

## Local Conference Call

### Randon S/A Implementos e Participações

#### Resultados do 3T19

14 de novembro de 2019

**Operadora:** Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 3T19. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Presidente; Paulo Prignolato, CFO e Diretor de Relações com Investidores; Hemerson Fernando de Souza, Diretor de Relações com Investidores da Fras-le; Esteban Angeletti, Diretor de Finanças e de Relações com Investidores da Randon e o time de relações com investidores da Randon.

Informamos que esse evento também está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a áudio conferência durante a apresentação da Randon. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de 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 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. Por Favor Sr. Daniel, pode prosseguir.

**Sr. Daniel Raul Randon:** Bom dia a todos os ouvintes desta áudio conferência que nos acompanham por telefone ou por nosso site de RI. Quero começar nossa apresentação agradecendo a indicação da Randon para dois prêmios da IR Magazine 2019 nas categorias melhor executivo de RI e melhor Investor Day, que juntamente com as premiações recebidas no Latin American Executive Team demonstram o reconhecimento o mercado de capitais da Randon e nosso time de relações com investidores.

Passando então para a apresentação dos resultados e estamos vendo até que um ano muito bom para as empresas Randon com crescimento consistente observado na evolução das receitas e das margens ao longo do período. As incertezas que observamos no fechamento do 2T causadas por consecutivas revisões negativas do PIB deu lugar a cenário mais positivo no trimestre atual. O país voltou a gerar empregos, os juros estão em mínimas históricas e a expectativa de uma safra recorde em 2020 motivaram a retomada da confiança do consumidor e do transportador.

Com isso, as vendas de implementos rodoviários e caminhões, relevantes para nossas autopeças, voltaram a apresentar crescimento após alguns meses de movimento mais fraco. Esse sinal positivo ficou ainda mais evidente durante o principal evento do setor de transportes de carga na América Latina, a Fenatran. Aproveito a oportunidade para falar um pouco da participação das empresas Randon nessa feira, que aconteceu de 14 a 18 de outubro em São Paulo.

Mais do que um evento institucional como foi no passado nas duas últimas edições, ela se tornou o principal palco de negócios do setor de transporte de cargas no Brasil. Para esta edição esperava-se uma grande feira, que poderia indicar o rumo do mercado para 2020, e foi o que aconteceu. O recorde de público e de vendas, que superou as expectativas, confirmou que o setor vive bom momento e nos mostra que o início do próximo ano terá ritmo similar ao que estamos vendo em 2019.

A participação das empresas Randon na feira foi marcada pela inovação e tivemos retorno muito positivo dos visitantes. Lançamos 20 novos produtos, fruto de esforço conjunto entre nossas diferentes unidades de negócio e o centro tecnológico Randon. Esses lançamentos trazem melhor desempenho, maior disponibilidade de redução de custos para nossos clientes com forte apelo de segurança e sustentabilidade.

Gostaria de encerrar essa mensagem inicial dizendo que além do desempenho positivo dos nossos negócios podemos ver que as frentes de inovação que estamos conduzindo em nossas empresas, a exemplo do que apresentamos na Fenatran, estão dando resultados. Esse é o recado que queríamos dar ao mercado. Estamos trabalhando no presente, mas com foco no futuro. Quando falamos que a Randon quer ser jovem aos 70 anos significa não se acomodar ou se contentar com bons resultados, mas está à frente liderando o movimento de inovação e sendo uma das protagonistas nos segmentos em que atuamos.

Agora convido a todos a acompanharem comigo nosso guidance para 2019 no slide número 4. Ao observarmos os principais indicadores divulgados em nosso guidance podemos notar que estamos em linha com o esperado para o ano até aqui. Os pedidos em carteira, os releases de montadoras nos indicam que temos condições de atingir o guidance de receita projetada para 2019, mostrando a consistência e capacidade das nossas empresas de executarem o que foi planejado.

As receitas no exterior estão um pouco abaixo das projeções sendo afetadas por um cenário externo mais complexo do que o esperado nos principais mercados de atuação da companhia.

As importações por sua vez atingiram o guidance com um trimestre de antecedência. Isso ocorreu principalmente por conta dos implementos rodoviários trazidos da controlada Randon Argentina. Observamos uma oportunidade de resolver duas situações: reduzir a ociosidade daquela planta por conta das dificuldades do país e atender à forte demanda do mercado brasileiro, o que beneficiou as operações em ambos os países.

Os investimentos estão dentro da expectativa em um ano em que conduzimos uma série de projetos não só de aumento de capacidade produtiva, mas também de automação e melhoria de processos. Agora passo a palavra ao Paulo para ele fazer a apresentação detalhada dos resultados.

**Sr. Paulo Prignolato:** obrigado Daniel. Passando agora para o slide cinco apresentamos os números de mercado para os principais segmentos de atuação da Randon. Iniciamos pelo segmento de semirreboques. Podemos observar que o bom ritmo de vendas tem se mantido principalmente no mercado brasileiro. Os emplacamentos no acumulado de nove meses somam 47.696 unidades, já superando o total vendido em todo o ano de 2018.

No mercado de caminhões a produção cresceu em ritmo mais brando por conta da redução das exportações para a Argentina, mas as vendas todo mercado interno tem respondido de maneira positiva, principalmente puxadas pelo segmento de caminhões pesados.

Passamos para o slide seis para falarmos dos resultados da companhia. No 3T19 a companhia atingiu R\$ 1,4 bilhão de receita líquida consolidada, aumento de 23,6% quando comparamos com mesmo período de 2018.

Na divisão montadoras a expansão foi de 21,5%, impulsionada pelo bom volume de vendas de semirreboques. Na divisão autopeças o crescimento chegou a 26,1%, resultado no aumento nas vendas de sistemas de freio no mercado externo e também do incremento nos volumes da controlada Fremax.

Passando para as exportações tivemos queda de 17,6% no comparativo trimestral, sendo a principal redução na divisão montadoras, em que os mercados mais relevantes como Chile e Argentina estão passando por dificuldades políticas e econômicas, o que tem afetado as vendas nesses mercados.

O Ebitda consolidado somou R\$ 192,1 milhões no 3T com margem de 14%. No acumulado de nove meses e o Ebitda soma R\$ 530,1 milhões com margem de 13,9%. O crescimento dos volumes registrados ao longo do ano juntamente com a recomposição de preços e o momento de produção favorável têm contribuído para a manutenção das margens em patamares saudáveis.

Temos também como fato adicional o efeito positivo do IFRS 16, que no 9M19 somou R\$ 16,5 milhões. Nesse trimestre tivemos despesas não recorrentes que totalizaram R\$ 17,5 milhões sendo a principal, R\$ 17,3 milhões, relativos a hedge accounting na divisão montadoras.

Ajustando o Ebitda consolidado a essas despesas temos Ebitda ajustado de R\$ 209,6 milhões com margem Ebitda ajustada de 15,1%. No acumulado do ano o Ebitda consolidado ajustado somou R\$ 572,7 milhões com margem Ebitda ajustada de 14,9%.

Por fim temos o resultado líquido que foi de R\$ 78,5 milhões no trimestre representando aumento de 88,6% no comparativo com mesmo período do ano anterior. No 9M19 a companhia obteve lucro líquido e de R\$ 194,7 milhões e margem líquida de 5,1%.

Convido a todos para passarem para o slide sete para apresentarmos a visão geral dos diferentes segmentos iniciando pela divisão montadoras. Nesse trimestre vemos a demanda por semirreboques permaneceu aquecida. Destacamos a recuperação de market share da companhia no período chegando a 36,3%, mostrando que a adição de capacidade feita no 1S foi fundamental para melhorar nossa participação nas vendas.

Ao considerarmos as vendas totais do trimestre mais uma vez nos aproximarmos das 7000 unidades, o que nos faz alcançar um expressivo volume de 19.016 implementos no acumulado do ano e nos permite acreditar

que iremos fechar 2019 como o segundo melhor ano da história em volume de semirreboques produzidos pela companhia.

Embora o mercado externo apresente cenário mais complexo para os próximos meses, as vendas para o mercado brasileiro devem permanecer em bom ritmo, reflexo dos negócios realizados durante a Fenatran, que nos dão visibilidade de produção para o 1T20.

Passando para o slide 8 temos os destaques sobre os vagões ferroviários e veículos especiais. O atraso no processo de renovação das concessões ferroviárias tem sido a principal razão pelo fraco desempenho desse setor ao longo do ano. A Randon vendeu 74 vagões no trimestre fruto de uma negociação pontual, mas que não deve se repetir no 4T. O lado positivo é que os clientes desse segmento sinalizam que 2020 será um ano melhor com um volume superior ao que estamos vendo esse ano.

Quanto aos veículos especiais vendemos 113 produtos, 15% abaixo do 3T18 mas com um mix de vendas mais consistente com maior número de caminhões fora de estrada, que trazem melhores receitas e margens.

Nos slides 9 e 10 falaremos sobre a divisão autopeças e começando pela Fras-Le no slide de número 9. Dividimos os produtos da controlada Fras-Le em dois grandes grupos: materiais de fricção e produtos diversos. O primeiro apresentou queda de 6,8% nos volumes do comparativo trimestral em função de um cliente competitivo mas complexo e da sazonalidade das vendas tanto no Brasil quanto no exterior. Já os produtos diversos apresentaram avanço de 15,2% principalmente em função da incorporação dos volumes vendidos pela Fremax, em grande parte discos de freio.

Nas operações fora do Brasil temos cenários distintos em cada país. O encerramento do ano fiscal nos EUA fez com que alguns clientes optassem por postergar suas compras a fim de reduzir estoques. Espera-se normalização das vendas nesse mercado a partir do próximo trimestre.

Já a Argentina passa por estagnação econômica sem perspectiva de recuperação a curto prazo. Na China continuamos a buscar crescimento de market share no mercado local e a Índia segue seu plano de crescimento das receitas na região.

Passando para o mercado brasileiro observamos que as vendas direcionadas a montadoras estão apresentando bom desempenho, principalmente em função do crescimento dos volumes de veículos pesados como caminhões e implementos rodoviários.

Já no segmento de veículos leves a demanda tem sido mais fraca ao longo de todo o ano, o que intensificou a competição e tem exigido da Fras-Le uma série de ações para atenuar o momento negativo desse mercado. Para mais

informações sobre a Fras-Le recomendamos a leitura do release trimestral da empresa divulgado no dia 12 de novembro e disponível pelo site da própria empresa.

Passando para o próximo slide falaremos das demais empresas de autopeças. As vendas de eixos e suspensões e sistemas de acoplamento permanecem positivas, em linha com os volumes do trimestre anterior e com a performance do mercado. No entanto, na comparação com o 3T18 não houve crescimento. A explicação é que no ano passado a companhia compensou parte dos dias parados durante a greve dos caminhoneiros durante o 3T, o que fez com que aquele período tivesse mais dias de produção e deixasse a base de comparação mais derivada para esse ano.

Com relação às vendas de cubos e tambores observamos crescimento de 7,5% em função do melhor mix vendido aos principais clientes; mas o destaque do trimestre ficou para os sistemas de freios vendidos pela controlada Master, cujas vendas cresceram 20,7% em função do forte aumento das exportações para o mercado norte-americano.

Aproveitando que estamos contextualizando o mercado de implementos rodoviários e autopeças, vamos dedicados slides 11 e 12 para falar sobre a Fenatran. Assim como o Daniel comentou no início da nossa transmissão lançamos 20 novos produtos durante a feira. Como base para todos esses lançamentos estão três pilares fundamentais: a redução do peso do produto, o aumento da disponibilidade e a redução do TCO - Total Cost of Ownership, sempre tendo como conceitos fundamentais a segurança e a sustentabilidade. Para a Randon a inovação deve estar sempre atrelada ao zelo pelo meio ambiente, buscando reduzir ao máximo os impactos de nosso processo produtivo e olhando os benefícios que podemos trazer para toda a cadeia, seja fornecedor, cliente e sociedade.

Dentre os lançamentos mais relevantes e que têm essa preocupação podemos citar o e-Sys, eixo elétrico auxiliar para ser usado em implementos rodoviários, que pode reduzir o consumo de combustível do caminhão trator em até 25% com consequente redução de emissões de CO<sub>2</sub>. Além dessa inovação, apresentamos também semirreboques mais leves e autopeças com vida útil até 35% maior que as equivalentes no mercado, o que irá reduzir a geração de resíduos.

Passando para o próximo slide preparamos material especial com alguns dos vinte produtos lançados pela Randon na Fenatran. Os vídeos podem ser acessados via QR Code ou nas mídias sociais das empresas Randon. Não deixem de conferir.

No slide 13 falaremos sobre as ações e mercado de capitais. Ao final de setembro a RAPT4 fechou em R\$ 9,59, aumento de 53,2% em relação ao final

de setembro de 2018. O market cap da companhia foi de R\$ 3,1 bilhões ao final do período. O volume médio de negociação das ações preferenciais foi de R\$ 20,8 milhões no 9M19 contra R\$ 16,1 milhões no mesmo período de 2018.

Em relação à distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio em 9 de agosto a companhia pagou juros sobre capital próprio após cinco anos sem fazer no montante de R\$ 34,9 milhões ou R\$ 0,10/ação.

Passando para slide 14 e iniciamos a apresentação da situação financeira da companhia. Ao final do acumulado de nove meses a companhia tinha como dívida bruta total o montante de R\$ 2,9 bilhões, sendo 18% em moeda estrangeira e 82% em moeda nacional. Com prazo médio de 2,9 anos o custo médio da dívida em reais é de 7,2% ao ano e da dívida em moeda estrangeira é de 4,9% ao ano. A redução do custo frente ao fechamento do último trimestre se deu em função da redução das taxas de juros tanto no Brasil quanto no exterior.

Nesse trimestre destacamos ainda a melhora observada na nossa conta de capital de giro. A companhia conduziu com sucesso algumas ações no trimestre para a redução das contas de estoques e clientes, o que afetou positivamente a alavancagem.

Para falar em mais detalhes sobre a alavancagem e sobre a dívida líquida consolidada convido vocês a passarem para o slide 15. Ao final do acumulado de nove meses a dívida líquida consolidada sem o banco era de R\$ 779,9 milhões. A melhora na conta de capital de giro comentada no slide anterior contribuiu para a redução da dívida líquida, que amparada por robusta geração de caixa da companhia reduziu a alavancagem operacional sem o banco Randon para 1,22x o Ebitda consolidado, ou seja, ele era em junho de 2019 de 1,46x o Ebitda consolidado.

Considerando os números consolidados incluindo o banco Randon o grau de alavancagem foi de 1,66x o Ebitda dos últimos doze meses e a dívida líquida é de R\$ 1,1 bilhão. Temos como objetivo manter nossa alavancagem sob controle através de uma disciplina financeira robusta. Encerro nossa apresentação aqui, mas recorro a todos que na webcast vocês têm disponível a apresentação completa com slides que abordam em 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, e iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista asterisco dois.

A primeira pergunta é de Thiago Kasseb do Credit Suisse.

**Sr. Thiago Kasseb:** bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Duas perguntas do nosso lado, a primeira em relação ao perfil... de vocês, se essa melhora na entrada de pedidos que vocês estão vendo já desde o final do 3T reflete a agricultura com a safra de milho muito forte, ou se vocês já estão vendo demanda mais consistente da indústria, construção civil e projetos de infraestrutura. Depois eu volto para fazer a segunda pergunta, obrigado

**Sr. Esteban Angeletti:** ... com relação à sua pergunta sobre os pedidos a gente tem notado mesmo durante o período da Fenatran uma entrada bastante robusta de pedidos. A gente teve durante o ano o período de julho, agosto, que se observou queda; mas já um pouco antes da Fenatran em setembro a gente voltou a ver entrada bastante robusta de pedidos.

Obviamente a maior parte desses pedidos estão vindo ainda do agronegócio, que está impulsionado tanto pela safra do ano quanto pela expectativa de safra recorde do ano que vem. A indústria está timidamente recuperando sua proporção na carteira de pedidos e a construção civil ainda não retomou, a gente ainda vê espaço para a construção civil trazer novos pedidos para a Randon na medida que o setor de infraestrutura também volte a ocupar papel de protagonista na economia.

**Sr. Thiago:** tá ótimo muito obrigado. A segunda pergunta sobre competição. Vocês recuperaram bastante market share nesse trimestre com os preços praticados, que parecem bastante saudáveis. Eu queria entender como vocês estão vendo isso na ponta, na entrada dos novos pedidos, se vocês estão vendo algum concorrente já precificando preços mais agressivos, algo nesse sentido ou se não, se os preços continuam saudáveis, muito obrigado.

**Sr. Esteban:** sim, a gente observou. Recuperando um pouco o histórico do ano durante o 1T a gente comentou sobre nossa administração da capacidade de produção e com isso é natural que alguns concorrentes pequenos ganham espaço simplesmente por terem disponibilidade de entregar o produto. Nosso market share caiu para 31% e conforme a gente entregou à expansão da capacidade a gente foi recuperando esse market share já no 2T, e agora no 3T já fechando acima dos 36%.

O que a gente notou também durante esse período, assim como nós outros concorrentes também fizeram a ampliação de capacidade e com isso também ficou mais limitada nossa capacidade de repassar preços. Desde o 2T a gente tem falado numa estabilização dos níveis de preço. Nossos concorrentes têm



acompanhado o mesmo patamar de preços. A gente não viu desconto maior por parte de nenhum deles que os já praticados no mercado e nossa expectativa, pelo menos para frente, é que a gente estabilize os preços também conforme a gente está vendo no 3T.

**Sr. Thiago:** tá ótimo Esteban, muito obrigado, ficou claro.

**Operadora:** a próxima pergunta é de Lucas do banco BTG Pactual.

**Sr. Lucas Marchiori:** pessoal bom dia Daniel, Paulo, Esteban, todo o time de RI, obrigado pelo call. Algumas questões do meu lado, primeiro teve bastante barulho sobre a Fenatran. Eu queria entender especificamente sobre a Fenatran como foi o nível de preços praticado na feira. A gente sabe que tem muito lançamento, muito produto, muito concorrente colocando capacidade nova, vocês fecharam quase dois meses de produção. Esses pedidos são pedidos que entram com preço bom? O que é o nível de preço do que foi fechado lá na Fenatran? Seria legal pegar essa cor.

A segunda pergunta alguns indicadores técnicos que gosto de pegar com vocês, primeiro achei bem legal o disclaimer sobre a evolução de pedidos ao longo do trimestre, começou fraco e depois acelerou. Eu queria saber como está hoje a entrada de pedidos por dia, se ainda está acima das 100 unidades por dia, esse número é legal pegar, e quanto está a produção hoje. Vocês investiram capacidade para conseguir produzir quase 130 implementos/dia. Quanto está produção hoje para a gente comparar como está o ritmo de produção? Essas às perguntas pessoal, obrigado.

**Sr. Esteban:** obrigado Lucas por acompanhar nosso call, obrigado pela pergunta. Com relação aos níveis de preços praticados na Fenatran a gente não mudou nossa lista de preços, ela foi exatamente da mesma forma como a gente estava praticando é antes da Fenatran e atualmente nossa lista de preços continua estável, no mesmo nível do que foi praticado durante a feira. A gente optou por não fazer uma estratégia mais agressiva de dar descontos durante a feira, preferiu manter a mesma lista de preços que a gente pratica no mercado.

Com relação à entrada de pedidos por dia a gente observou um pico um pouco maior durante o período Fenatran, a gente chama de período Fenatran, aquele período que compreende uma semana antes da feira e até três semanas depois da feira, até porque algumas negociações começam na feira e se estendem por algumas semanas depois; mas a gente tem notado que durante esse trimestre, durante essas últimas semanas, a entrada de novos pedidos tem se mantido acima das 100 unidades/dia.

Com relação à produção atual apesar de ter a capacidade de 130 é importante lembrar que essa capacidade depende muito do mix que está sendo produzido.

Então dependendo do que a gente está fabricando na linha de produção e isso pode ser diminuído, reduzido para 120 ou para 110, até 100 unidades. Atualmente a gente está produzindo por volta de 100, 105 unidades/dia.

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

**Sr. Esteban:** obrigado Lucas.

**Sr. Paulo:** se me permite acho que importante sua pergunta, Lucas, sobre margem. O Esteban comentou que as margens, os preços estão estáveis; mas o que nos dá conforto é que do lado de matéria-prima também pela boa gestão do time de suprimentos estamos conseguindo manter os preços sob controle. Então por isso é que a linha de preço versus o trabalho de suprimentos nos mantém em conforto com relação a uma certa estabilidade de margens.

**Sr. Lucas:** legal Paulo, e só complementando, com o que teve de pedido da Fenatran você consegue estender seu backlog até quando? Você tem carteira já para o ano que vem já?

**Sr. XXX:** nosso objetivo na Fenatran e até o final do ano é conseguir fechar o 1T do ano que vem de produção. A gente está bastante próxima desse objetivo, a expectativa é tudo correndo bem nos níveis que a gente está vendo hoje que a gente consiga fechar o ano como 1T já contratado.

**Sr. Lucas:** excelente pessoal obrigado, bom dia a todos.

**Sr. XXX:** bom dia.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Victor Mizusaki do Bradesco BBI.

**Sr. Victor Mizusaki:** bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação à aquisição da Ferrari. Como isso deve impactar a operação da Master e se vocês, se a gente pode esperar outras aquisições em outros veículos ex-Fras-Le? Essa seria a primeira pergunta.

A segunda no slide 16 da apresentação vocês mencionam a perspectiva positiva para o 4T, mas ao mesmo tempo vocês falam um pouco da questão das férias coletivas. Eu queria entender sobre o 4T especificamente o que a gente pode esperar da parte de trailer, de repente uma ligeira queda no tri contra tri por conta desse efeito ou a gente pode esperar a produção e vendas crescendo?

**Sr. XXX:** obrigado Victor pela participação, pelas perguntas. Vou deixar o Hemerson responder a primeira pergunta sobre a Ferrari já que ele esteve mais próximo do projeto e depois eu volto com a questão da perspectiva do 4T.

**Sr. Hemerson de Souza:** Victor bom dia, bom dia a todos que estão na teleconferência da Randon. Bom, a Ferrari foi uma aquisição de concluímos

que fizemos nessa segunda-feira o disclaimer para o mercado da compra da empresa. É uma transação relativamente pequena, ela envolve montante de recursos pequeno, e também uma empresa que tem faturamento pequeno, entre 10 e R\$ 12 milhões anuais - com bons resultados, resultados excepcionais, com ótimo retorno para nós enquanto empresa Randon, enquanto Master, a controlada Randon.

Mais do que isso se a gente fosse pegar os 10, 12 milhões de avaliar no contexto da Master a gente está falando de 3% de adição de receita lá na Master, que seria pequeno, não é uma coisa relevante. Só que a integração da cadeia de injeção de alumínio fundido é relevante para a Master conseguir outros negócios.

A gente precisa retomar a produção de câmaras de freio integralmente na nossa cadeia em Caxias do Sul na planta da Master, e também temos o nível de volume de negócios projetados para venda principalmente no mercado exterior bem expressivo. A gente não pode declinar detalhes porque a gente ainda está em cotações e precisa vencer essas cotações; então embora a transação seja pequena ela é boa, ela tem retornos bem adequados, muito bons; mas ela alavanca a possibilidade da Master crescer e retomar alguns mercados que são importantes, seja exportação, seja mercado doméstico, seja crescendo também na reposição. Todos eles são mercados que trazem bons retornos. Esse é o principal mote dessa aquisição.

**Sr. Victor:** Hemerson, só um ponto. Então pensando nessa aquisição e como você mencionou sua verticalização, dá para a gente considerar que para a Master a gente está vendo um cenário de crescimento mais acelerado com situação de margem?

**Sr. Hemerson:** dá para dizer que a Master tem bons negócios e boas perspectivas de ampliar os negócios dela, não sei se o correto é dizer que vai acelerar; mas dá para dizer que tem boa janela de negócios para acontecer, parcerias inclusive com nosso sócio Meritor que a gente tem discutido, e isso é bom, e as margens obviamente essa integração de cadeia ela torna melhor nossa competitividade e isso é distribuído entre ganho de margem e competitividade de preços com os clientes. Não dá para dizer que vem tudo para nós porque a gente precisa retomar parte desses mercados, e alguns inclusive conquistar esses mercados; mas é bem positiva a dinâmica que esse negócio traz para nós.

E só para complementar a tua primeira pergunta, a gente obviamente tem uma agenda de análise de projetos de M&A que a constante nas empresas desde sempre. A gente não tem nada para falar a respeito; obviamente oportunidades sempre são estudadas e podem gerar no futuro novos negócios e dentro da dinâmica normal, e ainda que isso possa acontecer a gente vai declinar e mostrar ao mercado.

**Sr. XXX:** Victor, se está respondida a questão da Ferrari eu volto para responder a questão do 4T.

**Sr. Victor:** por favor.

**Sr. XXX:** então tá bom. Bom, no 4T a gente tem tradicionalmente nossas férias coletivas. Esse ano também a gente vai optar por fazê-las e a razão é simplesmente porque a gente também precisa desse período para poder fazer a manutenção preventiva e não precisar parar durante o resto do ano. Além do que mesmo que a Randon trabalhasse boa parte de nossos clientes e alguns fornecedores também não trabalham nesse período, então a gente teria problemas logísticos.

Quando a gente olha o ano inteiro da Randon temos uma sazonalidade no 1T e no 4T em função dessas férias, e o 2T e o 3T tradicionalmente são um pouco mais fortes do que o restante do ano. Tudo nos leva a crer que esse ano a gente vá repetir essa tendência.

Quando a gente comparar os números do 3T19 então é natural que a gente veja um top line um pouco menor e conseqüentemente as margens um pouco mais comprimidas em função de uma menor diluição de custo fixo, mas nada que fuja do esperado ou do que a gente tem como tradição aqui na Randon.

**Sr. Victor:** tá ótimo obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta é de Gabriel Rezende do Bradesco BBI.

**Sr. Gabriel Rezende:** bom dia pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas, só duas questões rápidas. Em relação a autopeças vocês comentaram maior competição no aftermarket, mas mesmo assim as margens conseguiram se manter num patamar saudável principalmente considerando o mercado de montadoras. Eu queria entender como vocês enxergam essa tendência, se essa tendência deve continuar no mercado de montadoras offsetando a maior competição no aftermarket.

A segunda questão é em relação a market share de trailers em 36%. Esse movimento constante ao longo do ano ficou bem claro, mas eu queria entender pensando a capacidade que vocês têm hoje como dá para pensar nisso continuando nos próximos tris?

**Sr. Esteban:** perfeito Gabriel, obrigado pela pergunta. Com relação às margens de autopeças a gente comentou no nosso call, a Fras-Le tem tido um ano um pouco mais difícil, tem apresentado margens um pouco menores do que ela tradicionalmente apresenta muito em função do mercado de reposição mais complexo durante esse ano.

As autopeças, as demais autopeças tem conseguido compensar parte dessa queda na Fras-Le muito em função de volume e mais do que simplesmente trabalhando o preço. Então elas também têm espaço para diluir o maior custo fixo com um top line maior, e obviamente que a gente trabalha sempre no sentido de melhorar a produtividade interna.

A gente vai defender essas margens dentro do possível com maior ganho de produtividade e eficiência interna. Nossa visão pelo menos por enquanto é que a gente tem oportunidade de continuar buscando esses ganhos de eficiência internamente e com isso defender essas margens e deixá-las estáveis pensando numa estabilidade no volume também, que é importante.

Com relação ao market share de implementos a gente comenta, nossa área comercial tem o objetivo, tem a missão de buscar os 40% de market share. Hoje nos parece mais factível em função de termos capacidade para isso. A gente chegou a ter 40% em 2018 e só não manteve esse percentual em função de capacidade e então hoje isso não está mais na nossa frente, é questão da gente conseguir efetivamente abraçar essa demanda adicional no mercado via esforço da área comercial.

É claro que a gente tem que equilibrar também as condições comerciais dos concorrentes, mas novamente pela posição atual pelos níveis de preço atuais vejo que isso é uma possibilidade. Se não chegar aos 40% chegar próximo a isso.

**Sr. Gabriel:** tá ótimo, obrigado Esteban.

**Sr. Esteban:** obrigado Gabriel.

**Operadora:** a próxima pergunta é de Lucas Barbosa do Morgan Stanley.

**Sr. Lucas Barbosa:** bom dia Daniel, Paulo, Esteban, obrigado por pegarem minha pergunta e parabéns pelos resultados. Minha pergunta sobre a dinâmica da indústria de implementos só que olhando agora para 2020. A gente tem ouvido projeções de demanda de implementos para o Brasil estável ou com pequeno crescimento em 2020, ao mesmo tempo vocês já mencionaram no call que alguns competidores aumentaram a capacidade e ainda deve ter um pouco mais de aumento de capacidade de outros players no começo do ano que vem.

Então eu queria entender o que vocês esperam para a dinâmica de preços do ano que vem. Essa pergunta, muito obrigado.

**Sr. Esteban:** Lucas obrigado pela participação e pela pergunta. Por enquanto nossa cabeça hoje em relação ao volume no ano que vem, realmente como você comentou está na linha de termos volumes estáveis com relação ao que a gente espera fechar 2019.

E o que a gente espera que aconteça em relação ao cenário competitivo é voltar a ter uma maior concentração entre os três principais players. Com o mercado retomando de forma rápida em 2019 e esses três principais players sendo pegos com capacidade mais limitada, a gente viu a fatia de outros fabricantes menores terem aumentado sua participação. E já fica visível agora no 3T; conforme os três principais players vão expandindo sua capacidade esses outros vão diminuindo sua representatividade.

Com um cenário de estabilidade e também com uma inflação bastante sob controle a gente novamente não vê muito espaço para expansão de preço, também a gente não enxerga uma concorrência muito agressiva nesse sentido. Então nossa cabeça para 2020 por enquanto está em ser um ano com volumes muito parecidos com que a gente vai ver em 2019, e aí nossa missão vai ser consolidadas margens pensando numa estabilização de preços.

Com isso é preciso mencionar também a questão dos vagões. Vagões esse ano foi bastante ruim, a demanda de mercado foi a pior na história desde que a Randon entrou nesse segmento e muito ligado à renovação das concessões. Nossa expectativa é que para ano que vem o mercado de vagões volte a apresentar volumes mais robustos e que possa trazer uma receita incremental na Randon pensando num volume de mercado de até 2000 vagões e que a gente poderia ter algo em torno de 30 a 40% de market share.

**Sr. Lucas:** perfeito Esteban, muito obrigado e bom dia.

**Sr. Esteban:** obrigado Lucas, bom dia.

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

**Sr. Daniel:** 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.