

Local Conference Call

Randon S/A Implementos e Participações

Resultados do 1T19

10 de maio de 2019

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 1T19. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Vice Presidente; Paulo Prignolato, CFO e Diretor de Relações com Investidores; Geraldo Santa Catharina, Diretor; Esteban Angeletti, Gerente de Finanças e de Relações com Investidores da Randon; Hemerson Fernando de Souza, Diretor de Relações com Investidores da Fras-Le 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 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. Daniel Raul Randon, diretor-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 e pelo nosso site de RI. Ao contrário do que normalmente acontece nos primeiros três meses do ano, nesse 1T19 a demanda começou bastante aquecida. A Randon apresentou crescimento de receitas em todos os seus segmentos no comparativo com mesmo trimestre de 2018, o que se converteu em linha aumento das margens e da rentabilidade.

A retomada do mercado também permitiu a recomposição de preços em algumas linhas e melhor planejamento produtivo, visto que a carteira conhecida permitiu ampliar o aproveitamento fabril. Embora tenhamos iniciado o ano com bons números, sabemos que os desafios são constantes em nossos negócios.

Se por um lado temos um mercado doméstico performando bem, por outro temos um mercado argentino segurando investimentos por conta de sua crise econômica, fato que interferir diretamente na produção de caminhões no Brasil. No comparativo trimestral a produção de caminhões cresceu apenas 1,3% em função da queda das exportações.

Também encontramos nesse trimestre redução de demanda nos produtos vinculados ao setor de veículos leves, que movimenta o mercado de reposição. Esse segmento foi um dos menos afetados durante o período da crise e é bastante resiliente.

Além dos fatores mercadológicos como produção e vendas, temos os fatores econômico-financeiros, que afetam os resultados. Mesmo com o ambiente de mercado mais demandante que permitiu o reajuste de preços em algumas linhas, tivemos a pressão de custos por parte dos fornecedores, a exemplo da tabela de fretes que foi reajustada, além dos tradicionais aumentos do aço. E tudo isso somado ao contexto de mudança política do país, trazendo o nível de incerteza que reduz a confiança do empresário em fazer novos ou grandes investimentos.

Até agora o saldo tem sido positivo e comemoramos os bons resultados desse trimestre. Estamos ajustando a Randon ao mercado, investindo em novos processos, novos negócios, a exemplo da Randon Triel, que passa por processo de validação no Cade.

Buscamos várias frentes de crescimento de receitas, tanto através do aumento do portfólio de produtos quanto através da venda em novos territórios, com novas parcerias e revitalização dos canais de venda. No entanto, mantemos

cautela e sabemos que os desafios sempre existem em nossos negócios. Se os fatores externos podem trazer elementos que dificultam a gestão, internamente temos que fazer o dever de casa e preparar a companhia para atravessar tanto os momentos em que o momento está aquecido e demandante, quanto em momentos em que não está.

Desde o último dia 8 de maio foi eleito diretor-presidente, transmissão que já informamos previamente antes da assembleia. Nessa nova posição reitero meu comprometimento com a companhia e com seus acionistas. Nossa trajetória é longa, já estou aqui há vinte anos nas mais diversas posições. Tem como meta manter nossa empresa jovem aos 70 anos, sempre buscando as melhores práticas de governança corporativa e inovação, almejando o crescimento e perpetuidade, cultivando os principais valores e princípios da Randon, que foram iniciados pelo nosso fundador Sr. Raul e brilhantemente continuados pelo agora presidente do conselho de administração David Randon.

Agora convido a todos a acompanharem comigo nossas metas para 2019 no slide número 4. Para 2019 projetando 7 bilhões de receita bruta e 5 bilhões de receita líquida, sendo que dessa temos 300 milhões de dólares oriundos do exterior através das exportações e de nossas plantas instaladas fora do Brasil.

Quanto aos investimentos são R\$ 220 milhões projetados para um realizado de 36,7 milhões no 1T19. Saliento que os investimentos serão feitos à medida que os demais indicadores forem se concretizando. Agora passo a palavra ao Paulo para ele fazer a apresentação detalhada dos resultados.

Sr. Paulo Prignolato: obrigado Daniel, bom dia a todos. Começando pelo slide cinco apresentamos os números de mercado dos principais segmentos de atuação da Randon. Iniciando pelo segmento de semirreboques foram produzidas aproximadamente 15.000 unidades, 58% a mais que no 1T do ano anterior. Por consequência do crescimento de produção, tivemos aumento do emplacamento na casa de 61% no comparativo com mesmo período de 2018, em torno de 14.000 unidades.

No comparativo com o 4T18 tivemos crescimentos menores, de 4% na produção e 9% nas vendas, lembrando que o início de ano traz consigo reduções de jornada por conta de férias coletivas e o carnaval.

Passando para o segmento de caminhões tivemos uma produção estável ano contra ano, com crescimento de 1,3%. Esse aumento inferior aos demais segmentos principalmente pela redução das exportações de caminhões, que tiveram queda de 65% no comparativo com o 1T do ano anterior. Esse fato é explicado principalmente pela redução da demanda do mercado argentino. Já as vendas de caminhões para o mercado interno apresentaram crescimento de 47,7% no comparativo com o 1T18 e retração de 7,5% no comparativo com o 4T18.

As montadoras sinalizam no 2T com boa demanda. A falta de previsibilidade se inicia no 2S do ano. O mercado tem se mostrado receoso com a demora da aprovação das reformas, e a queda da confiança tende a reduzir a demanda dos produtos mais relacionados ao crescimento do país. Estamos acompanhando sinais de mudanças na demanda com cautela.

Eu os convido agora a passar para o slide seis para falarmos dos resultados da companhia. No 1T19 a companhia obteve receita líquida consolidada de R\$ 1,1 bilhão, crescimento de 23% sobre o 1T do ano anterior. Houve aumento da receita nos três segmentos em que a Randon atua.

Na divisão montadoras o crescimento de 18,4% foi impulsionado pela ampliação das vendas de semirreboques: foram 5135 unidades vendidas nos mercados interno e externo, 36,6% maior que os volumes vendidos no 1T18.

Já a divisão de autopeças teve avanço de 27,3% na receita líquida, puxado principalmente pelo aumento nas vendas de freios, que foi 32% a mais de eixos e suspensões e 28% de componentes diversos vendidos pela Fras-Le e 30%.

No 1T19 a Fras-Le contou com incremento das receitas oriundas de novas controladas, que obtiveram receitas de R\$ 42 milhões no trimestre.

Nos primeiros três meses do ano a Randon exportou 40,4 milhões de dólares, aumento de 9,8% sobre o mesmo período de 2018. Podemos destacar dois pontos principais sobre as vendas para o mercado externo: a redução das exportações para a Argentina, que foi de 58,8%, e a retomada das vendas de semirreboques para o continente africano de mais de 82%.

Como é de conhecimento de todos, a Argentina enfrenta uma de suas maiores crises econômicas com alta instabilidade e pressão inflacionária. No planejamento da companhia já prevíamos cenário difícil para esse mercado. Quanto às exportações para a África comemoramos a venda para no dos territórios como Gana e Costa do Marfim.

Em relação ao Ebitda e ao resultado líquido consolidados, ambos apresentam redução quando comparados com o 1T do ano anterior. Essa redução é explicada principalmente pelo fato que em 2018 tivemos o efeito da compra vantajosa da JURID, que impactou positivamente o Ebitda em R\$ 52 milhões e o resultado líquido em aproximadamente R\$ 17 milhões. Não fosse esse evento pontual os indicadores do 1T19 teriam apresentado evolução nos comparativos.

Nesse trimestre o único fato não recorrente se refere ao montante de R\$ 18,5 bilhões de reais de hedge accounting. Se ajustássemos o Ebitda aferido de R\$ 134,3 milhões com margem de 11,8% a esses não recorrentes o Ebitda ajustado somaria R\$ 152,8 milhões com margem ajustada de 13,3%.

Outro elemento novo que surgiu aos números nesse 1T foi a adoção do IFRS 16. No press release e nas notas explicativas divulgadas pela companhia vocês poderão verificar os impactos da adoção dessa nova norma contábil. Destaco que a mudança na contabilização dos contratos de aluguéis impactou o Ebitda positivamente em R\$ 4,7 milhões, e de maneira negativa o lucro líquido se reduziu em R\$ 700.000 no período. Os detalhes estão nos relatórios, mas nos colocamos à disposição para mais esclarecimentos.

Eu os convido agora para passarem para o slide sete para iniciarmos a apresentação da visão geral dos diferentes segmentos. O segmento de semirreboques surpreendeu e apresentou volumes bem acima dos considerados normais para o período. Foram 13.949 semirreboques, o que representa crescimento de 61% em relação ao 1T18. Desse montante foram emplacados 4413 produtos fabricados pela Randon, que obteve participação de mercado de 31,6%.

As limitações de capacidade nas nossas fábricas de implementos acarretaram uma perda temporária de market share. Ainda no final do ano passado a companhia iniciou projeto de expansão dessa capacidade em até 30%, que será concluído até meados deste ano. A carteira já se estende até o 3T19 e agora espera-se que a safra de grãos, como milho e soja, e se efetivada a tabela de fretes, movimentem ainda mais esse segmento.

Passando para slide 8 temos os destaques sobre os vagões ferroviários e veículos, que representaram 2,7% e 1,8% da receita líquida consolidada, respectivamente. É de conhecimento de todos que o mercado de vagões não irá reagir até que as renovações das concessões ferroviárias sejam feitas. Neste trimestre foram vendidos 86 vagões, 75,8% menos que no mesmo período do ano passado.

A boa notícia é que alguns sinais positivos começaram a surgir, como o leilão do trecho da ferrovia Norte-Sul e os avanços na negociação da renovação das concessões.

Quanto ao segmento de veículos especiais tivemos evolução de volumes vendidos no comparativo trimestral. Foram vendidos 97 produtos no trimestre com crescimento de 42,6%.

Nos slides 9 e 10 falaremos sobre a divisão autopeças. Começando pelo slide nove falaremos da Fras-Le. No 1T os volumes vendidos pela Fras-Le apresentaram evolução na maior parte das linhas de produtos vendidos por ela quando comparamos com os volumes vendidos no 1T do ano passado. No entanto, a maior parte desse crescimento se deve aos volumes vendidos pelas novas empresas adquiridas e constituídas, como a Fremax, a ASK Fras-Le e a JURID.

A maior parte das vendas da Fras-Le são oriundas de mercados de reposição, aproximadamente 86%, e das receitas totais praticamente metade vem do mercado externo. Nesses dois ambientes o 1T apresentou desafios. Falando do mercado externo foram a retração das vendas para a Argentina devido à redução da atividade econômica do país, e o inverno prolongado nos EUA, que postergou as manutenções dos caminhões, que foram as principais preocupações no período.

Já na reposição no mercado doméstico foram os volumes de vendas de produtos ligados ao segmento de veículos leves os que apresentaram a maior retração.

Nas vendas de eixos e suspensões tivemos acréscimo de 28% no comparativo com o 1T18. A Suspensys tem buscado constantemente a inovação de processos e produtos. Nesse 1T a filial lançou uma nova suspensão, a TAS - Trailer Air Suspension. Ela foi desenvolvida para ter maior durabilidade, flexibilidade e a segurança, adaptando-se a necessidade do usuário em suas diferentes configurações.

Quanto aos sistemas de freios vendidos pela controlada Master a evolução dos volumes vendidos foi de 32,2% no comparativo trimestral. Também de olho em novas oportunidades a empresa passou a oferecer uma nova linha de produtos mais voltada ao segmento de reposição sobre a marca Master Flex.

O aumento das vendas de sistemas de acoplamento foi de 11,5% no comparativo trimestral. Os produtos vendidos pela Jost estão diretamente vinculados ao segmento de cavalos mecânicos. Na Jost o destaque do trimestre foi o projeto de automação da expedição, a confirmação de coleta, conferência, apontamento da nota fiscal e o faturamento serão realizados através de dispositivos móveis, assim melhorando a produtividade e a integração dos serviços.

E por fim temos os volumes de cubos e tambores que apresentaram crescimento de 5,5%. Com a capacidade instalada preenchida a Castertech investiu em dois novos fornos na área de fusão ainda no 4T18 para ampliar o seu volume de produção. Nesse 1T ocorreu o ramp up desses fornos dando sequência ao processo de aumento de capacidade.

Eu os convido agora para passar para o slide 11 e falaremos sobre o mercado de capitais a ação RAPT4 fechou em 9,70 ao final de março de 2019, aumento de 12,4% no comparativo com a cotação de março de 2018.

O market cap ficou em R\$ 3,1 bilhões no período. O volume médio de vendas de ação das ações preferenciais foi de R\$ 21,6 milhões no 1T19 contra R\$ 17,1 milhões no mesmo período de 2018.

Em 30 de abril na AGO da companhia foi aprovada a distribuição de dividendos a serem pagos em 15 de maio. Serão distribuídos R\$ 30,1 milhões ou R\$ 0,0879/ação.

Passando agora para o slide doze iniciamos a apresentação dos resultados financeiros. Encerramos esse 1T com dívida bruta total de R\$ 2,6 bilhões sendo 80% em moeda nacional e 20% em moeda estrangeira.

A variação do capital de giro resultou no aumento de R\$ 146,2 milhões nos primeiros três meses do ano. As contas mais representativas foram estoques e clientes, principalmente em função do novo patamar de volumes fraturados.

Passando para o slide 13 vamos falar um pouco sobre a dívida líquida consolidada. Ao final do 1T19 a dívida líquida consolidada sem o banco Randon era de R\$ 880,9 milhões com alavancagem operacional de 1,7x o Ebitda consolidado, também sem o banco. O aumento do endividamento líquido está diretamente relacionado ao aumento do capital de giro que vimos no quadro anterior. Considerando os volumes consolidados com os indicadores do banco Randon o grau de alavancagem foi de 2,5x o Ebitda dos últimos doze meses e a dívida líquida é de R\$ 1,2 bilhão.

Ao longo do 1T a companhia anunciou sua sétima emissão de debêntures que foi liquidada no dia 10 de abril, na qual foram captados R\$ 400 milhões com vencimento em até 7 anos. Com essa operação foi possível alongar o prazo médio da dívida e reduzir o custo médio ponderado. As mudanças no cronograma de pagamentos serão percebidas no 2T19.

Encerro nossa apresentação aqui, mas recorro a todos que na webcasting 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 a sessão de perguntas e respostas, muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: 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.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. Lucas Marchiori: olá pessoal bom dia, obrigado pelo call. Eu tenho duas questões do meu lado, a primeira vocês comentaram na apresentação sobre a questão de limitação de capacidade no 1T, e acho que isso até explica um

pouco o volume caindo tri contra tri enquanto a indústria cresceu bem no trimestre.

Eu queria saber como está isso já olhando para o 2T, se a disponibilidade de fábrica, a disponibilidade industrial já está recuperada. A gente viu os volumes de abril para a Anfir vieram muito fortes. Eu queria saber se vocês já estão surfando plenamente nisso olhando para o 2T, essa a primeira pergunta.

E a segunda se vocês puderem comentar a um pouquinho sobre os investimentos em expansão de capacidade, no caso de vocês comentaram pouquinho qual a estratégia por trás da aquisição da Triel e se vocês puderem comentar também sobre o movimento de um concorrente relevante, a Librelato, anunciando o aumento de capacidade também para ano que vem. Enfim, se puderem comentar um pouquinho sobre isso seria legal, obrigado pessoal.

Sr. Esteban Angeletti: Lucas obrigado pela participação, obrigado pela pergunta, é Esteban falando. De fato no 1T a gente teve um impacto na nossa disponibilidade em função da ampliação da nossa capacidade.

No caso comparativo era como se fosse uma casa em reforma, é difícil quando a gente está morando nela fazer a reforma, e acontece que por mais que a gente tente isolar os efeitos acaba impactando um pouco na linha. Essa ampliação, ou pelo menos os impactos dessa ampliação, em tese teriam sido terminados ainda na metade de março, portanto agora no 2T a gente já deve começar o ramp up dessa ampliação que deve levar nossa produção para 130 produtos por dia até o início do 2S.

Com relação aos investimentos em expansão parte desses investimentos estão relacionados com esse aumento de capacidade, entre 35 a R\$ 40 milhões são direcionados para elevar nossa produção de 100 para 130 produtos por dia. A gente tem percebido movimentos similares em concorrentes como o que você mencionou, e na nossa visão é natural que isso vá acontecer dado o mercado aquecido.

Acho que fica aqui um ponto de atenção principalmente com relação à demanda do 2S e essa capacidade adicional dos principais players se isso não pode eventualmente pressionar um pouco de preço. Mas a gente tem que lembrar também que nesse mercado aquecido muito concorrente que está ganhando pedido, que está ganhando share, é justamente o concorrente pequeno que têm essa capacidade mais flexível. Geralmente é um concorrente que faz um serviço de reparo, não tem na essência, no DNA a fabricação de implementos como nós temos. Então isso tende a se reverter no 2S conforme nós e os outros players tenham essa capacidade instalada ativa. Não sei se responde sua pergunta?

Sr. Lucas: eu queria só pegar um view também do estratégico por trás da Triel, se é produto, se é escala? Só para pegar o racional da aquisição também se puder Esteban, obrigado.

Sr. Esteban: eu tinha esquecido esse ponto Lucas, obrigado. Só lembrando que a Triel ainda está em aprovação pelo Cade, então a gente não tem muito a comentar. O racional que está por trás dela, a gente comentava, nos anos anteriores a gente se concentrou muito na produção de produtos padronizados justamente para ganhar escala e eficiência operacional, e acabou deixando de lado uma fatia importante de mercado que é de produtos customizados justamente por serem feitos sob medida para o cliente que tem um tíquete médio um pouco mais alto, mas exige uma capacidade de flexibilidade fabril que a gente optou, naquela ocasião, deixar de lado momentaneamente.

Com a Triel, com essa JV com a Triel, agora a Randon Triel volta a fazer parte desse nicho de mercado e aí complementa o portfólio de produtos da Randon justamente buscando aumento de top line e eventualmente de margem também.

Sr. Lucas: obrigado Esteban, obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Wagner Salaverry, Quantitas.

Sr. Wagner Salaverry: bom dia a todos. Tenho duas perguntas, a primeira queria ter uma visão de vocês considerando que não só vocês estão ampliando a capacidade de produção para 130, como os concorrentes também estão ampliando. Como vocês estão vendo esse mercado em termos dessa dinâmica de preço, desconto? Manter uma fábrica cheia para ter mais eficiência? O consumo da carteira de pedidos atual e os pedidos novos entrando provavelmente em menor ritmo do que estava nos primeiros meses do ano?

E market share? Como a companhia vai trabalhar isso no decorrer do ano com todas essas variáveis? Vai dar prioridade mais em margem, vai querer manter market share? Como é que vocês podem nos guiar no restante do ano?

Sr. XXX: obrigado pela pergunta. O que nós temos notado é o seguinte: é claro, a gente interage com todos os nossos principais parceiros e que estes. De fato o 1T a gente viu crescimento importante no volume de novos pedidos e agora no mês de abril a gente tem notado uma certa estabilização de novos pedidos da divisão de montadoras.

Hoje a nossa carteira ela tem um horizonte de cinco meses, sempre ressaltando que agora para que essa carteira continue nesses mesmos patamares eu acho que vai depender muito das reformas e o cenário econômico do país mais definido. Então nós vimos de fato nesse período um ganho importante de preço principalmente na divisão, que é reflexo dessa pressão.

Então após o 2S, e principalmente no nosso caso cinco meses estamos falando pelo menos 2T e 3T a gente tem boa visibilidade, aí de fato prefiro não especular porque nós vamos ter que contar como uma evolução dessa reforma, das reformas acontecerem.

Sr. Wagner: A segunda pergunta é direcionada para o Daniel se possível. Eu queria entender um pouco, considerando os últimos anos todos foram períodos de recessão forte no país, foram períodos em que vocês tiveram uma mudança importante no mercado. O David consolidou a companhia, conseguiu passar esse período todos com equilíbrio trazendo a companhia de um período muito difícil para o estágio atual em que ela está hoje, bem madura.

Eu queria entender, Daniel, curto mandato que a gente pode esperar? É um mandato que vai trazer um equilíbrio ainda entre autopeças e implementos? É um crescimento olhando para outras oportunidades fora do Brasil? O que a gente pode esperar desse tem um mandato como presidente do grupo agora?

Sr. Daniel: bom dia Wagner, obrigado pela participação. Bom, primeiro sem dúvida acho que foi bem resumido o que você falou. O David, nosso presidente, ele passou por várias crises - e acompanhei de perto, parte do tempo estava na Fras-Le, depois aqui como CFO da Randon - e as empresas Randon acho que nessa última crise nós aproveitamos para arrumar a casa, ter uma estrutura mais lean e as próprias unidades buscarem cada vez mais produtividade. A própria Randon Implementos saiu de market share de 26 para 40%, respondendo um pouco a pergunta anterior.

Mas sem dúvida o desafio das empresas Randon historicamente ela tem crescido um pouco mais em autopeças, tanto que autopeças hoje é 51% da nossa receita enquanto nós estamos falando na parte de montadoras 45. Então as autopeças historicamente têm crescido, até porque a Fras-Le também tem tido papel de M&A forte em aquisições.

Meu papel é continuar o trabalho de crescimento das empresas principalmente buscando o equilíbrio no sentido do crescimento sustentável. Eu acho que vale a pena destacar o que a Randon tem feito, a própria JV com a Triel que está sob avaliação do Cade, a própria Fras-Le na Índia buscando JV também, que é uma oportunidade de continuar crescendo, buscando mais parceiros, tentando investir o possível para ter o melhor retorno sobre o capital. Mas sem dúvida mantendo alguns trabalhos importantes como o incremento de capacidade nas empresas e também investindo fortemente em produtividade.

Olhando para frente nós temos o desafio que nós estamos olhando cada vez mais com atenção, que é a inovação, no sentido primeiro nós olhamos muito toda essa nova visão do setor automotivo - mais na linha leve, mas também veículos comerciais, na parte de eletrificação. Então nossa engenharia de produtos e processos tem o desenvolvimento de estudos fortes para esse

trabalho para que no médio e longo prazo a gente esteja adequado a essas mudanças.

E também olhando como inovação na parte organizacional e serviços nós temos olhado muito oportunidades com a digitalização e todo o processo de startups. A própria Randon tem apoiado nosso ecossistema da região, o desenvolvimento de um ecossistema cada vez mais forte para trazer reduções de custo dentro do back office como também oportunidades de novos negócios e aproximação do cliente.

Então Wagner nosso trabalho de governança e a sucessão que foi feita não é um trabalho de curto prazo, e sim de mais de vinte anos de trabalhos de consultoria, até nos últimos dois, três anos junto com David, de consultoria para que essa sucessão ocorra e nós consigamos dar continuidade a esse trabalho de crescimento sustentável.

E acredito que nos ajudou a voltar ao mercado em momento com melhor rentabilidade, mesmo sabendo que o mercado ainda tem mais oportunidades de crescimento. Acho que o Paulo falou bem, nós estamos esperando que o governo tome suas ações e indicadores mais positivos para que o Brasil volte a crescer. E com reformas, com concessões e privatizações a Randon no momento certo está preparada para esse crescimento, obrigado.

Sr. Wagner: muito obrigado.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem de Thiago Casseb, Credit Suisse.

Sr. Thiago Casseb: bom dia a todos, Daniel, Paulo, Esteban, obrigado pela oportunidade. Duas perguntas do meu lado, a primeira sobre o ambiente para repasse de preços em semirreboques. Vocês falaram de potencial impacto talvez no 2S, mas se no momento você já estão tendo alguma dificuldade na hora de repassar preço ou se já estão vendo algum movimento mais agressivo em preços de algum concorrente.

Minha segunda pergunta é na margem de autopeças. A gente vê que a margem da Fras-Le no tri vem impactada perto de 10%, mas no consolidado de autopeças a margem veio acima de 14 no ajustado, o que indica margem bastante forte das outras empresas, Master, Jost, Suspensys e Caster, se vocês veem esse nível de rentabilidade dessas empresas como sustentável para os próximos trimestres, muito obrigado.

Sr. Esteban: Thiago obrigado pela participação, é Esteban respondendo à pergunta. Com relação ao ambiente de preços acho que primeiro importante lembrar que durante a crise a gente teve que reduzir bastante os preços. Então a gente está buscando na verdade uma recomposição, ainda a gente não

chega nos mesmos patamares de preço pré-crise apesar do ambiente está favorável.

Daqui para frente a dinâmica de preço vai depender muito dessa capacidade instalada, dá brilho e obviamente entre os concorrentes pelo share e também o reflexo desse preço na margem vai depender do controle dos custos, em especial de matéria-prima, que sempre difícil para nós. Num ambiente onde a economia está se recuperando obviamente nossos fornecedores também busca com essa recomposição de preço. Então essa dinâmica vai depender muito da capacidade, da continuidade da demanda obviamente, e da pressão inflacionária dos custos.

Com relação às autopeças a gente vê um bom volume das demais autopeças e excluindo Fras-Le, com isso a gente tem uma diluição de custo fixo que proporcionou essa margem mais interessante de Ebitda. Novamente daqui para frente nossa preocupação está com custos.

Novamente matéria-prima representa boa parte desses custos e a habilidade nossa em conseguir ou fazer negociações com sucesso com fornecedores ou absorver internamente via ganhos de eficiência em processos é que vai ditar se a gente consegue manter essa margem durante o ano também.

Sr. Thiago: tá ótimo bem claro.

Sr. Paulo: se me permite acho que - obrigado pela pergunta, é Paulo Prignolato falando - acho que vale citar dois aspectos: primeiro a gente tem uma área de suprimentos corporativa bem forte, de atuante, que olha os volumes para todo o grupo. Então esse é um ponto de atenção tem se mostrado uma área que tem feito excelente trabalho justamente pelo lado interno nosso para tentar segurar o máximo possível, antecipar alguns movimentos estratégicos, para preservar nossos custos.

Especificamente sobre a Fras-Le, que foi uma pergunta sua no período, a gente tem que lembrar que o 1T19 em relação ao 1T18 teve alguns impactos importantes. A gente não pode se esquecer da questão da reoneração da folha, a questão da perda do Reintegra e os impactos também de Argentina, que foram maiores agora nesse 1T se comparados com o período anterior. Foi só complementando a resposta do Esteban.

Sr. Thiago: ótimo Paulo obrigado, ficou bem claro.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki: bom dia. Eu tenho só uma pergunta, um follow up com relação à Fras-Le. Se vocês puderem comentar um pouco como a gente deve ver a evolução de margem ao longo do ano, dado o resultado do 1T.

Sr. Hemerson de Souza: Vitor bom dia, é Hemerson que vai responder a tua pergunta, obrigado pela pergunta, pela participação. Bom, nós tivemos sim começo de ano bastante complexo, bastante difícil na Fras-Le. Ele é fruto principalmente de várias cores, mas sobretudo o aumento de custos mais expressivo de matéria-prima no final do ano passado que a gente não teve tempo hábil para poderem recompor na produtividade da fábrica, no redesenho de processos, mesmo em alguma parte na questão de preços.

Lembro que uma parte importante dos custos da Fras-Le estão também atrelados ao dólar, e uma vez que o dólar nos beneficia porque somos uma empresa exportadora, também temos desafios para recompor e isso na questão dos custos.

Mas a gente vem fazendo uma série de medidas na Fras-Le desde janeiro, já percebemos isso lá em janeiro, antes mesmo de termos o mês fechado, e a gente percebe mensalmente evolução nos indicadores da Fras-Le. Não é público, obviamente vamos declinar isso no fechamento do 2T; mas a gente já conhece os números de abril, a gente já está bem mais confortável com a situação da companhia hoje já caminhando operacionalmente para os níveis que ela mantém na ordem de grandeza que vocês já conhecem, porque já são públicos no mercado.

Então estamos seguros que isso é fruto de trabalho, tem coisas sendo feitas também e então podem existir algumas despesas não recorrentes que contaminam um pouquinho ainda o resultado para deixar ela mais apta a buscar desempenho melhor.

Agora do lado financeiro a gente tem algumas dificuldades, sobretudo por conta da hiperinflação e dos problemas na Argentina. Temos saldos intercompany abertos há um tempo que acabou afetando o desempenho das unidades locais lá e isso vem para o consolidado. De qualquer forma gente está trabalhando muito próximo para achar alguma solução rápida e tentar minimizar os impactos desse problema do nosso país Argentina.

Também é bom reforçar que apesar da questão financeira, das variações cambiais, o lado operacional na Argentina mesmo com vendas mais baixas está bastante robusto, talvez um dos melhores dos últimos anos inclusive nas unidades que nós adquirimos, mas sobretudo na unidade nossa, a Fras-Le Argentina que já tem mais de vinte anos. A gente está satisfeito com a questão operacional, infelizmente os problemas do país acabam destruindo essa geração de valor que a gente está fazendo lá.

Sr. Victor: só uma dúvida. Você mencionou no começo a questão de evolução mensal no 1T e daí você comentou rapidamente sobre abril. O teu ponto é que olhando, pensando em margem, ano contra ano já estaria normalizado ou isso é mais para o final do ano? Tirando Argentina.

Sr. Hemerson: não. Vou falar do 1T especificamente, o mês de março já esteve muito próximo dos patamares regulares da companhia e o mês de abril foi ainda melhor.

Sr. Victor: tá ótimo obrigado.

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

Sr. Daniel: Mais uma vez quero agradecer a participação de todos e 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 um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.
