suportando a expansão das operações tanto nas divisões montadora, autopeças quanto serviços, e sem dúvida além de buscar melhorando nossa rentabilidade do capital empregado e também continuar nesse projeto de consolidação de novas parcerias principalmente pelo fomento de inovação em todas as áreas da empresa.

Sem dúvida a gente sabe que é um desafio cada vez mais. O nosso setor, principalmente a parte de autopeças é cada vez mais global e então nós temos que estar atentos ao mundo e não ver somente o Brasil como mercado, mas principalmente a competitividade nossa perante os outros países.

Então esse é nosso papel e é o papel de dar continuidade e eu conto com dois COOs, um de montadoras, outro de autopeças, com o apoio do CFO Paulo Prignolato que há pouco tempo se juntou a nós, e com o apoio de um time forte da Randon que tem um processo muito maduro de desenvolvimento das nossas lideranças. Esse é o desafio do legado que é colocado à família - mas o mais importante é mostrar que a governança das empresas Randon tem evoluído passo a passo, que não é uma ação de curto prazo e sim nos últimos vinte anos nós estamos falando isso. E a empresa que é buscar cada vez mais a família num papel muito mais como estratégia, como mentor e manter os valores que a empresa iniciou na sua história para que a gente consiga crescer principalmente com sustentabilidade. Obrigado Lucas pela pergunta.

Sr. Lucas: obrigado. Obrigado Santa Catharina, obrigado Daniel, muito claro.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Victor Mizusaki do Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki: oi bom dia, parabéns pelo resultado, parabéns Daniel. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação à parte de implementos. Quando a gente olha os dados de mercado, a performance da Randon de forte crescimento, a gente vê recuperação de preço, recuperação de margem e um backlog em torno de seis meses.

A minha dúvida é tipo se faz sentido a gente esperar investimento maior nesse segmento não só para aumento de capacidade via produtividade, mas também algum outro tipo de expansão.

E a segunda pergunta é também um pouco relacionada com relação a isso. Quando a gente olha o guidance de Capex de R\$ 220 milhões versus o que a Randon investiu organicamente em 2017 e 2018 a gente está falando um patamar em torno de 130 a R\$ 140 milhões. Eu queria entender se nesse número, esse delta a mais, o que a gente pode esperar? Seria M&A no setor de autopeças?

Sr. Geraldo: Victor inicialmente eu faço alguns comentários sobre a área de implementos. A área de implementos de movimentos cíclicos, mas veja bem que esse ano de novo ela representou 53%, 54% da receita, o número preciso está nos demonstrativos, o que mostra a força de segmento.

E no caso específico é o Brasil, o Brasil rodoviaria. A Randon é a líder, continua sendo a líder de forma um pouco mais fortalecida esse ano pelo market share que ela conquistou. Então ela já deu mais ou menos uma ideia de como ela está se movimentando dentro do Brasil em Araraquara, Santa Catarina, em Caxias do Sul como headquarter, e também tendo uma base no Peru, a Argentina continua sendo uma base importante e é o que nós temos de fato hoje.

Fora disso são especulações, estudos que se faz; mas entre estudar, avalia ele chegara à conclusão de fazer expansão maior do que essa na área de implementos acho que é um pouco prematuro. Não tem nada que possa ser considerado um estudo nesse momento - mas a relevância, quero destacar, a relevância da área de implementos ela continua e a Randon, volto a dizer, ela é líder, quer ser líder e uma das maiores do mundo no segmento. Eu Brasil é rodoviaria e exercer pelos próximos vinte, trinta anos pelo menos.

Então a gente acredita que é um excelente segmento, excelente gerador de resultado e margem nos momentos de pico. Então esse é o movimento que tem acontecido, então nenhuma novidade. A segunda pergunta eu remeto ao Esteban para que ele possa fazer a alteração.

Sr. Esteban: Victor obrigado pela participação. Com relação então ao guidance de investimentos, Capex, está em 220 milhões e a gente tem que levar em consideração que com as aquisições recentes da Randon nossa manutenção, nosso investimento em manutenção aumentou também. A gente carrega junto com as aquisições a depreciação daquelas unidades adquiridas e que já deve estar num patamar próximo a 140, R\$ 150 milhões, e a gente pode entender que o restante disso é tanto para expansão quanto inovação tecnológica, modernização. Não sei se responde a pergunta?

Sr. Victor: sim, sim, está ótimo, obrigado.

Sr. Esteban: obrigado Victor.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Mota do J.P. Morgan.

Sr. Marcelo Mota: oi boa tarde a todos. Duas perguntinhas também. Se vocês pudessem comentar um pouco sobre a questão do market share no segmento de implementos. A gente viu que caiu um pouco se sequencialmente, mas fazia parte da estratégia da companhia de aumentar rentabilidade e aumento de preços. Então se vocês pudessem comentar um pouco sobre como foi o preço médio. Eu queria ter certeza que o que a gente vê nos demonstrativos não é impacto de mix, mas para ver quanto está crescendo o preço médio no segmento de implementos.

E na questão do Capex só para voltar à pergunta anterior fica subentendido que nesses 220 140, 150 é questão de Capex de manutenção, mas ainda sobra um montante para expansão e eu queria entender se isso é debottlenecking, enfim, pensar se isso estaria concentrado em algum segmento dentro da empresa, obrigado.

Sr. Esteban: tá ok Marcelo obrigado pela participação. Então acho que de fato essas perguntas, as duas perguntas estão relacionadas. Com relação a market share a gente vê nossa carteira estendida com prazo de entrega bastante longo muito em função do mercado ter retomado de uma maneira mais intensa do que nós esperávamos. Com isso nós e outros concorrentes acabam sendo pegos de surpresa em relação à capacidade de entrega. O movimento natural é sim aumento de preço. No 4T foi observado algo em torno de 6%, e o segundo movimento mesmo com o aumento de preço a gente ainda tem a limitação da capacidade. A gente vê essa demanda e indo para outros concorrentes, outros fabricantes menores e com isso fica difícil efetivamente a gente suportar os 40% de share que a gente vinha mantendo durante boa parte do ano passado.

Em função disso justamente a gente está trabalhando e parte daquele Capex anunciado é para expansão de capacidade. Hoje as plantas de implementos

tem uma capacidade de fabricar de entregar 100 produtos por dia aproximadamente e parte desse Capex está destinado a levar essa produção para 130 produtos por dia até a metade desse ano. Então essa é a destinação. Parte do Capex vai ser para manutenção e reposição da depreciação e o excedente vai ser investido para aumento de capacidade na planta de implementos.

E também na parte de autopeças a gente tem tanto na Fras-Le quanto na própria Suspensys investimentos também no aumento de capacidade.

Sr. Marcelo: perfeito, obrigado Esteban.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Thiago Kassebi do Credit Suisse.

Sr. Thiago Kassebi: bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Minha pergunta é sobre a expectativa de margem Ebitda que vocês estão vendo no segmento de autopeças. A gente vê que estavam rodando em patamares bastante altos até o 3T, agora no 4T veio pressionada, teve questões específicas como o delay do repasse da matéria prima, mas também a remuneração e o Reintegra na Fras-Le que devem continuar em 2019. Na visão de vocês qual é o patamar que a gente pode esperar daqui para frente? Obrigado.

Sr. Geraldo: Hemerson por gentileza, ele reforça aqui.

Sr. Hemerson de Souza: olá, obrigado pela pergunta. A gente tem feito desempenho bastante bom no que tange às autopeças no último ano e entendo que o 4T tem bastante não recorrente aqui. Mesmo considerando os impactos que nós tivemos da reoneração da folha e a perda do Reintegra a gente já teve oportunidade de falar sobre isso, a reoneração da folha estamos falando de uns R\$ 12 milhões de impactos e o Reintegra alguma coisa perto de 3 milhões, entre 3 e R\$ 4 milhões, que nós estamos confiantes que podemos buscar isso seja por ganho de operação, mesmo por uma parte disso ser lincada às exportações. Então momento bastante bom de câmbio ou por preço no Brasil.

Mas o 4T em si traz uma integração de uma operação grande que foi a Fremax na Fras-Le, e só para dar uma ideia dos não recorrentes eles atende aproximadamente R\$ 15 milhões. Está adequado às reorganizações que nós fizemos. Nós ligamos uma série de representantes que tinham um relacionamento de longa data na empresa, fizemos reestruturações internas, tivemos impairment de uma linha de pastilhas de freio que nós descontinuamos, colocamos também para custo estoques dessa mesma área porque não vamos mais fazer pastilhas de freio na Fremax, e também ajustamos todo o guidance contábil daquela unidade ao modelo nosso de empresa de capital aberto, listada, de modo que temos já muito dessas

questões já alinhadas para começarmos a buscar aquilo que nós temos no plano de aquisição, de buscar sinergias e crescer com aquela unidade.

Inclusive este ano estamos destinando quase R\$ 20 milhões de investimentos lá para expandir a capacidade daquela unidade que faz parte do guidance da Randon, complementando as respostas que o Esteban e o Geraldo já fizeram nas questões anteriores. Uma parte importante está indo para a Fremax, são R\$ 20 milhões porque acreditamos muito e temos demanda para aquele negócio promissor não só no mercado doméstico mas também nos mercados onde temos atuação externa.

Então estamos animados. Acho que o resultado não tende a ser, não tem link nenhum com aquilo que foi reportado no 4T. Nós temos um viés positivo de dar a manutenção naquilo que a gente vem performando.

Sr. Thiago: tá ótimo, tá ótimo, muito obrigado.

Sr. XXX: nós temos algumas perguntas também pelo webcast, vou ler a primeira pergunta do Marcelo Afonso. Marcelo obrigado pela participação também, a pergunta então como está a utilização da capacidade em cada um dos segmentos, montadoras e autopeças?

Bom, então na parte de montadoras em comprimento com a pergunta do Marcelo Mota anteriormente, efetivamente nós estamos utilizando a totalidade da nossa capacidade, inclusive trabalhando na expansão para que consigamos atender e reduzir o prazo de entrega a partir do 2S deste ano.

Na parte de autopeças nós temos diferentes realidades. A gente tem por exemplo a Fras-Le, a Suspensys e a Jost trabalhando já com sua totalidade de capacidade na maior parte das linhas de produção, enquanto a Master provavelmente deve estar trabalhando em torno de 70%, 75% de sua capacidade e então teria algum espaço para expansão ainda sem grandes investimentos.

Tem mais uma pergunta do Vagner, por favor Vagner.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Vagner Salaverry da Quantitas.

Sr. Vagner Salaverry: boa tarde a todos. Minha pergunta vai mais em linha também na expectativa de vocês de margem Ebitda para o ano, não só para 2019 mas mais para frente. Uma questão que sempre fazia muito sentido no lado histórico da companhia era momentos de fábrica cheia em mercado em alta a companhia sempre conseguia apresentar incremento de margem, conseguia melhorar muito os ganhos de produtividade.

Considerando todo esse cenário que a gente teve mais recente de muita crise que fez vocês, vocês fizeram o dever de casa, enxugaram bastante a questão de despesas, enfim custos, minha pergunta é mais quanto vocês imaginam que tem espaço para ganhos de produtividade dentro da unidade de implementos principalmente das autopeças também? Com essa expectativa de crescimento que vocês colocaram no guidance se vocês estão conseguindo trabalhar dentro dos seus objetivos ou ainda tem muito para ganhar em termos de produtividade? Quanto um crescimento de 100 para 130 unidades/dia na implementos pode agregar em termos de crescimento de margem? Essa é minha pergunta.

Sr. Geraldo: Vagner muito obrigado pela pergunta e pela participação. Vou começar a elaborar uma resposta por que ela não é uma resposta exata. A gente fala em capacidade, que a capacidade está relativamente tomada. Isso também é relativo, porque nós sabemos que anteriormente nós já produzimos muito mais que 20.000 semirreboques, o que foi feito ano passado; nós chegamos a produzir 26.000. Temos uma nova estrutura fabril que falei em São Paulo, em Santa Catarina e Caxias do Sul de uma forma que está sendo reorganizada. São mais pessoas inclusive na produção.

Então a gente trabalha bastante no processo. Trabalha muito nos equipamentos, não necessariamente em novos prédios. Então a questão de capacidade acho que é um tanto relativo dizer que ela está tomada. Nós quanto mais trabalhamos o processo mais nós conseguimos arrancar de dentro do nosso parque fabril produtos. Obviamente que mais quantidade de produtos que nós fazemos ali nossa absorção de custo fixo se torna maior, então temos ali uma expectativa baseada principalmente no nível de investimento que nós fazemos em pesquisa e desenvolvimento e processos, que na totalidade soma quase 3% da receita, número bem expressivo a para essa primeira parte da história.

E exatamente esse ano quanto nós vamos ganhar em termos de margem por conta de produtividade, eficiência no que nós divulgamos de gaita ou a questão da relação preço de custo é uma outra observação que eu costumo fazer, uma observação histórica de 15 anos pelo menos ela mostrava que a gente conseguia fazer Ebitda de 14% a 17%. Eu percebo que quando era 17% tinha sempre algum efeito extraordinário ali dentro e não era exatamente por causa dos negócios, podia ser muito bem pelo desenvolvimento do mercado e pelo mercado estar turbinado.

Então a gente não pode precisar se vai ter margem Ebitda maior ou menor agora por conta de volumes, porque é como eu ouvi a expressão tu dá uma espremida na toalha, tu dá uma enxugada; a segunda sai umas gotas, terceira... é mais ou menos o que a gente está sentido. Eu tenho que melhorar, mas nós temos mais dificuldade hoje em melhorar redução de custo. O que nós

temos que fazer é continuar desenvolvendo, desenvolvendo processos e produtos para que se consiga ter esse resultado. O Daniel vai ampliar.

Sr. Daniel: primeiro obrigado pela participação e pela pergunta. Então o Geraldo já abordou, acho que na parte fábrica a empresa continua trabalhando muito forte em inovação, em melhoria de processos, melhoria de troca de materiais. O lado positivo é que durante a crise nós nos reorganizamos a estrutura da empresa, principalmente parte administrativa também, para que os custos fixos na volta de mercado não acompanhassem proporcionalmente.

Então a própria implementação da... em 2011 já vinha com centro de serviços compartilhados e toda a parte de RH com várias áreas que nós trouxemos para a parte corporativa, contribui hoje para que as unidades possam crescer e manter custo fixo menor. Então isso tem contribuído também para a melhoria do Ebitda final e isso é importante para nós.

E o desafio da empresa continua nesse trabalho muito forte de inovação tanto na implementos quanto na parte de autopeças, e esse tem sido um desafio para offsetar parte das infrações de matéria-prima e mão-de-obra que nós temos, que nós olhamos sempre como desafio para tentar no final do ano no mínimo offsetar as inflações da empresa e cada vez mais agregar produtos que o custo benefício seja com maior valor agregado para nosso cliente.

Então esses são pontos importantes e nosso grande desafio é isso aí, é voltar a crescer a empresa, então crescendo a margens ou patamares históricos que nós já tivemos. Então quando nós olhamos o guidance desse ano, que é um guidance robusto, falamos de 7 bi bruto ou 5 bi líquido, então coloca empresas no faturamento também recorde na sua história podendo chegar a esse ano, e contribui para que nós, com uma estrutura mais enxuta, possamos ter uma margem melhor do que historicamente também.

Sr. XXX: perfeito obrigado.

Sr. Daniel: obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Ruppenthal, do Benjamim Ruppenthal Clube de Investimentos.

Sr. Pedro Ruppenthal: olá, muito obrigado pelo espaço, parabéns à equipe da Randon pelo resultado que foi excelente. Eu gostaria inicialmente de entender um pouco com base nos preços, porque 2017 foi colocado que os preços não vinham sendo atualizados desde 2009. Eu queria entender quando vai ser feita essa atualização de preços, se o mercado agora está bom para isso já que o aumento do emplacamento segundo a Anfir está em 80%, 70 e poucos por cento.

E a outra pergunta é constante a receita de janeiro, já que a Fras-Le aumentou em 50% e o emplacamento em janeiro aumentou 80% também para semirreboques, se parte disso foi também efeito da baixa do preço do aço que ocorreu em relação ao final do ano passado, que foi bem forte, e se esse efeito do market share se intensificou um pouco pelo que houve também em questão do pessoal, da questão do prazo, muito obrigado.

Sr. Geraldo: Benjamim muito obrigado. De novo vou tentar começar a elaborar para que a gente tenha uma informação útil. Nós temos que ter um pouquinho de cuidado em falar em aumento de preço, aumento de preço. A gente falou na resposta anterior que sim, houve recuo de preços no mercado em geral durante todo o período de crise. Isso foi notório, a gente trabalhava com preços de três, quatro, cinco anos atrás e o custo não retrai tanto. O custo a gente consegue negociar, mas ele não volta para trás.

Então houve sim, mas por enfraquecimento da economia e até do setor. Então esse momento que a gente está passando, que é momento que sim, teve movimento ano passado dos transportadores que redundou em alguns ajustes nos tabelamentos de frete, etc., acabou facilitando o setor de cargas em algum momento - agora não é uma vida fácil nos termos uma competição como temos no Brasil, principalmente em semirreboques e mesmo tendo quase 40% do mercado tendo dois, três participantes fortíssimos no mercado de mais de 120, 130 participantes, dizer que nós vamos sair e fazer aumento de preço como se se tratasse de uma commodity. Não é assim que funciona.

Nós geralmente temos a tabela de custo que envolve o custo levada em conta nossa eficiência, nossa forma de operar, nossa capacidade também de fazer a compra das matérias-primas; e nós colocamos ali uma expectativa de margem e vamos ao mercado como uma tabela de preço e com base na tabela de preços nós tentamos negociar de certa forma caso a caso. Quem compra um lote grande tem que ter um tratamento diferente de quem compra um lote pequeno.

Então eu particularmente tomo cuidado. Dizer olha, nós vamos repor preço em fevereiro, em março, em junho, em setembro porque na verdade essas reposições que fala de preços elas têm muito mais a ver com a reposição do aumento de custos com base na tabela de preços; mas obviamente que no conjunto da obra em tendo mais volume como foi ano passado - entre exportação e mercado interno deu mais de 20.000 semirreboques, crescimento expressivo - logicamente que nos permite que a margem total seja maior.

Então eu particularmente tenho esta contribuição para fazer, porque é com base na realidade, na observação de muito tempo. Eu acho que o Esteban vai dar uma complementada na seguinte também.

Sr. Esteban: claro. Acho que referente... obrigado Geraldo. Com relação ao preço a observação do Geraldo está perfeita. A gente não pode olhar apenas um ponto isoladamente, tem que olhar sempre o contexto e ver o preço médio.

Com relação à sua segunda parte da pergunta que era receita de janeiro e de fevereiro, quando a gente olha a parte de prazo os 50% de incremento a gente tem que lembrar que leva em consideração a receita da adquirida Fremax, que não compunha o resultado daquele mesmo período de 2017. Então isso explica boa parte desse crescimento também. Responde sua pergunta Pedro ou tem mais algum complemento?

Sr. Pedro: o que eu coloco é porque a receita ali ela já compõe a Fras-Le, então ali já entraria esses 50% a mais e eu estava com uma expectativa um pouco maior de receita em questão dos emplacements pela Anfir estarem bem mais altos, de ter aumentado 80% os emplacements no mês de janeiro, que é um mercado onde você está crescendo muito. Não tem como fugir disso, porque é uma tendência, a gente ainda está produzindo muito pouco os caminhões com relação ao que era 2013.

A tendência é muito positiva, só que eu entendo, eu entendi que o cenário ia ser mais positivo no mês de janeiro. Eu acho que teve alguma coisa do market share que se manteve 35%, alguma coisa assim, em questão dos prazos provavelmente e parece que já teve uma reação em fevereiro. Esse seria o meu questionamento e também a questão da baixa do preço do aço, se isso ocasionou que a receita não subisse tanto, porque em janeiro que o contrato normalmente se negocia acho com a Gerdau, não sei como é que está se fazendo, e isso se passa para o cliente, o que diminui a receita naquele valor que baixou no preço do aço, por que o aço eu acho que compõe não sei, 60% do custo, alguma coisa assim? Então esse é meu posicionamento, tentar entender um pouco essa receita de janeiro que eu entendi que teria sido um pouco mais alta.

Sr. Esteban: entendi Pedro. O primeiro ponto a receita de janeiro cresce menos que o mercado justamente pela questão do prazo de entrega. A gente está trabalhando na parte, na totalidade da capacidade, usando a totalidade da capacidade e então não consegue absorver todo o crescimento do mercado. Por isso nossa receita acabou ficando, o crescimento de receitas acabou ficando muito mais limitado pela nossa capacidade de entregas.

Com relação à questão do aço a gente tem que lembrar que as entregas que são realizadas entre janeiro e fevereiro elas já foram negociadas anteriormente, então não absorve uma possível queda de preços ou de custos de aço que foram notados durante esse período.

Sr. Geraldo: só para complementar, o mês de janeiro é um mês normalmente de férias coletivas e esse ano foi feito de três etapas, o que acaba de certa

forma afetando de forma importante nosso faturamento do mês, por que se fatura durante o mês não necessariamente o que foi produzido no mês, então também tem esse componente. A gente vai pedir licença dado o horário inclusive, para que a gente eventualmente, Pedro, possa ampliar essa resposta com algo mais técnico numa possível ligação telefônica que você faça para a área de RI por favor.

Sr. Pedro: perfeito. Eu até já tinha mandado e-mail nesse sentido só que... eu entendo que é meio complicado essa parte do RI e o e-mail está explicitando bem esses pontos. E muito obrigado, se pudesse me esclarecer a respeito da nova planta em São Paulo que eu queria entender um pouco mais como está se fazendo esse processo dela de início, como está funcionando. Muito obrigado pela atenção.

Sr. Esteban: com certeza Pedro, muito obrigado.

Operadora: 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: Mais uma vez quero agradecer a participação de todos na conferência e gostaria de fazer um primeiro agradecimento ao Geraldo e toda a equipe de RI pelo excelente trabalho feito durante o ano de 2018 e para esta conferência. A gente sabe do empenho e do desafio para poder entregar toda a informação e poder fazer esse reconhecimento que nós temos recebido pela transparência e melhoria de governança cada vez mais junto a nossos acionistas. Novamente nos colocamos 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.
