

TRANSCRIÇÃO VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T22

Davi Coin:

Olá!

Sejam muito bem-vindos a videoconferência de resultados das Empresas Randon referente ao 4T2022.

Hoje, além do contexto dos últimos três meses, falaremos sobre o ano de 2022, que foi muito desafiador, mas cheio de movimentos importantes para a Randon e que serão apresentados pelos nossos executivos.

Mas antes de iniciarmos, eu recorro que as informações abordadas nesta apresentação não são garantia de desempenho e envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

A nossa videoconferência de hoje será apresentada pelo nosso CEO, Sergio Carvalho, que fará uma retrospectiva de 2022, pelo Paulo Prignolato, nosso CFO e DRI, que abordará os resultados consolidados e na sequência, nosso diretor de finanças e de relações com investidores, Esteban Angeletti, mostrará os resultados e os principais destaques de nossas verticais de negócio.

Ao final, teremos nossa sessão de perguntas e respostas, da qual já te convido para participar.

Durante toda a apresentação você já pode participar das seguintes formas:

- Por áudio, clicando no botão Q&A. Basta escrever seu nome, empresa e idioma. Nós anunciaremos a sua participação e aí é só ativar o microfone e fazer sua pergunta.
- Por escrito. Clicando no botão Q&A, informe seu nome e empresa e digite a sua pergunta. Nós iremos ler ela ao vivo e responder a você.
- E a terceira opção é por WhatsApp, enviando sua pergunta para o telefone que está aí na tela.

Caso não tenhamos tempo de responder todas as perguntas ao vivo, entraremos em contato após o evento.

Recordo também, que o nosso evento está sendo traduzido simultaneamente para o inglês, e que ele conta com interpretação em libras.

Para colocar o seu áudio em inglês, basta clicar no botão “interpretation”, que está na barra inferior da tela.

E para ficar só com o áudio do tradutor, basta clicar em “mute original audio”.

O evento está sendo gravado, e a gravação será disponibilizada em nosso site de Relações com Investidores logo após o encerramento.

Vamos iniciar agora as apresentações, começando pelo nosso CEO, Sergio Carvalho.

Bem-vindo Sergio.

Sergio Carvalho:

Obrigado Davi! Saudações a todos e a todas!

Estou muito feliz em estar com vocês em mais uma videoconferência de resultados, para falarmos do 4T22 e do ano completo de 2022.

Foi um ano de muitos desafios, pessoal, mas também um período marcado pela concretização de uma série de iniciativas e projetos que são motivo de muita satisfação e colocam as Empresas Randon em posição de destaque em seus setores de atuação.

Nós fechamos o ano com recorde histórico de receita, mesmo com toda a complexidade do contexto doméstico e global.

Alcançamos e até superamos as nossas projeções do Guidance para o ano, evidenciando a nossa capacidade de executar o que planejamos e comprovando a consistência do nosso modelo diversificado de negócios.

Queremos continuar crescendo em taxas aceleradas e de forma sustentável. E estamos fazendo isso baseados nos mesmos pilares que tem nos trazido os ótimos resultados dos últimos anos:

- Foco na ampliação do portfólio de produtos;
- Na expansão da nossa capacidade produtiva;
- Em mais eficiência e produtividade em nossas operações;
- E na internacionalização das nossas empresas.

Também continuaremos trabalhando fortemente em inovação e tecnologia, em todas as unidades do grupo, com foco em novas soluções, sempre conectadas aos aspectos ESG.

Estamos comprometidos com a valorização e desenvolvimento das pessoas, reforçando a nossa cultura e buscando a evolução constante em nossas práticas de governança corporativa.

Todos esses movimentos são muito importantes dentro da nossa estratégia.

Tenho comentado sobre o nosso crescimento, que é bastante acelerado. Como vocês podem ver neste gráfico, nos últimos 6 anos, nós crescemos a taxas muito positivas, com CAGR de mais de 30%.

Nós mais que triplicamos a receita nesse período, entregando margens consistentes.

E isso ganha ainda mais destaque, se fizermos uma breve reflexão sobre o que vivemos nos últimos anos.

Tivemos períodos complexos, como a pandemia, rupturas nas cadeias de fornecimento, altas de inflação e juros, entre outros, que poderiam ter nos afetado significativamente.

No entanto, nós mantivemos nosso ritmo de crescimento mesmo neste cenário adverso, devido a nossa estratégia de diversificação.

Pessoal, agora quero chamar a atenção de vocês para os nossos principais números de 2022.

Dentre eles, eu gostaria de destacar:

- As receitas no mercado externo, que atingiram US\$ 436 milhões e foram impulsionadas por nossa expansão internacional e pela conquista de novos clientes no exterior;
- Nossos volumes, que foram muito expressivos, e demonstram que nossas empresas estão entre as maiores de seus segmentos em nível global;
- A rentabilidade sobre o capital investido, que continuou em bons patamares;
- E a assertividade nos investimentos realizados, que trarão ainda mais frutos no médio e longo prazo.

E realizamos tudo isso controlando nossas finanças e mantendo nossa alavancagem em patamar saudável.

Esses números relevantes são reflexo da ampliação de nossas fontes de receita, que estão cada vez mais resilientes.

Hoje, a maior parte das vendas das Empresas Randon está conectada a mercados menos vulneráveis às oscilações econômicas, com exposição de apenas 20% a segmentos mais cíclicos.

As aquisições e constituições de empresas, que realizamos recentemente, reforçam nossa estratégia de expansão em setores pujantes, como o agronegócio, a reposição e mercados internacionais.

Para a internacionalização da Companhia, temos realizado movimentos emblemáticos: a ida da vertical Montadora aos Estados Unidos, com a aquisição da empresa Hercules e a exportação inédita de semirreboques para aquele país.

E mais recentemente, o anúncio, pela nossa controlada Fras-le, da aquisição da Juratek, do Reino Unido, empresa focada no mercado de reposição, e que irá expandir nossa atuação nesta geografia e no continente europeu como um todo.

Na tela, vocês podem verificar os movimentos que realizamos nos últimos anos para ampliação de nossas empresas.

Ano após ano, adicionamos empresas em nosso grupo, que agregaram aspectos relevantes ao nosso negócio, aumento de

capacidade, ampliação de portfólio, internacionalização e inovação, em suas mais variadas frentes. E sempre buscando capturar muitas sinergias em cada uma delas.

Novos negócios também pautaram as ações para diversificação, como estratégia de fortalecimento da Companhia.

Em parceria com a Gerdau, entramos no mercado de locação de veículos pesados, com a constituição da Addiante, e aceleramos nossa jornada de transformação digital com a aquisição da empresa DBServer.

O ano de 2022 também foi marcado pela ampliação da captura de sinergias entre as nossas operações e pela inovação em nossos processos.

Como exemplos disso, destaco a reorganização fabril entre as unidades da Castertech para ampliar sua atuação em diferentes mercados, que somada à nova unidade da Castertech em Mogi Guaçu, irá consolidá-la como uma das maiores fundições do país.

Destaco também, a integração do centro logístico da Nakata, que agrega às empresas da controlada Fras-le, agilidade de entrega e custos mais competitivos.

Já em inovação de processos, cito a nova filial da JOST, em Campinas, que é uma fábrica modelo, sendo a mais moderna entre todas as nossas operações.

Nesta unidade, fabricamos o Bus Link, novo produto que foi desenvolvido com tecnologia totalmente brasileira em um conceito inovador em nosso país, que amplia portfólio e mercado para a JOST.

Além de todas estas iniciativas sob o aspecto de expansão e diversificação, a inovação e a tecnologia também estiveram muito presentes em nossas ações nos últimos anos.

Em 2022, a Randon Implementos lançou ampla gama de novos produtos, como a linha New R, o Randon Solar, a plataforma modular e o Randon Smart, explorando os conceitos da sustentabilidade, conectividade e modularidade.

Apresentamos novo projeto em smart materials com uma grande OEM e desenvolvemos autopeças com nanopartículas de nióbio, ambos em parceria com o Centro Tecnológico Randon, o Instituto Hercílio Randon e a NIONE.

Todos estes movimentos foram realizados com o comprometimento e engajamento das nossas pessoas, que são fundamentais para o sucesso da Companhia.

Não abrimos mão de um ambiente de trabalho seguro e saudável, e temos como norte nossa Ambição ESG, que nos guia rumo a um futuro mais próspero e sustentável.

Neste sentido, recordo que em 2022, anunciamos investimento de R\$ 100 milhões em energias renováveis, a ser realizado até 2030, e que implementamos grupos de afinidade para termos uma Randon cada vez mais inclusiva e diversa.

Mas essas são apenas algumas das iniciativas que realizamos este ano. O conteúdo completo será apresentado no relatório de sustentabilidade, a ser divulgado nos próximos meses.

Encerro a minha fala agradecendo a participação ativa de vocês, em nossos eventos como o Randon Day e a Fenatran, e também em nossas videoconferências de resultado.

Esse contato mais próximo é muito importante para nós, e queremos seguir esse relacionamento de muita transparência, mantendo um canal aberto de comunicação com o mercado. Vocês, sem dúvidas, nos ajudam a evoluir e a buscar uma Randon cada vez melhor.

Aproveito este momento, para convidá-los a participarem da pesquisa do Institutional Investor, que ocorre anualmente, e é fonte importante de feedback para as nossas práticas de RI. Para participar, vocês podem acessar o QR-Code que está aparecendo na tela.

Passo agora a palavra ao Paulo, para dar sequência à nossa apresentação.

Paulo Prignolato:

Bom dia para vocês que nos acompanham nessa videoconferência de resultados do quarto trimestre e do ano de 2022.

O Sergio mencionou que atingimos e superamos o nosso Guidance, então vou começar minha apresentação detalhando os indicadores e os principais fatores que impactaram cada um deles.

- Começando pela receita líquida consolidada, superamos o topo do Guidance, atingindo R\$ 11,2 bilhões, graças a boa demanda dos mercados de atuação da companhia, aos repasses de inflação realizados ao longo do ano em algumas linhas de produto, adição de empresas adquiridas e constituídas em 2022 e ao avanço das vendas no exterior;
- Sobre este último ponto, alcançamos US\$ 436 milhões em receitas no mercado externo, enquanto o topo do Guidance era de US\$ 370 milhões, superando-o em 18%. As principais razões foram a entrada da vertical Montadora nos Estados Unidos e o desempenho consistente nas demais geografias internacionais;
- Nossa margem EBITDA Consolidada foi de 13,5%. O ano foi bastante desafiador no quesito margens. A pressão inflacionária continuou presente nos custos dos insumos e alguns segmentos de negócio apresentaram competição mais acirrada, como o da Vertical Montadora.
- E, sobre os investimentos orgânicos, eu destaco nossa disciplina em ficarmos próximos à parte inferior do Guidance. Foram R\$ 347 milhões investidos em produtividade, inovação e modernização, representando 23% do EBITDA gerado no ano.

Aproveito para comentar que o Guidance de 2023, que tradicionalmente anunciamos junto ao Relatório Anual, ainda está em elaboração e no momento oportuno, divulgaremos ao mercado.

Passando agora para os indicadores do trimestre, destaco:

- Receita líquida Consolidada de R\$ 2,8 bilhões, crescimento de 12% quando comparada com o 4T21. Avanço similar foi registrado nas receitas do mercado externo, atingindo US\$ 102,6 milhões no 4T22;

- EBITDA Consolidado de R\$ 322 milhões e margem EBITDA DE 11,3%. Para este indicador, tivemos eventos não recorrentes neste trimestre, com baixo impacto no consolidado, mas que serão detalhados pelo Esteban na análise por verticais.
- Considerando os não recorrentes, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 327,8 milhões, com margem EBITDA ajustada de 11,5%.
- E por fim, obtivemos lucro líquido de R\$ 89,4 milhões no 4T22. No comparativo com o 4T21, este indicador apresentou queda de 41,6%. Porém, é importante recordar que naquele trimestre, reconhecemos receita de créditos tributários expressiva, impactando a análise comparativa.

Como vocês puderam observar no slide anterior, a nossa busca por maior resiliência de resultados, por meio do nosso modelo diversificado de negócios, tem dado resultado. Atualmente, temos uma Randon menos cíclica e que tem realizado movimentos importantes nessa direção.

Prova disso é que mesmo em um ano com mercado em queda como no caso de semirreboques e com volumes estáveis, no caso de caminhões, ainda conseguimos apresentar crescimento de receita e margens consistentes.

Nos gráficos a seguir, vou detalhar um pouco mais a nossa diversificação.

Na tela, trazemos a distribuição da receita por vertical de negócio.

É importante destacar, que além do equilíbrio que elas trazem para as Empresas Randon nas vendas consolidadas, também buscamos a diversificação dentro de cada uma delas, tendo como exemplos o acesso a novas geografias nas verticais Montadora e na Controle de Movimentos e o crescimento das receitas oriundas do setor agrícola nas Autopeças.

Agora observamos a distribuição das receitas por segmento de negócio.

Como vocês podem observar, OEM é o mercado mais relevante, com 60% das receitas. Mas ele é distribuído em diferentes tipos de produtos,

como caminhões de categorias distintas, vagões e semirreboques, cada um com uma dinâmica particular de mercado. Ainda assim, ressaltamos que dentro de OEMs, o agronegócio tem ganhado relevância, fortalecendo a demanda principalmente de veículos pesados.

Como vocês puderam acompanhar, ao longo dos últimos meses, intensificamos nosso processo de internacionalização. Este é um dos grandes focos da Companhia.

No gráfico ao lado, já podemos identificar que o bloco formado por Estados Unidos, Mexico e Canadá, passou a ser o mais relevante em receitas para o mercado externo, no 4T22. As exportações de semirreboques para o mercado norte-americano e a aquisição da Hércules foram os principais fatores para esta mudança no perfil das vendas por geografia.

Tradicionalmente a região mais relevante era do Mercosul e Chile, mas com esse movimento de expansão na América do Norte, veremos esta região ganhar cada vez mais representatividade.

Passando para a análise do endividamento, atingimos R\$ 1,6 bilhão de dívida líquida (sem Banco Randon), com alavancagem de 1,08x o EBITDA dos últimos doze meses.

Alcançamos redução importante deste indicador frente ao acumulado de nove meses de 2022, quando somava R\$ 2,0 bilhões e alavancagem de 1,42x o EBITDA.

Isso só foi possível devido maior geração de caixa bruto e a redução da NCG, que refletem o esforço e o empenho de toda a nossa equipe.

Falando do ano de 2022, nós diversificamos nossas fontes de financiamento e conseguimos realizar duas emissões de debêntures, sendo uma delas a mercado, que nos permitiram alongar o cronograma de pagamento da dívida.

Sabemos que neste cenário de juros e inflação em alta, nossa estratégia de robustez financeira é fundamental para atravessarmos períodos de incertezas com segurança.

Falando agora sobre os investimentos, considerando CAPEX, não orgânicos e integralizações de capital realizadas no 4T22, atingimos R\$ 492,8 milhões.

Como destaques temos:

- Investimento de R\$ 258,2 milhões referente à compra da Hercules;
- R\$ 40 milhões para arremate em leilão dos ativos da fundição balancins;
- E R\$ 32,8 milhões em aquisição de máquinas para ampliação de capacidade de usinagem, na vertical Autopeças.

Finalizando minha parte, trago alguns dados da Randon no mercado de capitais.

- Na tela, vocês têm o perfil de acionistas ao final de 2022. A Companhia possuía 41.541 acionistas, sendo os mais relevantes, em representatividade, o grupo controlador com 39,6%, fundos institucionais com 20,5% e estrangeiros com 20,4% do total de ações em circulação.
- Nosso Market cap fechou em R\$ 2,7 bilhões.

Também recordo que deliberamos pagamento de juros sobre capital próprio de R\$ 165,3 milhões no ano. Não teremos pagamento de dividendos adicionais a serem aprovados em assembleia."

Agora passo a palavra ao Esteban, para falar dos resultados por vertical de negócio.

Esteban Angeletti:

Bom dia! Também agradeço pela presença de cada um de vocês, e reforço o convite para participarem da sessão de perguntas e respostas.

Chegamos a última videoconferência de resultados sobre os números de 2022.

Um ano que foi repleto de conquistas, e com realizações importantes que estamos felizes de compartilhar no evento de hoje.

Iniciando por um panorama geral dos mercados de atuação da Companhia, recordo que a dinâmica de produção e vendas do mercado de caminhões foi de retomada gradativa ao longo do ano.

Começamos 2022 impactados pela escassez de semicondutores e pela variante ômicron da Covid-19, que diminuiu o ritmo de produção de caminhões.

Já ao final, vimos a produção acelerar para garantir estoques de produtos Euro 5. As férias coletivas das OEMs, que normalmente começam em meados de dezembro, foram transferidas para janeiro de 2023.

E assim, encerramos o ano com uma produção de 162 mil caminhões, volume ainda superior a 2021.

Os semirreboques, apresentaram queda de produção e vendas no comparativo anual. E isso ocorreu especialmente pela redução da demanda no mercado doméstico. Embora o agronegócio tenha fomentado negócios, alguns setores apresentaram queda expressiva, como o varejo.

O mercado que mais apresentou crescimento no comparativo anual foi o de exportação, que tanto em caminhões quanto em semirreboques, teve um avanço de aproximadamente 12%.

Temos como destaque, a entrada no mercado norte-americano de implementos rodoviários, e que explicarei em mais detalhes a seguir.

A reposição também teve boa performance, pela continuidade do crescimento do mercado secundário, devido à baixa disponibilidade e ao preço elevado de veículos novos.

Agora, vamos aos destaques da Vertical Montadora002E

- Receita líquida de R\$ 1,2 bilhões, suportada pelo bom nível de vendas no mercado doméstico e avanço expressivo das exportações;
- Adição de volumes e receitas da Hercules, a partir de novembro, e exportação de 590 bases de containers para os EUA,

impulsionaram as receitas de mercado externo, alcançando US\$ 51,3 milhões no 4T22;

- EBITDA de R\$ 56,5 milhões e margem de 4,7%, pressionados pelo cenário competitivo acirrado, pela inflação dos custos e a sazonalidade do período;
- Os investimentos do trimestre foram bastante expressivos, totalizando R\$ 301 milhões, sendo R\$ 258 milhões referentes a aquisição da Hércules.

Sergio e Paulo reforçaram a questão da diversificação de negócios, e o quanto temos focado nisso. Com isso, essa vertical fez a maior operação de M&A de sua história, e eu diria até que foi uma quebra de paradigma, pois os desafios para a entrada no mercado norte-americano não eram poucos. Ainda estamos em fase de integração desta nova empresa, mas estamos muito confiantes com os resultados e as oportunidades que temos com ela.

Trazemos na tela dois gráficos importantes.

Começo falando da distribuição da receita da Montadora por setor econômico.

Além da internacionalização, que já comentei, sabemos que muito da resiliência de resultados tem origem no agronegócio, onde o nosso país se destaca, e que tem ótimas perspectivas para os próximos anos.

No 4T22, as receitas vindas deste setor representaram quase 70% do total.

Quando falamos dos emplacements no Brasil, os produtos mais vendidos são a basculante e o graneleiro, os mais utilizados para o agro, e são produtos que temos a liderança em participação de mercado.

Tanto no 4T22, quanto no acumulado do ano, nosso *Market Share* no mercado doméstico foi de 29,5%.

Falando de participação no mercado internacional, o *market share* das exportações brasileiras ficou próximo dos 70%. E recordo: somos a única empresa de semirreboques brasileira a realizar exportações, e até

mesmo, fabricar semirreboques em solo norte-americano, o maior mercado de implementos rodoviários do mundo ocidental.

Passando para a vertical autopeças, eu destaco:

- Mais um trimestre de receitas fortes atingindo R\$ 1,0 bilhão, com crescimento em todas as unidades de negócios nos comparativos;
- Receitas no mercado externo somaram US\$ 12 milhões, tendo como origem, em sua maior parte, as vendas de freios da Master para os EUA;
- Margens consistentes, pela boa demanda das OEMs e aumento de produtividade;
- Ainda em relação ainda ao EBITDA, a controlada Castertech teve não recorrentes que impactaram positivamente o indicador no 4T22, como o êxito em processo judicial referente ao crédito de impostos, e a atualização na combinação de negócios da Castertech Indaiatuba, que juntas somaram R\$ 17 milhões. Sem estes efeitos o EBITDA Ajustado seria R\$ 150 milhões, e margem de 14,3%.
- Quanto aos investimentos realizados pela vertical, do total de R\$ 71 milhões, R\$ 40 milhões foram utilizados para a aquisição dos ativos da fundição balancins.
- Passando para a análise da receita por segmento, apesar de termos maior exposição à OEMs, observamos grande diversificação dentro deste grupo, com destaque para caminhões pesados e semirreboques, que possuem exposição relevante ao agronegócio e, por consequência, apresentam volumes mais consistentes.
- Além disso, esta vertical tem ampliado as vendas diretas para fabricantes de máquinas agrícolas, agregando mais produtos ao portfólio e maior resiliência de receitas e margens.
- Temos concentrado também esforços para aumentar nossa participação nos mercados de reposição e internacional, que atualmente respondem por apenas 10% do total das receitas desta vertical.

Falando da vertical Controle de Movimentos, que contempla a Fras-le e suas controladas, vou dar alguns destaques, mas vocês podem ter acesso a mais informações no site ri.fras-le.com. A Fras-le também divulgou seus resultados esta semana e tem um material completo à disposição de vocês.

Mas vamos aos fatos mais importantes do trimestre para a Fras-le:

- Receita líquida de R\$ 746,8 milhões, resultante do bom momento do mercado de reposição, para o qual as nossas controladas oferecem um amplo portfólio de produtos;
- A integração de estoques no centro de distribuição da Nakata, que trouxe maior agilidade e eficiência no atendimento ao cliente;
- Ainda sobre a Nakata, destaco a estabilização da nova planta de amortecedores desta unidade, que ampliou capacidade de entrega e por sua vez, participação de mercado;
- Falando das receitas do mercado externo, esta vertical atingiu US\$ 63 milhões no 4T22, com ampliação de vendas aos Estados Unidos, pelo aumento de capacidade produtiva realizada na Fras-le North America e também pela boa performance nas demais geografias;
- O EBITDA atingiu R\$ 84 milhões e margem de 11,3%. Esta vertical teve eventos não recorrentes que impactaram negativamente o indicador, como:
 - i) a atualização da combinação de negócios da Nakata, que somou R\$ 16,2 milhões;
 - ii) provisão para contingência referente ao ganho de processo tributário da Jurid, de R\$ 5,6 milhões e por fim,
 - iii) o impairment na Fras-le North America e na Eurobrakes que juntas somaram R\$ 715 mil.
- Ajustando o EBITDA a todos estes valores, temos EBITDA ajustado de R\$ 106 milhões, com margem Ajustada de 14,3%;
- Sobre os investimentos, foram R\$ 76 milhões, sendo a maior parte foi em CAPEX;
- Por último, a Fras-le anunciou agora em fevereiro a compra da empresa Juratek, no Reino Unido, que atendidas as condições

precedentes, será a porta de entrada para a empresa nessa nova geografia, como o Sergio já comentou.

- Passando para o gráfico da Receita Líquida por segmento, quem acompanha a Fras-le há mais tempo, deve recordar que antes da aquisição da Nakata, essa distribuição de receitas, apresentada no gráfico da tela, era diferente, sendo o mercado externo aproximadamente 50% do total.
- Em seu plano de expansão, a Fras-le busca voltar a ter maior representatividade das receitas no exterior e a compra da Juratek já é um movimento nesse sentido.

Falando sobre a vertical de Serviços Financeiros e Digitais, quero destacar os seguintes pontos sobre o 4T22:

- Os resultados desta vertical foram impactados pela adoção do CPC 47. Os reflexos ocorreram na receita líquida (reversão de R\$ 55,4 milhões) e despesas com vendas (reversão de R\$ 86,7 milhões), o que beneficia o EBITDA em aproximadamente R\$ 30 milhões.
- O CPC estabelece que as operações sejam contabilizadas em regime de competência e não mais por caixa, como era realizado anteriormente. Ou seja, os valores devem ser diferidos até o vencimento do contrato. Ele entrou em vigor em 2022, e tem efeito prospectivo, não sendo necessário retroagir para anos anteriores.

Sobre o desempenho dos negócios, resalto:

- Bom momento para o segmento de consórcios, com destaque para as vendas de cotas ao segmento agrícola;
- Crescimento do CPV devido ao aumento da taxa de juros, que impacta as captações do Banco Randon;
- Carteira do Banco Randon segue saudável, com baixo nível de inadimplência;
- Estruturação da Addiante, joint venture em parceria com a Gerdau, que tem como escopo de atuação o aluguel de veículos pesados, cuja previsão de início das operações é no 1S2023;

- E aquisição da DBServer, que anunciamos em dezembro, e que teve closing agora em fevereiro.

Por fim, trago algumas informações sobre a vertical Tecnologia Avançada e Headquarter.

- Embora os resultados desta vertical ainda sejam pouco expressivos frente aos demais negócios da Companhia, as empresas que a compõe tem o objetivo de serem fonte de inovação para as Empresas Randon, contribuindo no desenvolvimento de novas soluções e potencializando resultados, principalmente de médio e longo prazo.

Sobre o 4T22 podemos destacar:

- Auttom tem expandido sua atuação para o mercado norte americano, em linha com a estratégia de internacionalização da Companhia;
- NIONE tem mais de 60 projetos em andamento, em setores de atuação distintos e com parceria de grandes empresas. No entanto, o fluxo de aprovação destes projetos, bem como todas as etapas de validação levam em média 2 anos, por se tratarem de produtos disruptivos e de alta complexidade. Por esta razão, ainda não se converteram em receitas, o que irá ocorrer gradativamente ao longo dos próximos anos;

Pessoal, antes de encerrar gostaria de agradecer novamente a cada um de vocês pela parceria durante todo o ano passado e convidá-los a estarem ainda mais próximos da gente em 2023.

Temos certeza que será um ano de muitos desafios, mas de muitos projetos e realizações para compartilhar com todo o mercado.

E aproveito também para reforçar o convite de que participem da pesquisa Institutional Investor, que ocorre anualmente e é um importante *feedback* para as nossas práticas de RI. Para participar, vocês podem acessar o QR-Code que está aparecendo na tela.

Muito obrigado e passo ao Davi para começarmos nossa sessão de perguntas e respostas.

Davi Coin:

Bom, bom dia a todos e a todas novamente, agradeço aqui ao Sergio ao Paulo e o Esteban pelas apresentações e agora então a gente começa a nossa sessão de perguntas e respostas e desde já também quero agradecer também a participação do Hemerson de Souza que é o diretor de RI e M&A da Fras-le e que vai participar com a gente aqui do nosso Q&A.

Nós temos aqui então algumas perguntas e já pessoas na fila para fazer os seus questionamentos, mas eu queria recordar que aqui na tela tem todas as instruções para quem quiser participar.

Para quem quiser fazer pergunta por voz, vocês colocam o nome a empresa e entram aqui na fila que a gente chama vocês ou se preferirem também escrever a pergunta a gente lê posteriormente e responde para vocês.

Tem também WhatsApp como terceira opção para quem preferir mandar então por essa via.

Começando então a nossa sessão de perguntas e respostas a gente inicia pelo Pedro Fontana do Bradesco BBI. Pedro por favor pode fazer essa pergunta.

Pedro Fontana:

Oi pessoal, bom dia! Primeiro parabéns pelos resultados, obrigado por pegar a minha pergunta. Eu queria explorar um pouquinho mais o segmento de implementos. A margem teve uma queda considerável no trimestre. Eu queria entender o quanto disso é efeito sazonal das paradas das montadoras e o quanto isso reflete uma possível canabilização de preços no mercado doméstico, dado aumento da capacidade por parte dos competidores e ainda nesse sentido a gente viu que apesar da queda de margem o market share também caiu para baixo dos 30% esse trimestre. Eu queria entender o que vocês estão esperando para 2023. Obrigado.

Esteban Angeletti:

Bom Pedro, obrigado pela pergunta, por acompanhar o nosso call. Antes de endereçar a resposta aqui eu queria aproveitar já uma atualização durante a apresentação a gente combinou, apresentou, conversou que a aquisição da Juratek estava pendente de condições precedentes. E essas condições precedentes foram atendidas agora durante essa semana. Tanto é que a Fras-le anunciou agora pela manhã um comunicado a mercado informando que essas condições precedentes foram atendidas, foram satisfeitas e, portanto, a aquisição tá concluída. Então aqui já atualizando aí a apresentação de resultados.

Pedro em relação ao teu questionamento sobre o segmento de implementos, eu gosto sempre de começar lembrando que essa é uma fatia da nossa receita que corresponde a mais ou menos 37%, 38% da receita de consolidada total. É uma fatia importante sim, mas a gente tem os outros componentes de autopeças, controle de movimentos, serviços e tecnologia avançada que também fazem uma diversificação como a gente apresentou que tanto quanto Sergio e o Paulo também reforçaram.

De fato, no último trimestre a gente teve sim uma concorrência um pouco mais acirrada se traduzindo em pressão de preço. Com ainda um custo alto de matéria-prima, a perspectiva de deflação de matéria-prima ainda não bateu nos nossos estoques e isso principalmente porque a gente carrega estoques de algumas matérias primas entre 90 e alguns casos até 120 dias.

Então isso tende a se normalizar ou tende a aliviar durante os próximos trimestres e também a questão da ociosidade, que diferentemente das nossas outras operações da vertical autopeças, a parte de semirreboques, a parte de implementos parou efetivamente de férias aí na segunda quinzena de dezembro e isso acaba acarretando num custo de ociosidade, num custo adicional durante o trimestre.

Olhando para frente, sua pergunta sobre o quanto que isso é realmente estrutural quanto que a gente acredita que pode recuperar durante o ano, aqui a gente tem uma visão um pouco mais otimista para o restante do ano.

Entende sim que no primeiro trimestre a gente ainda vai ter esses fatores que afetaram quarto trimestre e pressionaram a margem de montadora no quarto trimestre, porém ao longo do ano isso deve ser aliviar um pouco principalmente com a redução de custo de matéria-prima e o segundo componente importante da nossa estratégia que é internacionalização.

Aqui entram já 12 meses completos de Hércules. Lembrando que o ano passado nós tivemos apenas dois meses de consolidação, que foram novembro e dezembro. Então entram mais 10 meses de Hercules aqui, além de exportações adicionais que a gente já conseguiu garantir para o mercado norte-americano também que ajudam a compensar essa pressão no mercado doméstico.

Então de fato o mercado doméstico tem sim uma perspectiva de redução de volumes para o mercado como todo. A gente acredita que ainda assim pode sustentar inclusive expandir a receita de implementos via principalmente o mercado externo que está mostrando uma dinâmica mais favorável.

Pedro Fontana:

Super Claro. Obrigado.

Esteban Angeletti:

Obrigado Pedro.

Davi Coin:

Passando então aqui para nossa próxima pergunta é da Renata Cabral do Citi. E aí pode abrir o microfone e fazer a sua pergunta, por favor.

Renata Cabral:

Oi pessoal, bom dia. Obrigada por pegar a minha pergunta.

A minha pergunta é em relação ao segmento de autopeças para veículos comerciais, a gente observou aí uma boa performance, principalmente para o quarto trimestre que normalmente é sazonalmente fraco. Vocês explicaram um pouco aí no release sobre a produção de Euro 5, de caminhões por parte das montadoras.

Eu queria que vocês dessem uma perspectiva em relação a 2023, exatamente por conta dessa mudança aí para o Euro 6. Se essa sazonalidade deve mudar um pouco também né porque imagina se aqui no primeiro trimestre seja um pouco mais fraca, talvez no fim do ano também não seja tão fraca. Então queria saber vocês que estão aí na frente do mercado como que está o sentimento em relação a essa parte aí. Obrigada.

Esteban Angeletti:

Obrigado Renata pela pergunta, por nos acompanhar também.

Da mesma forma também eu gosto de começar lembrando da relevância da participação das autopeças na nossa receita, hoje, ou melhor, no resultado de 2022 ela representava já 1/3 da nossa receita. Um faturamento próximo já 4 bilhões de reais é bastante significativo tem tido um crescimento bastante importante nos últimos anos, via novos clientes, novos produtos e novas de geografias também.

Em relação a perspectiva Renata, de fato nós tivemos um final de ano bastante agitado, bastante quente, bastante forte isso porque a maior parte dos nossos clientes optaram por continuar a produção até o dia 31 de dezembro do que era o Euro 5. E eles têm, lembrando, eles têm a possibilidade de vender esse produto até março desse ano aqui.

Então é por isso que a gente também observou no início desse ano a dinâmica contrária. Uma produção um pouco mais baixa apesar das vendas terem sido sustentadas inclusive nos níveis muito próximos a 2022.

Isso já era esperado, a gente sabe que os nossos clientes, as montadoras transferiram de fato as férias para janeiro. Boa parte de janeiro não houve produção, isso de novo, já estava fatorado. Porém a gente acredita que ao longo do ano a gente deve ver essa recuperação de volumes tanto de produção ou até mesmo a manutenção dos volumes de licenciamento.

E aí lembrando que um dos principais fatores do caminhão pesado, um dos principais direcionadores de demanda do caminhão pesado é o

agronegócio que tem indicado boas perspectivas, novos recordes de safra e de produtividade para esse ano aqui.

Ainda assim, mesmo que o volume possa ser um pouco menor, como as associações têm falado, o volume do mercado como um todo de Fenabreve e Anfavea tem apontado por uma queda. No caso das nossas autopeças, a gente acredita que nossa queda vai ser menor em função de estarmos mais expostos aos veículos pesados, esse é o ponto número um.

Ponto número dois, a gente tem habilidade, a gente tem a flexibilidade de internalizar parte de produtos que eram adquiridos ou de produção que eram adquiridos na Castertech, por exemplo, para compensar essa queda de volume. Isso nos dá flexibilidade de poder trazer essa margem para dentro de casa.

E o terceiro ponto novamente aí o mercado agrícola e o mercado internacional. Então a Castertech tem feito investimentos e isso colhe já dividendos agora durante esse ano para entrar mais no mercado agrícola, passar a fornecer para o mercado agrícola e também buscando novos geografias fora do Brasil para compensar essa potencial queda no mercado interno.

Renata Cabral:

Perfeito. Super claro Esteban. Obrigada.

Esteban Angeletti:

Obrigado você Renata.

Davi eu acho que voltamos para ti.

Davi Coin:

Isso, desculpa gente. Travou um pouquinho aqui mas já voltamos para as perguntas aqui. A próxima pergunta então é do Luiz Capistrano do Itaú BBA. Luiz também fica à vontade de fazer sua pergunta. Bom dia.

Bom, enquanto Luiz a gente passa tua pergunta para a próxima, enquanto a gente vê o probleminha aí no áudio de repente.

Nós temos aqui duas perguntas do seu Antonio Rizzo, da interação de administração de recursos que tratam basicamente de exportações e aqui seriam dois aspectos das exportações.

Um para falar sobre as exportações de semirreboques para os Estados Unidos também aí pensando em sinergias possíveis com a Hercules. Então falar desses dois movimentos tanto Hercules, quanto exportações para os Estados Unidos de semirreboques e possíveis sinergias entre esses dois movimentos.

E também, mais sobre o mercado de caminhões especificamente, como se tem uma expectativa de exportar mais caminhões a partir do Brasil esse ano, dado que o Mercado Nacional deve ter um desempenho um pouco inferior ao ano passado.

Então são esses dois pontos aqui que o seu Antônio Rizzo mandou para a gente.

Esteban Angeletti:

Muito obrigado Antonio por acompanhar o call. Eu passo essas duas perguntas para o Sergio.

Sergio, eu acho que você pode me ensinar e comentar bastante sobre as sinergias da Hercules e a expectativa de exportações de caminhões a partir do Brasil, já que você tá mais perto do tema aí, por favor.

Sergio Carvalho:

Obrigado Esteban.

Antonio, obrigado pelas perguntas. Sim, nós estamos olhando (falha no áudio) para exportações de semirreboques nossos para o mercado norte americano esse ano. (falha no áudio) que nós temos nesse momento é disponibilidade de navios tipo Ro Ro e isso pode estar restringindo os nossos volumes. Nossa expectativa é que nós vamos ter um volume de exportação substancialmente maior do que o realizado do que no ano de 2022.

A nossa Hercules aquisição que fizemos ali, concretizamos, finalizamos no início de novembro está indo muito bem, (falha no áudio) possivelmente iremos atingir algo na ordem de 5 mil unidades naquela

localidade e estamos sim explorando sinergias com (falha no áudio) o intuito de talvez termos (falha no áudio).

Eu espero que estejam me escutando melhor agora.

Esteban Angeletti:

Sim Sergio.

Sergio Carvalho:

Não sei Antonio se a primeira parte da resposta você conseguiu ouvir senão eu repito.

Eu dizia que as exportações de semirreboques no Brasil, então, repetindo elas estão indo bem em termos de expectativa de crescer de uma maneira mais significativa os nossos volumes para esse ano.

Temos limitações na disponibilidade do navio especial que pode carregar um produto dessas proporções (aprox. 30cm), esse é o nosso gargalo digamos assim.

A nossa empresa Hercules está indo muito bem, devemos produzir aumentar nossa produção na Hercules esse ano. Estamos considerando um desenvolvimento maior de sinergias com o Brasil de tal maneira que nós possamos também acelerar o aumento de capacidade de produção local da Hercules.

Nossa visão para o mercado norte americano ela é sim positiva pelos dois aspectos Antonio, que você citou.

Tanto a produção local, quanto as exportações, quanto a interação entre a (falha no áudio) brasileira e a produção doméstica da Hercules.

O semento de caminhões, nós também vemos talvez sem tanta clareza ou upside, mas nós entendemos que as situações de fornecimento, as situações causadas na Europa motivadas pela Guerra da Ucrânia, os problemas com disponibilidade de energia, tudo isso facilita digamos assim a transferência de negócios que foram feitos por grandes montadoras europeias para suas filiais brasileiras, então nossa expectativa sim é que nós vamos ter um ano com maiores exportações brasileiras. A exportação para a Argentina ela continua digamos um

pouco mais problemáticas pela situação desse país para outras geografias do mundo, nós esperamos um ambiente mais favorável a exportação pelas dificuldades que o mercado europeu apresenta nesse momento.

Davi Coin:

Obrigado Sergio. Agradeço também a pergunta também enviada pelo seu Antônio.

A gente passa então para a próxima pergunta por áudio que vem do Jonathan Koutras do JP Morgan. Jonathan por favor pode fazer a pergunta.

Jonathan Koutras:

Bom dia, Davi. Consegue me ouvir?

Davi Coin:

Sim, super bem.

Jonathan Koutras:

Perfeito. Bom dia, Paulo, Sergio, Esteban. Duas perguntas do meu lado. A primeira, a empresa declarou a estratégia de internacionalização das receitas, todos focaram muito nesse tema, hoje a gente vê que a participação da empresa está em mais ou menos 17% do top-line. Então a pergunta qual seria o target para o médio, longo prazo. Não sei se vocês compartilham isso em termos de horizonte de 5 anos, se vocês veem ela chegando a 30%, 50%.

E a segunda pergunta, o Sergio tocou um pouco nisso na última fala, mas pensando um pouco no mercado argentino a Fras-le (...) novo centro da operativo na região, então eu só queria entender um pouco as perspectivas e olhando pelo menos o mercado acionário do país já com um pouco de antecipação de uma potencial mudança para melhor nas perspectivas macroeconômicas, então só para entender um pouco como vocês veem a região. Esses dois pontos, obrigado.

Esteban Angeletti:

Obrigado Jonathan. Sergio, acredito que para falar sobre esse target de internacionalização você seja pessoa mais adequada e sobre a Argentina já aproveitando que o Hemerson está aqui com a gente, a gente pode compartilhar essa resposta contigo Hemerson, por favor.

Sergio Carvalho:

Ok. Jonathan obrigado pela participação, pelo suporte, pela pergunta. Nossa intenção sim, como nós tínhamos falado crescer o percentual de nossas receitas advindas de mercado quer sejam exportações, quer sejam produção e comercialização fora do Brasil. Mas focado mais nesse novo ciclo, em economias obviamente mais fortes, com moedas mais fortes. E o nosso objetivo aqui é chegar num ciclo, (falha áudio) chegarmos a 30% (falha áudio) mercados maduros, internacionais. Talvez atuais 18% ali cair um pouquinho (falha áudio) momentos específicos também do mercado doméstico. Mas a nossa linha mestre é levar esse percentual para 30% (falha áudio).

Paulo Prignolato:

Sergio, o seu áudio ainda está um pouco comprometido. Então só vou tentar aqui reforçar o que você disse. Vocês me ouvem bem?

Esteban Angeletti:

Sim Paulo.

Paulo Prignolato:

Então Jonathan, não sei se você conseguiu ouvir a resposta do Sergio, mas a nossa intenção é continuar crescendo essas receitas do exterior tentando como meta aí de médio prazo, chegar próximo a 30%.

Jonathan Koutras:

Está bastante claro Paulo. Obrigado.

Esteban Angeletti:

Hemerson, eu vou te pedir para falar um pouquinho sobre a Argentina então por favor.

Hemerson de Souza:

Obrigado Esteban, obrigado a todos. Obrigado Jonathan pela pergunta.

Bem, nós temos uma concentração de negócios na Argentina bastante razoável quando a gente fala de Fras-le, estamos falando de 12% a 15% das receitas lá. A gente ampliou com as aquisições da Armetal, da Farloc, no ano de 2017, no final de 2017 mas a partir de 2018, com essas empresas 100% Fras-le lá.

E eu acho que o que a gente mais aprendeu durante todo esse tempo na Argentina, a gente está lá a muitos e muitos anos é que você precisa ter gente argentino tocando conhecendo o negócio da melhor forma.

E, nós talvez por muito tempo, nós não tínhamos isso tão certo. A gente sempre tinha um líder lá brasileiro tocando a operação, e quando a gente comprou a Armetal a gente viu tanta eficiência, tanta coisa legal que aquele time fazia. Que hoje, quem toca as operações de Fras-le num todo são as pessoas que remanescerão desta aquisição, eu acho que também um pouco da nossa receita de sucesso nas integrações.

E sim, é muito complexo o momento que a Argentina vive. A gente aprendeu também que por mais ortodoxo que possa ser lá na Argentina os nossos clientes querem ter a segurança de ter o dinheiro aplicado em algo que não perca valor e a peça no caso, nossa peça lá, as nossas ofertas de produtos, nossos produtos, é algo desse tipo. Então é normal que se coloquem pedidos muito acima do que é demanda, porque li você bloqueia questão de inflação, a segurança do dinheiro e tal. Nós estamos falando que ao longo de 2022 a gente foi modulando os clientes dentro de médias históricas para que a gente não perdesse o suporte, o atendimento ao mercado.

Então a gente tem tido dificuldade de conseguir licenças novas, mas a gente enxerga ainda assim nesse fechamento de trimestre um pouco do próximo trimestre razoável, regulando sim a demanda para não faltar produtos. E a gente entende que a gente deva conseguir licenças aí porque o país como todo acaba começando a sofrer escassez de muitas coisas, não só autopeças, mas remédios, produtos básicos, alimentação que já começa a faltar em alguns lugares.

Então a gente entende que isso possa voltar a ter um pouco mais de regularização essa possibilidade também do governo brasileiro com o governo argentino, pode fazer também algumas coisas importantes.

Mas a gente sempre foi muito cauteloso, mantém disciplina financeira, tem heds financeiros lá para proteger parte daquilo que nós temos de recebíveis.

Lembro vocês que desde a metade de setembro do ano passado o governo argentino também estipulou uma quarentena lá de pagamentos para fornecedores e pagamentos de exportações na ordem de 180 dias então a gente tem coisas para receber a gente vem recebendo, já venceu esses prazos, vem acontecendo. O mais difícil tem sido as licenças né.

E as nossas operações na Argentina no caso de Fras-le, Randon eu acho que o Esteban pode responder melhor, elas têm margens bastante saudáveis. A gente consegue encontrar um equilíbrio entre a oferta a margem. E é claro a dificuldade está sempre mais concentrada em você poder reingressar recursos como dividendos ou como de outra forma tal para o Brasil.

Espero ter respondido e estamos à disposição se ficar alguma dúvida também.

Esteban Angeletti:

Obrigado Hemerson.

E aí Jonathan só para terminar aqui a parte de Randon, nós estamos presentes com uma planta em Rosário na Argentina desde a década de 90. Aproximadamente 6% da receita de implementos é originada na Argentina através da venda de implementos na Argentina, e a dinâmica é muito similar a dinâmica das nossas operações aqui no Brasil. Principalmente pelo fato de ser um país bastante dependente do Agro. Então nesse sentido a gente pode entender que existe uma demanda positiva vindo do agro impulsionando as vendas da nossa montadora lá na Argentina e assim como as empresas Fras-le lá a gente também compartilha com o problema de depois fazer o reingresso dos recursos para cá.

Mas em termos de dinâmica de mercado e margens ela está muito similar ao que está no Brasil.

Jonathan Koutras:

Perfeito. Obrigado Esteban. Bom dia a todos.

Esteban Angeletti:

Bom dia, Jonathan.

Davi Coin:

Bom a nossa próxima pergunta nós vamos tentar com o Luiz Capistrano do Itau BBA, novamente.

Luiz, vamos ver se o seu áudio funciona e você consegue fazer a pergunta agora.

Luiz Capistrano:

Oi pessoal, bom dia. Vocês me ouvem agora?

Davi Coin:

Sim. Super bem.

Luiz Capistrano:

Ótimo. Muito obrigado. Pessoal, obrigado pelo espaço, parabéns pelos resultados do trimestre. Aqui pelo menos para nós foi um pouquinho melhor do que o esperado a parte de implementos.

E eu queria entender com vocês, vocês comentam bastante sobre a perspectiva para 2023 de como a Randon deve se performar melhor que o mercado em implementos, dado a busca constante e as execuções vocês tem entregue de fato nessa estratégia de buscar internacionalização.

Eu queria entender um pouco como que essa dinâmica ela vai se dar ao longo do ano. O Sergio comentou de que a Hercules ela vai expandir bem os volumes de exportações do Brasil para o mercado americano, também deve expandir bem ao longo de 2023.

Isso é algo que a gente deve ver já no primeiro trimestre, é algo que a gente vai ver gradualmente ao longo do ano.

E em especial aqui fazer um link adicional e entender como que isso vai balancear essa parada mais bruta das montadoras aqui em janeiro. De novo, conforme vocês comentaram as paradas foram todas postergadas. A gente vai ter uma queda de volume grande no mercado interno. De que ordem de grandeza, como vocês acham que em termos de volume total da Randon não falando de mercado mas vai ser substancialmente abaixo do quarto tri. Se vocês puderem dar uma noção de ordem de grandeza dessas quedas ou não, seria bastante interessante.

E adicionalmente uma pergunta final de outro tópico. A gente viu a segmento de tecnologia avançada um EBITDA excluindo a equivalência patrimonial ficando um pouquinho mais negativo do que ele é normalmente. Eu queria entender com vocês se pra 2023, novamente, esse é o esperado, esse novo nível de EBITDA trimestral ou isso é uma despesa pontual ou algum projeto específico da Nione que vale a pena vocês comentarem. Enfim, queria entender um pouquinho melhor essa dinâmica da tecnologia avançada.

Esteban Angeletti:

Legal Luiz. Obrigado por participar, por nos acompanhar. Por trazer esses dois temas, inclusive da tecnologia avançada, justamente às vezes pela relevância da receita pequena pessoal não olha muito para isso mas a gente está bastante otimista, bastante animado com o potencial dessa vertical

Eu vou compartilhar Paulo, a resposta sobre a tecnologia avançada com você. Acho que a gente pode mencionar um pouco aí sobre os ajustes também que a gente vem fazendo nas operações. Mas eu começo aqui Luiz comentando um pouquinho sobre a dinâmica de mercado em relação a implementos e caminhões. Então de fato a gente está bastante alinhado com as projeções de Anfir, Anfavea, para o mercado brasileiro como um todo de implementos e de caminhões. Então, para implementos a gente enxerga aí uma queda potencial na casa de perto de 10%. Para caminhões um potencial total aí de 20%.

Lembrando que esse para caminhões como um todo deve ter uma queda maior na família de leves, médios e semi-leves, semi-pesados perdão e um pouco menor na família de pesados. Na família de pesados que é onde a gente está mais exposto, deve ter uma queda na casa de 10%.

E na nossa visão essa queda ela se concentra principalmente no primeiro trimestre, então eu diria assim, acho que ao longo, os próximos trimestres, a partir do segundo trimestre já devem trazer volumes muito comparáveis muito similares ao que a gente viu em relação a 2022. E aí, de fato essa queda é um pouco mais concentrada no primeiro trimestre de 2023.

Em relação a compensação das receitas no mercado externo, isso eu tenho o prazer, tenho a felicidade de comentar que já está correndo. Então, de fato a Hercules eles não são já tá sendo consolidada como também está trazendo margens até um pouco melhores do que as margens brasileiras em termos de semirreboques.

Precisa lembrar, um dos pilares da aquisição da Hercules era justamente ter o mercado contracíclico ao mercado brasileiro, que tivessem direção oposta. E é exatamente isso que a gente está vendo no mercado norte-americano. A demanda está lá, está crescente, está pujante, e não existe oferta. Isso nos dá capacidade também não só para garantir um backlog até outubro, no caso de Hércules, como também a gente tá com uma boa capacidade de repassar preço, o que constrói umas margens até mais saudáveis no mercado norte-americanos do que a gente está vendo no mercado brasileiro.

E as exportações elas continuam, inclusive parte das exportações que a gente não conseguiu entregar no ano passado estão sendo entregues agora no primeiro trimestre. E além disso, a gente tem essa perspectiva de mais de 2.000 semirreboques sendo exportados para o mercado norte-americano. Inicialmente numa programação de produção, deve ser equivalente, deve ser equilibrada ao longo dos próximos quatro trimestres desse ano aqui.

Sobre esse tópico Luiz, está respondido. precisa alguma informação adicional algum, follow-up?

Luiz Capistrano:

Não, perfeitamente Esteban. Está muito bem respondido. Eu acho que a gente pode passar para a segunda parte da pergunta.

Esteban Angeletti:

Legal. Então passa para ti Paulo, por favor.

Paulo Prignolato:

Obrigado pela participação, pela pergunta. De fato, o Esteban tinha comentado rapidamente. A gente tem ali uma série de empresas e uma série de projetos e a maioria delas em fase de ramp-up, de maturação. E a gente contabilmente sempre segue uma política bastante conservadora do ponto de vista de provisões ou mesmo, capitalizar projetos que de fato já são totalmente viáveis. Então significa que alguns investimentos mesmo em projetos eles acabam sendo despesados.

Então a expectativa que a gente tem para essa vertical ela é muito significativa, claro que a gente não pode ficar projetando margens específicas dessa vertical. Mas eu te diria que a nossa, o que ocorreu no ano passado com relação a essa margem, estava totalmente prevista nessa fase de ramp-up de uma parte de uma série de projetos, ou seja. a gente já a partir dos próximos trimestres, tem expectativa de ver resultados aí substancialmente melhores para essa vertical.

Luiz Capistrano:

Claro Paulo, muito obrigado.

Davi Coin:

Bom, nós não temos mais perguntas aqui na fila para serem feitas por áudio e recordamos que se tiverem perguntas adicionais aqui que pudermos responder fiquem à vontade para entrar em contato pelos nossos canais de comunicação que a gente responderá o mais breve possível.

Eu passo a palavra agora, o Sergio voltou, conseguiu conectar de novo, vou passar a palavra para o Sergio então para fazer aí as considerações finais da nossa videoconferência de resultados.

Sergio Carvalho:

Obrigado Davi, obrigado Esteban e a todos. Nós continuamos muito positivos com relação a nossa estratégia de futuro, a nossa capacidade em executar a nossa estratégia porque estamos outra vez otimistas com relação aquilo que 2023 vai se traduzir para as nossas empresas.

Muito obrigado pelo apoio de vocês, o nosso pessoal de RI está à disposição todos nós aqui presentes. Para quaisquer esclarecimentos adicionais que vocês tenham por favor, acessem o nosso site ou nos acessem diretamente que vai ser um prazer dividir com vocês ou esclarecer para vocês as perguntas adicionais que vocês vierem a ter.

Muito obrigado pelo apoio e uma boa tarde a todos!