

## **TRANSCRIÇÃO VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T21**

**Davi Coin Bacichette:**

Bom dia a todos!

Obrigado por estarem com a gente na apresentação dos resultados da Randon referentes ao terceiro trimestre e que também será a nossa reunião APIMEC de 2021.

Este ano, não realizamos nossa reunião presencial devido à Covid-19, mas assim que possível, temos o objetivo de encontrá-los fisicamente.

Para o evento de hoje nós convidamos os nossos principais executivos para falarem um pouco sobre os resultados, sobre a nossa estratégia e sobre a concretização de alguns projetos recentes.

Nossa transmissão está sendo realizada aqui na Conexo, uma das empresas Randon, seguindo todos os protocolos de saúde e segurança.

Eu gostaria de lembrar que este evento está sendo traduzido simultaneamente para o inglês e conta com interpretação em libras. Para colocar 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 apenas clicar em “unmute original audio”.

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

Na tela, trazemos agora avisos importantes, recordando que as declarações e projeções da Companhia 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.

E antes de iniciarmos nossas apresentações, vamos dar uma rápida olhada na agenda de hoje.

Para começar, nosso CEO, Daniel Randon, irá falar sobre nossa trajetória, trazendo uma visão geral dos negócios, da estratégia, de sustentabilidade e de inovação. Para acompanhá-lo, teremos a participação do nosso COO Sergio de Carvalho.

Na sequência, nosso CFO e DRI Paulo Prignolato, irá falar sobre os destaques do terceiro trimestre e sobre o nosso desempenho.

E logo após, o diretor de Finanças e de Relações com Investidores, Esteban Angeletti, comentará, junto a diretores convidados, sobre os nossos negócios.

Por fim, teremos nossa sessão de perguntas e respostas.

Lembramos que para participar, é só clicar no botão Q&A, na parte inferior da tela. Basta escrever seu nome, com sua pergunta. Se preferir fazer por voz, é só seguir as indicações que estão aparecendo na tela.

Você também pode enviar sua pergunta por whatsApp, por meio do telefone DDD (54) 9 9989-5126.

Então, para iniciar o evento, convido nosso CEO, Daniel Randon, para fazer a sua apresentação.

**Daniel Randon:**

Bom dia a todos e muito obrigado por estarem acompanhando a nossa videoconferência de resultados do 3T21 e reunião em parceria com a APIMEC, com a qual realizamos encontros junto ao mercado de capitais há 21 anos e que está representada aqui por sua presidente Lucy Souza.

Em um ano em que estamos registrando os melhores resultados de nossa história, é por ela que gostaria de começar a minha apresentação.

De uma oficina para fabricação de freios a ar e reforma de motores, a Randon se tornou um dos maiores players globais do setor automotivo, sendo referência nos mais diversos segmentos.

Muito trabalho, persistência e visão de futuro nos fizeram chegar até aqui, mas eu gostaria de ressaltar os grandes protagonistas dessa jornada de 72 anos, que são as nossas pessoas.

Com uma conduta ética, responsável e proativa, alicerçada em nossos princípios e valores, elas são as personagens principais na história que construímos e são o centro do processo de transformação cultural e digital pelo qual estamos passando.

E essa transformação cultural tem por base o nosso jeito de ser e fazer e as nossas crenças, reforçando que o futuro é feito por cada um de nós e de que a busca pelo aperfeiçoamento é fundamental para continuarmos crescendo e nos desenvolvendo.

E sabemos que pessoas são guiadas por propósito e que quando nos sentimos parte de algo maior, nos motivamos a fazer mais e melhor. E nós, das Empresas Randon, queremos ter um impacto positivo onde quer que estejamos, sabendo que por meio das nossas operações, iremos gerar um ambiente mais próspero e melhor para todos.

É por isso que o nosso propósito de conectar pessoas e riquezas gerando prosperidade faz tanto sentido para nós, pois resume em uma frase o que pretendemos realizar, como queremos fazer isso e que impacto iremos gerar.

Isso tudo está conectado à maneira de conduzir os nossos negócios, ou seja, como atuamos.

Temos um processo de planejamento robusto que está ancorado em sete pilares importantes.

Começo falando do diferencial em inovação e tecnologia, seja ela em processos, produtos, manufatura ou serviços. Queremos estar à frente, sendo vanguarda em novas tendências e na transformação do mercado automotivo.

E nossa inovação tem um grande foco, que são os nossos clientes. Entregar os melhores produtos e serviços, com qualidade e segurança, olhando para a necessidade de cada um deles, é algo que nos destaca no mercado.

Para tornar nossa Companhia mais resiliente e preparada para o futuro, temos continuamente buscado diversificar nossos negócios, ampliando portfólio, segmentos de atuação e geografias. Esse é um processo que tem dado excelentes resultados e é assim que pretendemos atingir nossos objetivos.

Nossa robustez financeira é o pilar que permite realizarmos todos esses movimentos com segurança. Assim, poderemos enfrentar os ciclos de mercado e seguir investindo em nosso crescimento e em nossa transformação.

Nossa força também vem das sinergias que capturamos enquanto grupo. E estas não são apenas financeiras e econômicas. Mas sim, conectar pessoas, ideias e recursos na busca por soluções de problemas comuns a todos, dos mais simples aos mais complexos.

Com um ambiente colaborativo, propiciado por essas sinergias e por nossa cultura, buscamos ser uma empresa desejada para se trabalhar, em que todos possam prosperar, vendo o resultado de seu trabalho e se sentindo parte na busca de algo maior para si, para a empresa e para a sociedade.

E quando buscamos, juntos, esse resultado, atingimos um desenvolvimento sustentável e geramos impacto positivo para todos os nossos *stakeholders*. Nós, das Empresas Randon, priorizamos a sustentabilidade em nosso planejamento estratégico, afinal, não faz sentido pensar no nosso futuro, sem pensar no futuro do planeta.

Para uma empresa que quer continuar crescendo e gerando valor a seus acionistas, a adoção das melhores práticas de governança é fundamental. Mesmo sendo listados como Nível 1 dentre os segmentos da B3, nós vamos além dos requisitos deste índice.

Contamos com um Conselho de Administração com três membros independentes e com diferentes *backgrounds*, que asseguram a discussão e a resolução de temas de maneira propositiva e diversa para a Companhia.

Temos um comitê executivo com profissionais de grande e qualificada experiência, e que tem conduzido nossas empresas na trajetória de sucesso que observamos nos últimos anos.

Com a nossa recente expansão, que agregou novas estruturas e complexidade de gestão, foi necessário ampliar este comitê para ganhar agilidade e assertividade no processo de decisão. Hoje, já somos mais de 40 CNPJs e cerca de 15 mil funcionários.

Internamente, os negócios da área industrial, liderados pelo COO Sergio de Carvalho, passaram a ser segregados em três grandes divisões. Cada novo integrante do comitê executivo é responsável por uma delas.

Na Divisão Montadora, que atua nos segmentos de semirreboques e vagões, temos o Diretor Sandro Trentin.

Nas empresas ligadas principalmente ao mercado de OEMs, como Jost, Master, Castertech e Suspensys, que internamente chamamos Divisão Autopeças, o diretor responsável é o Ricardo Escoboza.

E na Divisão Fras-le, juntamente com suas controladas, temos o diretor Anderson Pontalti.

É importante ressaltar que, para o mercado de capitais, continuaremos reportando o resultado da mesma maneira, em três divisões principais: Montadoras, Autopeças e Serviços Financeiros e Digitais, que ficam na responsabilidade do CTO, Daniel Ely.

Desejo as boas-vindas aos novos colegas de comitê executivo e muito sucesso na condução dos negócios.

Falando um pouco sobre o mercado externo, as Empresas Randon marcam presença internacional há mais de 50 anos com seus produtos. Começamos exportando peças e semirreboques para mercados vizinhos como Uruguai, Argentina e Paraguai e, hoje, possuímos operações espalhadas pelo mundo e nossos produtos chegam a mais de 120 países.

No mapa que está na tela, vocês podem observar que possuímos fábricas, centros de distribuição, escritórios comerciais e parceiros estratégicos em quatro continentes.

E por sermos uma empresa que é destaque e *benchmark* em produtos e processos, queremos utilizar este potencial para continuar expandindo nossa atuação internacional, abrindo novas portas e oportunidades nos mais diferentes mercados, ampliando nossa diversificação geográfica e reforçando a imagem da Randon como empresa global.

Somos uma empresa que busca crescimento e geração de valor de longo prazo. Quem olha a Randon de 5 anos atrás e compara com os dias atuais, vê uma Companhia diferente. Além do crescimento orgânico das nossas operações, realizamos inúmeros movimentos de aquisições, parcerias e constituição de novas empresas. Todas elas agregaram aspectos relevantes aos nossos negócios, seja aumento de capacidade, ampliação de portfólio, internacionalização e inovação, em suas mais variadas frentes.

Investimos consistentemente na transformação dos nossos negócios por meio da digitalização dos nossos processos, expansão das nossas soluções e disrupção nos nossos produtos. Sempre com foco na preparação de nossas empresas para todas as mudanças que virão.

E, uma visão estratégica de longo prazo, com crescimento consistente e robusto, só é possível se os aspectos ESG estiverem totalmente vinculados à estratégia.

Por isso, no mês de junho deste ano, divulgamos ao mercado nossa Ambição ESG, que revela no que acreditamos e em que investimos.

Conectada aos objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU e ao nosso negócio, concentramos a nossa ambição em cinco pilares de atuação:

- Condução ética e responsável;
- Excelência e segurança como um valor;
- Inovação sustentável;
- Compromisso com o meio ambiente e
- Prosperidade para todos.

Todos eles com o tema central: Juntos, inovando por um futuro melhor.

Também nos comprometemos com pautas que consideramos de extrema relevância, como as mudanças climáticas, a diversidade, a segurança de nossos colaboradores, a

melhor utilização de recursos naturais e a inovação, assumindo publicamente os compromissos de:

- Duplicar o número de mulheres em cargos de liderança até 2025.
- Reduzir 40% da emissão de gases de efeito estufa até 2030;
- Zerar a disposição de resíduos em aterro industrial e o lançamento de efluentes até 2025;
- Zerar acidentes graves;
- Ampliar a receita líquida consolidada anual gerada por novos produtos.

Como mencionei anteriormente, buscamos evoluir constantemente em governança e isso pode ser observado neste gráfico.

Passamos de 51% de adesão às práticas sugeridas pelo IBGC em conjunto com a CVM em 2018, para aproximadamente 74% em 2021, acima da média das empresas que compõe todos os níveis de governança da B3.

Ficamos muito satisfeitos com esse progresso, mas sabemos que a governança deve ser uma pauta contínua e para a qual sempre teremos novas oportunidades de avançar.

A Randon sempre foi reconhecida pelo mercado como uma empresa inovadora, com produtos e soluções diferenciadas para seus clientes. No entanto, quando falamos de inovação nos dias de hoje, ela ganha um espectro muito mais amplo do que em qualquer outro momento de nossa história.

Entendemos que ela é um processo colaborativo. Ninguém inova sozinho. Por isso, nos conectamos a outras empresas, instituições, universidades e poder público, para juntos, buscarmos soluções inovadoras e relevantes em diversas áreas.

Estamos atentos às megatendências de mobilidade, como eletrificação, internet das coisas e materiais inteligentes. Temos times dedicados para disseminar a cultura digital em nossas empresas, focando em novas tecnologias, como uso de RPAs, inteligência artificial e ferramentas ágeis.

Nossas frentes de inovação, hoje, permeiam em todas as áreas da organização:

- em processos de *backoffice*;
- projetos de eficiência e produtividade em nossas fábricas;
- nos investimentos em startups e no ecossistema da logística;
- em produtos, desde melhorias evolutivas até inovações disruptivas.

Convidamos nosso Vice-presidente Executivo e COO das Empresas Randon e CEO da Fras-le, Sergio de Carvalho, para comentar um pouco mais sobre algumas dessas frentes.

### **Sérgio Carvalho:**

Olá, saudações a todos. Sejam bem-vindos mais uma vez a nossa APIMEC, Randon 2021.

Conforme vocês já viram nossa empresas Randon estamos passando por um momento muito especial, pessoal. Nós temos crescido a uma velocidade muito grande, velocidade muito rápida, temos entregue resultados muito muito bons, resultados históricos.

E temos feito tudo isso, ao mesmo tempo que nós temos investido em expansão de capacidade. Temos melhorado a nossa governança. Nós temos tido muita atenção com nossa a cultura organizacional, evoluído muito na nossa cultura organizacional. Nós temos dado muita atenção a todos os nossos colaboradores e também ao mesmo tempo, fazendo investimentos bastante importantes no futuro da empresa, em várias áreas.

Mas hoje, eu gostaria de destacar uma área, que é a área de inovação e tecnologia. Nesse campo, nós temos investido na digitalização. No mundo digital, se preferirem. Temos investido na transformação dos processos e a sua digitalização. Criamos empresas, criamos uma Joint Venture.

Tudo isso para acelerar a influência do mundo digital nos nossos negócios. Para que nós possamos estar “par a par” com toda essa tendência irrefutável. Mas também, temos investido bastante na nossa transformação industrial.

Nesse sentido, vocês devem se recordar que nós anunciamos a cerca de 2 anos atrás, na realidade, a um ano e pouco atrás a compra de 260 robôs. Nós anunciamos também a criação de uma nova unidade nossa de negócios chamada RTS Industry, com o objetivo de acelerar nossa transformação industrial criando equipamentos mais dedicados aos nossos processos, trazendo mais produtividade, mais segurança, mais qualidade, muito mais automação, digamos assim.

E nós gostamos tanto disso, que acabamos comprando uma outra empresa nesse campo, que foi a empresa Auttom. Essa transação que nós fizemos esse ano, agora, em abril de 2021.

Mas também, temos investido bastante na esfera de tecnologias mais avançadas para o futuro. O que acontece de uma maneira geral em todas as empresas, mas em particular também ali no nosso CTR e também no Instituto Ercílio Randon, o nosso IHR.

E alí pessoal, como também, como eu já citei também nas unidades, nós temos criado muita coisa boa naquilo que se refere a inovação de produto. Só para dar alguns exemplos para vocês, nós desenvolvemos a nossa carreta elétrica, o nosso sistema E-Sys nós anunciamos ali na Fenatran, no final de 2019. Nós estamos agora efetuando testes com frotistas. Esse produto tem que ser regulamentado pela Denatran para que nós possamos iniciar a comercialização. Nós já estamos entrando na fase agora, aonde conseguimos ver o início da comercialização desse produto que vai ser muito transformacional para nós, pessoal, na medida que economiza muito combustível, e com todo esse *pusher* de combustível, com toda a nossa necessidade de ser mais amigável ao meio ambiente, esse tipo de produto nós temos bastante esperanças com relação ao seu futuro.

E nessa linha também, uma outra divisão que foi criado dentro da nossa empresa Fras-le, é a divisão de *smart composities*. O que que são esses *smart composities*, são materiais específicos altamente engenheirados altamente gerados que substituem o aço. E o seu primeiro produto já está em produção hoje, entrou em produção em agosto desse ano. Ele pesa, pessoal, 65% a menos do que o aço. Ele tem a mesma durabilidade e ele é extremamente competitivo em termos de custo.

Se vocês imaginarem um impacto de 65% mais leve, os veículos passam a ficar bem mais leves, com isso, precisam de menos energia e de menos combustível para operar ou

umentam o chamado TCO. Para o transportador, A equação fica bem mais favorável. Então, estamos muito animados com relação ao futuro dos nossos *smart composites*.

Nós lançamos também a nossa carreta conceito. A cerca de um mês, um mês e meio atrás, aonde nós desenvolvemos uma carreta conceito com 1000 kg a menos de Tara, com muita eletrônica embarcada, com lonamento automático da carreta, usando adesivos estruturais para ligação de todo produto. Realmente algo muito importante que está ganhando bastante divulgação, não apenas no Brasil mas fora do Brasil também. Esse projeto especificamente da nossa carreta conceito foi criado ali pela nossa divisão montadora.

Então, esses projetos são apenas para dar um pouquinho de sabor para vocês. Poucos detalhes, nesses poucos minutos do porque nós estamos assim tão animados com relação a novas tecnologias, as nossas obrigações com relação ao meio ambiente e a preparação da nossa empresa para o futuro.

Mas nós temos mais um produto que anunciamos ao mercado há cerca de 30 dias atrás, que tem haver uma nova empresa nossa, que nós criamos chamada Nione. Então, o que vai fazer essa empresa Nione. A Nione vai produzir nanopartículas de nióbio. E o que que tem uma nanopartícula de nióbio de especial. O nióbio todos vocês já conhecem, é um mineral raro, é caro, mas é extremamente importante que melhora as propriedades mecânicas do aço, dos fundidos. Isso não é novidade, já existe há alguns anos vocês têm acompanhado com certeza na mídia, e sabem disso.

Mas nós criamos e patenteamos, nossa empresa Fras-le e as Empresas Randon juntas, elas tem um processo de transformar o nióbio numa nanopartícula. Esse processo, digamos a transformação, a criação da nanopartícula já existia também. Mas ela não era comercialmente é viável. E nós criamos e patenteamos um processo de criação da nanopartícula que é comercialmente viável. E isso é que nos deixa assim tão animados.

As aplicações disso, nós ainda estamos descobrindo todo o potencial que isso tem. Mas se você aplicar numa pintura, a pintura passa a durar 3 a 4 vezes a mais. Isso já é teste comprovado. E o fato de ser uma nanopartícula, ou seja, ser um milésimo da micropartícula, as reações internas, as ligações, os benefícios são muito maiores do que se você utilizasse apenas como nióbio ou como uma micropartícula do nióbio.

Então, você pode utilizar o nióbio em pinturas, em proteções, você pode usar em aços, você pode usar em fundidos. Tudo isso com benefícios, de ganhos de produtividade, ganho de desempenho, ganho de resistência, muito muito grandes. Então como eu citei, nós estamos ainda aprendendo todo o potencial disso. Mas estamos extremamente positivos e animados com relação a nossa empresa Nione, cujo processo como eu já citei, está protegido por patentes mundialmente.

Está bom pessoal, então vocês vão ver na sequência vários outros colegas apresentando os nossos projetos, as nossas tendências. Aproveitem bastante o evento. Mais uma vez obrigado por participarem conosco. Até breve.

### **Daniel Randon:**

Os exemplos trazidos pelo Sergio são resultado dos movimentos que temos feito e que materializam em produtos e processos nossa estratégia de inovação.

Agora passo a palavra ao Paulo Prignolato, nosso CFO e DRI para comentar os resultados do trimestre.

**Paulo Prignolato:**

Obrigado Daniel, um bom dia a todos!

É sempre muito bom estar com vocês, nossos acionistas, analistas do mercado de capitais e público em geral, em mais um evento.

Gostaria de compartilhar um pouco mais sobre tudo o que estamos fazendo para alcançar resultados positivos ao longo de 2021 e especialmente sobre o terceiro trimestre, o quinto seguido em que apresentamos recorde de receitas.

Sem dúvidas, a Randon vive um momento muito especial em sua história.

O mercado mais uma vez apresentou demanda aquecida. Tanto o segmento de semirreboques quanto o de autopeças apresentaram boa performance, com aumento de vendas em praticamente todas as linhas de produto.

O movimento positivo se vê não só no mercado doméstico, mas também no internacional. Com o atual nível de câmbio, a alta do preço de algumas commodities, e o avanço da vacinação, os países para os quais exportamos ou temos operações, no exterior, voltaram a comprar volumes consistentes.

Essa forte demanda nos permitiu entregar um grande volume de produtos, que ajudou na diluição dos custos fixos, e, por sua vez, na manutenção das nossas margens em bons patamares, apesar do cenário de inflação e escassez, que seguem presentes no mercado.

Além dos resultados operacionais, no terceiro trimestre, nós tivemos dois eventos não recorrentes relativos a créditos tributários que afetaram positivamente o nosso resultado.

Um deles foi o reconhecimento do crédito do processo de exclusão do ICMS, da base de cálculo do PIS e da COFINS, da unidade Randon São Paulo.

O outro, foi o reconhecimento de créditos tributários, com a decisão do STF sobre a não incidência de IRPJ e CSLL sobre a correção da SELIC, pagos por repetição de indébito tributário. Nos nossos materiais vocês podem acompanhar com detalhes os valores contabilizados.

Neste trimestre, tivemos destaques não só sob o aspecto de resultado, mas também movimentos importantes relacionados ao nosso crescimento como empresa, como a ampliação da Randon Araraquara e a conclusão da aquisição dos ativos da fundição Menegotti, que em breve serão apresentadas pelos diretores convidados.

Assim como o Daniel já trouxe na fala dele, somos muito entusiastas da construção do nosso futuro, na inovação dos nossos processos e produtos e na confiança e comprometimento das nossas pessoas. Então, sem dúvida, os resultados positivos têm sido reflexo dessa busca constante de fazer sempre mais e melhor.

Um dos nossos norteadores estratégicos é a diversificação de negócios. No gráfico ao lado, vocês podem observar como nossa receita está distribuída por divisão: montadora, autopeças e serviços financeiros e digitais.

A mais representativa, que é a divisão autopeças, concentrou 52,3% da receita líquida consolidada do trimestre, na carona da forte demanda de OEMs e reposição, além da adição das receitas de empresas adquiridas nos últimos meses. A divisão montadora também teve participação relevante, de 45%, em função da venda recorde de implementos e bons volumes de vagões. Já serviços financeiros e digitais registrou 2,7% de participação.

Quando analisamos a receita por produto, observamos que a linha mais representativa é a de semirreboques com 37%, seguido pelos produtos da Fras-le, que juntos somam 26%.

Nas exportações por geografias, nota-se a relevância do bloco formado por países do Mercosul e Chile, que respondeu por quase metade das exportações das Empresas Randon neste terceiro trimestre e que reflete a recuperação dessas economias, com o bom momento das *commodities* agrícolas e minerais.

E quando olhamos a nossa receita sob a ótica de mercado, observamos que, aproximadamente 60%, tem origem nas OEMs. Porém, como sempre gostamos de ressaltar, dentro desse grupo temos grande diversificação, com semirreboques e caminhões dos mais variados tipos e atendendo a diferentes segmentos, além de vagões de carga e veículos voltados à mobilidade urbana, como ônibus, metrô e automóveis.

Falando um pouco mais sobre a visão geral do mercado automotivo, os números são bastante expressivos, como vocês podem observar na tela. A produção de caminhões, por exemplo, cresceu 86% no comparativo ano contra ano.

Nós também observamos variações significativas no mercado de semirreboques. As vendas cresceram mais de 16% e as exportações quase 91%.

Quanto ao contexto econômico, três aspectos têm influenciado positivamente nossos negócios, como o crescimento esperado do PIB de 4,9% para 2021, a safra em 253 milhões de toneladas de grãos e o dólar em R\$ 5,50, beneficiando nossas exportações.

Os pontos de atenção ficam para o aumento da taxa SELIC e para a inflação, que, se mantendo em patamares elevados, podem causar impactos negativos para a demanda em médio e longo prazo.

Após passar sobre os destaques gerais do trimestre e falar um pouco sobre o contexto macroeconômico, vou comentar agora sobre os nossos números:

Começando pelo indicador da receita líquida, que avançou 64% no comparativo com o 3T20 e 80% no comparativo do acumulado do ano, eu destaco:

- a boa performance do mercado em geral, que possibilitou o crescimento dos volumes em todas as linhas;
- a retomada da venda de vagões, com a entrega de 171 unidades no trimestre;
- a adição das receitas das novas operações e;
- o aumento das vendas ao mercado externo, que, como vocês podem ver no gráfico ao lado, cresceram 50% no comparativo trimestral e 45% no comparativo de nove meses.

Assim como no Brasil, o agronegócio tem criado muitas oportunidades nos países da América do Sul. Além disso, o preço das commodities minerais, como por exemplo o

cobre, para o Chile, tem gerado demanda importante de transporte. Esses fatores, somados ao atual nível de câmbio, permitiram à Companhia avançar em diversos mercados.

No entanto, é preciso destacar que existem pontos de atenção, principalmente nas questões logísticas, como a falta de contêineres, que causa aumento do valor do frete marítimo global. Se por um lado isso pode prejudicar algumas rotas e operações, por outro, torna o Brasil uma alternativa mais barata à importação de produtos para algumas regiões, principalmente em países vizinhos ao nosso.

Passando então para o EBITDA da Companhia, observamos aumento de 47% no comparativo ano contra ano e de 101% no acumulado de 2021.

Atingimos R\$ 397 milhões no trimestre, com margem EBITDA de 15,9%.

Como mencionei anteriormente, nós tivemos eventos não recorrentes no período.

Ajustando o EBITDA a estes efeitos, temos um EBITDA Ajustado de R\$ 389 milhões, com margem EBITDA Ajustada de 15,6%.

Como temos mencionado ao longo do ano, a inflação de insumos tem impactado este indicador à medida que os estoques com custos mais altos estão sendo consumidos.

No entanto, o alto volume de vendas foi um fator-chave no terceiro trimestre, pois permitiu maior diluição dos custos fixos e, por consequência, manutenção das margens em bons patamares.

Além disso, temos colhido também os frutos da captura de sinergias das novas operações e o retorno sobre os investimentos em automação e produtividade.

Frutos estes que tem se refletido no aumento da rentabilidade da Companhia.

O lucro líquido avançou 149%, atingindo R\$ 288,5 milhões no trimestre, com margem líquida de 11,6%.

Neste período, pontualmente tivemos o impacto positivo de R\$ 133,7 milhões relativos aos créditos tributários, que já mencionei anteriormente.

Mesmo excluindo esses efeitos não-recorrentes, temos a satisfação de ver a lucratividade da Companhia apresentando ótimo desempenho ao longo dos últimos trimestres.

Todo o crescimento das nossas operações é suportado por uma sólida e segura posição de caixa, mas que ao mesmo tempo tem exigido um aumento da NCG, principalmente para suportar o nível de atividade da empresa e pela adição de novos negócios.

Isso acarretou um aumento da dívida líquida, que somou R\$ 1,8 bilhão ao final de setembro de 2021. Nossa alavancagem ficou em 1,02x o EBITDA dos últimos 12 meses, sem os números do Banco Randon. Consideramos esse um nível saudável para o indicador.

Também observamos, no período, um aumento do custo médio da dívida em moeda nacional, principalmente devido à elevação da taxa SELIC nos últimos meses.

Para crescer e prosperar também é necessário investir, tanto em CAPEX quanto em novos negócios.

Neste trimestre, as Empresas Randon investiram R\$ 180 milhões. No quadro aqui ao lado vocês podem ver alguns destaques do período. Mas de maneira resumida, foram R\$ 71 milhões em imobilizado; R\$ 52 milhões na constituição da Castertech Schroeder (com a compra dos ativos da Menegotti), R\$ 10 milhões no CTR para a constituição da NiOne e aproximadamente R\$ 46 milhões no pagamento do earn-out da aquisição da Nakata.

Falando da Randon no mercado de capitais, neste trimestre, a liquidez diária da RAPT4 ficou em R\$ 43 milhões e encerramos o período com uma base de 41 mil acionistas. Do total de ações em circulação, a maior parte está com investidores institucionais e estrangeiros.

Antes de finalizar minha participação, gostaria de compartilhar com vocês um fato que nos deixou muito felizes.

Pelo terceiro ano consecutivo, a Randon foi reconhecida como uma das empresas mais transparentes do Brasil, pela ANEFAC.

Este prêmio nos impulsiona a seguir ampliando nossa governança, melhorando nossa divulgação de resultados e demonstra nosso comprometimento com acionistas e demais *stakeholders*.

Para nós, estar aqui hoje compartilhando com vocês, de forma clara e transparente os nossos números, nos traz grande satisfação. Contem sempre com a gente.

E agora, eu convido o Esteban para compartilhar informações sobre os nossos segmentos de negócio, em conjunto com diretores convidados.

**Esteban Angeletti:**

Obrigado Paulo.

Bom dia a todos! Que bom poder contar com a participação de cada um de vocês, na nossa reunião APIMEC. Hoje eu vou dividir a apresentação com os diretores que estão à frente das nossas operações.

Começo pela divisão montadora, que atingiu R\$ 1,1 bilhão de receita líquida neste trimestre, com EBITDA de R\$ 133 milhões e margem de 11,9%. Para falar sobre os destaques desta divisão, como a recente ampliação fabril de Araraquara e outros movimentos importantes, convidamos o Diretor Superintendente da Divisão Montadora, Sandro Trentin.

**Sandro Trentin:**

Olá!

A divisão montadora apresentou mais um trimestre positivo. O melhor de sua história. Dando sequência aos bons resultados dos períodos anteriores em que já vínhamos apresentando um aumento de receita, volumes e rentabilidade.

Observamos neste ano uma demanda consistente por semirreboques. Tanto no mercado interno quanto no mercado externo. Os segmentos mais relevantes tem sido os ligados ao agronegócio como basculantes, graneleiros e florestais.

Mas outras famílias de produtos também apresentaram um bom desempenho como semirreboques, furgões, frigoríficos e tanques. Refletindo a boa performance do E-commerce, do transporte bens industriais e de consumo.

Atingimos a média diária de 143 implementos fabricados por dia durante o terceiro trimestre. Sendo 150 de média no mês de setembro. A maior taxa de nossa história. Com isso, chegamos a mais de 9 mil unidades de semirreboques vendidos nesse período. Sendo aproximadamente 8 mil unidades para o mercado brasileiro e pouco mais de mil unidades para o mercado externo.

Esse resultado é fruto de um amplo movimento de aumento de capacidade e produtividade em todas as nossas fábricas ao longo do ano. O mais relevante deles, foi marcado pela inauguração e ampliação da Randon Araraquara. Além de maior capacidade, ganhamos flexibilidade. Permitindo a essa unidade produzir implementos e vagões simultaneamente.

Anunciamos ainda, a construção de um ramal ferroviário dentro do terreno da fábrica que irá se conectar a malha ferroviária otimizando nossa capacidade de entrega de vagões e recebimento de materiais. Nos deixando ainda mais competitivos nesse segmento. Esse investimento tem o objetivo de preparar a Randon para um novo ciclo de crescimento do setor ferroviário no Brasil e um ano de 2021 que já tem demonstrado recuperação na comparação com os anos anteriores.

O primeiro semestre foi marcado pela venda de 141 vagões. Um número superior ao observado nos últimos anos quando o mercado ferroviário foi afetado pela incerteza na renovação do modelo de concessões.

E o terceiro trimestre foi ainda melhor superando todo o volume da primeira metade do ano, com 171 unidades. Nosso melhor desempenho desde o primeiro trimestre de 2018. Reflexo de um novo ambiente neste setor.

Além de Araraquara, gostaria de destacar também nossas unidades com uma Randon Triel que têm se tornado uma base exportadora importante com produtos personalizados e customizados. A Randon Chapecó que está completando 10 anos de muito sucesso. E o início também da operação industrial em Messias Alagoas, que é focada na carroceria sobre chassi.

No mercado externo um destaque importante é a boa performance da planta da Argentina, em Rosário, que vem aumentando gradativamente sua produção se descolando do momento desafiador desse país.

Outra linha de negócios que merece destaque na divisão montadora, é o segmento de reposição, que apresentou receita líquida de mais de 100 milhões de reais no trimestre e tem crescido a passos largos. Esse é um segmento de grande potencial para o qual temos dedicado muita energia, assim como toda a nossa rede de distribuição.

Aliás, esse é outro ponto importante. Junto com nossos parceiros distribuidores novas unidades e pontos de atendimento estão sendo construídos para ampliar a nossa capilaridade de vendas, potencializar ainda mais a comercialização de implementos e peças.

Já temos 175 pontos de atendimento no Brasil e exterior. Uma das maiores redes de distribuição em nível global e que segue crescendo.

Para finalizar, gostaria de comentar que nesse ano comemoramos a entrega do nosso produto de número 500 mil. Isso, meio milhão de semirreboques produzidos nessa nossa longa jornada. Marca importante alcançada pelo reconhecimento a nossa história, marca produtos inovadores, que trazem grandes diferenciais. Bem como a nossa rede de excelência de distribuição, que entrega o melhor retorno de investimento do segmento.

E agora, mais um passo nesse sentido estamos dando com a Randon *Concept Trailer*. Um produto conceito que antecipa o futuro e que traz novas tecnologias para o segmento. Um verdadeiro laboratório sobre rodas.

Portanto, convido vocês a assistirem agora o vídeo de lançamento desse produto que é uma revolução no transporte de cargas.

Um forte abraço e muito obrigado.

### **Esteban Angeletti:**

É muito bom ver a divisão montadora atingindo recordes de produção e investindo em novos produtos e segmentos.

Agora vamos passar para a divisão autopeças, responsável por 52,3% da receita líquida da Companhia e que somou R\$ 1,3 bilhão no trimestre, com EBITDA de R\$ 249 milhões e margem de 19,2%.

Eu convido dois diretores para explicar em mais detalhes os movimentos recentes das empresas que compõe essa divisão.

Vamos começar com o Ricardo Escoboza, que é diretor superintendente das empresas expostas a OEMs e fabricantes de implementos rodoviários. Ele vai contar pra gente sobre a expansão da Castertech e falará também sobre a performance dos negócios e outros destaques desta e das demais empresas.

### **Ricardo Escoboza:**

Bom dia a todos. Antes de começar gostaria de agradecer a participação de cada um de vocês na nossa reunião APIMEC.

Estamos em um ano excepcional para as nossas empresas da divisão autopeças. Vou focar nas que estão mais ligadas ao fornecimento de produtos para o mercado de veículos comerciais e para os fabricantes de implementos rodoviários. Na sequência, o Anderson irá falar mais sobre a divisão Fras-le.

Como é de conhecimento de vocês, os números divulgados pela ANFIR e pela ANFAVEA até o momento, mostram que estamos nos encaminhando para um ano recorde em implementos rodoviários e o melhor ano na produção de caminhões desde 2014. Com isso, a demanda por produtos tem se mostrado intensa ao longo de todo o ano. Seja ela, os sistemas de freios, os sistemas de acoplamentos, as suspensões, eixos e peças fundidas, dentre outros produtos.

E o terceiro trimestre foi o melhor do ano, em volumes e um dos melhores trimestres da história das empresas de autopeças. Aproveitando este bom momento, gostaria de comentar com vocês alguns destaques das nossas empresas.

Na Castertech, passamos por movimentos importantes de aumento de capacidade e expansão de portfólio nos últimos 12 meses. No final do ano passado, adquirimos a Fundituba, fundição localizada em Indaiatuba, São Paulo, constituindo a Castertech Indaiatuba.

E no início deste ano, a CNCS, empresa de usinagem em Caxias do Sul, constituindo a Castertech Usinagem.

E em primeiro de setembro, finalizamos o maior movimento de M&A dessa empresa até hoje com a conclusão de compra dos ativos da fundição Menegotti, com os quais constituímos a Castertech Schroeder.

Realizamos 3 aquisições em 9 meses e com essas novas empresas a Castertech atingiu o potencial de capacidade de mais de 100 mil toneladas de fundição por ano. Tornando-a uma das maiores do Brasil. Além da fundição, adicionamos usinagem e montagem que agregam ainda mais valor aos nossos produtos.

Além dos segmentos de veículos comerciais e implementos, expandimos nossa presença no mercado agrícola, que tem apresentado ótimas oportunidades. Na Suspensys, somos parte agora do consócio modular Volkswagen caminhões e ônibus e estamos entregando os sistemas modulares e suspensões *Full-Air*. O cliente passou a contar com esse novo produto em julho. Após um longo período de desenvolvimento, testes e homologação. Agora a solução se torna um produto regular da linha da Volkswagen e irá integrar a linha do meteoro de veículos pesados.

Na Master, o ano de 2021 marca seu aniversário de 35 anos. Ela Foi a primeira Joint Venture das empresas Randon no segmento de autopeças e foi o início do nosso processo de diversificação como empresa. Ao longo desse tempo, já foram produzidos mais de 15 milhões de freios para veículos comerciais, mais de 5 milhões de cilindros atuadores e mais de 3 milhões de freios a disco, dentre muitos outros produtos.

Além de ser a líder em sistemas de freio para veículos comerciais na América Latina, a Master tem importante volume vendido ao mercado norte-americano. Todas as unidades têm apresentado excelente desempenho. Fruto não só dos volumes crescentes, mas dos investimentos em produtividade e na captura de sinergias com as empresas adquiridas.

Além disso, vale destacar o contínuo desenvolvimento das unidades de autopeças em tecnologias avançadas, conectadas as megatendências dos setores de veículos comerciais, implementos e agrícola. Um muito obrigado e até a próxima.

**Esteban Angeletti:**

Obrigado Ricardo. E antes de passar para a Divisão Fras-le, vamos assistir o vídeo do lançamento da Suspensão *Full-Air*, da Suspensys.

Muito legal esse novo produto da Suspensys, mostrando toda a sua tecnologia e benefício para os nossos clientes.

Agora, vamos falar da divisão Fras-le, que divulgou seus resultados na última quarta-feira. Hoje, o diretor superintendente Anderson Pontalti, responsável por essa divisão, vai nos falar sobre as empresas que compõem o universo Fras-le e seus mercados de atuação e sobre o desempenho no trimestre.

### **Anderson Pontalti:**

Muito bom dia a todos. O meu objetivo é falar um pouquinho da Fras-le e o seu último trimestre. O terceiro trimestre 2021.

De fato é um trimestre ainda muito positivo, refletindo como foram os trimestres anteriores. A conversão muito boa, a receita muito sólida. Reforçando a tese de diversificação de mercados, geografias e produtos que a Fras-le constituiu nos últimos ciclos de expansão dela.

O trimestre apresentou resultados recordes. Crescimento orquestrado entre todas as operações. Todas contribuíram e muito para que o resultado fosse muito muito sólido.

Celebramos também um ano de Nakata. A Nakata completou um ano dentro da Fras-le. Performando muito dentro do esperado, já com todas as transformações e sinergia sendo capturadas durante todo esse período. Muito ainda está por vir, muito ainda está por ser capturado em termos de energia. Mas a Nakata vem, vem trazendo belos benefícios para nós todos.

O relatório está disponível no nosso site de RI, que é [ri.fras-le.com](http://ri.fras-le.com). Aí você tem todos os detalhes do nosso release bem com uma apresentação é que foi feito no Universo Fras-le.

Falando agora um pouquinho das da performance de vendas e no mercado doméstico em específico. A gente observa uma venda mais tímida de veículos novos, obviamente pela oferta, pela dificuldade que as montadoras têm de posicionar seus volume e sua produção. Com as dificuldades logísticas principalmente no mercado Internacional. Isso fez com que o ambiente ou negócios de veículos usados crescesse acima da média histórica.

Hoje, a cada veículo novo nós estamos falando de uma negociação de seis veículos usados. Para a Fras-le isso é positivo porque o veículo que está rodando, o veículo com uma idade maior, requer um nível de reparo maior. Consequentemente o nosso modelo de reposição, de uma reposição não eletiva, são itens que precisam ser repostos em seus veículos fazem com que esse volume também do mercado doméstico ajude na performance de vendas da Fras-le no mercado doméstico.

Montadoras e quando a gente olha montadoras linha pesada específicos. Números estão muito fortes. Agricultura vem puxando muito a demanda por caminhões, semirreboques consequentemente a Fras-le que é líder de mercado na venda de material de fricção para veículos pesados ela se beneficia também de todo esse cenário que está se apresentando.

No mercado Internacional recuperadas questões de abertura das economias pós COVID, incentivos governos internacionais com maior liquidez nos mercados também faz com que o mercado Internacional demande muito produtos.

E como nós temos a grande parte do futuro print das nossas fábricas concentradas na América Latina, nós estamos tendo uma vantagem única na história. Uma vez que as restrições impostas pela China, seja pela crise energética, seja para a inflação, seja pela dificuldade de abastecimento em função dos custos de frete Internacional. Abre uma janela muito importante para que o Brasil possa exportar e fomentar a sua indústria, beneficiando também assim os volumes da Fras-le.

Como fato relevante do trimestre que eu gostaria de compartilhar com vocês, é o lançamento da linha de *smart composites*. No Universo Fras-le do ano passado, nós já havíamos preparado o mercado. Informado o mercado que nós havíamos trabalhado muito, estamos trabalhando no lançamento de materiais alternativos que viesse contrapor a eletrificação de veículos.

Em que sentido, a eletrificação vai demandar veículos mais pesados. As baterias pesam, elas trazem uma tara maior aos veículos. Em contrapartida, nós vamos precisar por questões de eficiência energética, retirar um pouco da massa desses veículos. E o *smart materials* que a Fras-le acabou de lançar como seu primeiro produto, um semi-varão que fixa para-lamas em semirreboque, reduz aí significativamente o peso do veículo. Proporcionando obviamente a vantagem de poder transportar uma carga líquida maior.

Mas esse é só o primeiro de muitos projetos nessa linha de produto que virão em breve. No momento certo a gente vai poder contar mais ao mercado. Nós fizemos essa primeira nota nesse trimestre, mas muitos produtos estão num processo de desenvolvimento e assim que eles vão sendo lançados a gente vai informando o mercado.

Nós usamos muito o expertise da Fras-le infecção, na dinâmica de compor quimicamente e fisicamente os materiais e a partir desse conhecimento, com o conhecimento de design estrutural, design inteligente, nós lançamos essa linha. Acreditamos que a longo prazo a médio longo prazo essa será uma linha extremamente importante no portfólio de produtos da Fras-le.

Muito obrigado e um ótimo evento a todos.

### **Esteban Angeletti:**

Obrigado Anderson. Aproveito para reforçar o convite dele. Para quem quiser saber mais sobre a Fras-le, é só acessar o evento Universo Fras-le, realizado ontem, no site [ri.fras-le.com](http://ri.fras-le.com), onde seus principais executivos apresentaram um pouco mais dos resultados e da estratégia da empresa.

Agora, migrando para a nossa divisão de Serviços Financeiros e Digitais, eu gostaria de destacar alguns pontos:

- É por meio da operação financeira desta divisão que financiamos parte de nossos clientes, distribuidores e fornecedores, seja pela venda de cotas de consórcios, seja por meio de concessão de crédito via Banco Randon;
- Com o avanço das demais divisões, nós observamos também incremento de receita nesta divisão, não só pelo crescimento dos volumes, mas também pelo aumento do preço dos produtos financiados;

- Outro ponto importante a destacar, é que com o aumento da taxa SELIC, o Banco teve aumento nos seus custos de captação, o que afetou a margem EBITDA desta divisão;
- E por fim, eu destaco a conexão com startups por meio da Randon Ventures, que já possui 7 investidas e 12 co-investidas, com um investimento acumulado de R\$ 18,9 milhões.

E para fechar nosso evento, eu convido o CTO Daniel Ely, para falar sobre os objetivos e estratégias desta divisão e de como ela é importante para a transformação digital das Empresas Randon.

**Daniel Ely:**

Oi pessoal, muito bom dia. É um imenso prazer poder estar aqui compartilhando com vocês, essa nossa APIMEC. Um pouco do nosso processo de transformação cultural e digital.

Como vocês já observaram nas apresentações anteriores, a Randon, as Empresas Randon, vem se destacando muito no seu processo de desenvolvimento e de ampliação, ressignificação da inovação para todas as áreas da empresa.

Eu quero contar rapidamente isso para vocês. Mas sempre lembrando que esse processo para nós inicia-se colocando as pessoas no centro de toda a nossa estratégia. A estratégia de inovação é uma consequência do quanto a gente está conseguindo avançar de uma forma bastante rápida na mudança de mentalidade, na mudança de paradigmas dentro da nossa organização.

Eu queria destacar 4 pontos que para mim são extremamente importantes para essa nossa manhã, para essa nossa conversa e que se conectam com tudo o que já foi apresentado.

Primeiramente, essa não é uma jornada que se iniciou a 1, 2 ou 3 anos. Nós trabalhamos esse tema de mudança de traços de cultura da organização desde 2014, 2015. Então, já é uma jornada de 7 anos. E nós realmente conseguimos ampliar e acelerar muito nos últimos 3 anos em função de toda essa base que foi construída. De repensar alguns traços de cultura, onde a gente decidiu fortalecer porque eles já conversavam com esse futuro que a gente enxergava lá atrás, e outros traços de cultura que até estão passando por uma transformação, um “de para”. Esse é o primeiro ponto, então, esse é um processo que não nasceu ontem, ele é uma consequência de uma jornada.

Um segundo ponto que eu gostaria de destacar, é que toda essa jornada de transformação de cultura tem possibilitado também a nós das Empresas Randon, ressignificarmos a inovação para 100% da nossa organização.

Nós inovamos desde que nós nascemos, em 1949. Sempre muito forte. Com foco em produto, tecnologia, processos, como Sérgio apresentou anteriormente. Mas nós estendemos essa inovação para a área também organizacional, para as demais áreas das empresas Randon e para a área de serviços, ou seja, ouve uma democratização da inovação.

Hoje a inovação está presente em todas as nossas companhias, em todas as principais áreas e processos. Isso faz com que a gente possa acelerar muito e muito mesmo as nossas realizações nos últimos trimestres. Se vocês observarem, de 2 a 3 anos para cá, foram

muitas novidades relacionadas a todos esses temas. Então esse é o segundo ponto que eu gostaria de destacar.

Como terceiro ponto, eu queria comentar rapidamente a questão de serviços. Serviços sempre foi uma área voltada a atender através do nosso Banco Randon e do nosso Consórcio a entender, a atender as nossas empresas, principalmente na venda de implementos rodoviários, mas também o consórcio ampliando um pouco esse leque.

Nós temos um plano bastante ousado e nos últimos trimestres nós conseguimos dar passos bastante significativos em preparar toda uma plataforma que a gente vem chamando, uma plataforma Randon de serviços, onde todos esses serviços estarão num local só. Onde você vai poder acessar serviços financeiros de um banco digital, de um consórcio digital, da nossa corretora de seguros, e assim muitos outros.

Esse projeto ele tomou muita velocidade nos últimos meses, iniciando pela digitalização do nosso banco, pela criação da R4, a R4 para quem não sabe é a primeira startup que nasce dentro das Empresas Randon, em parceria com uma outra empresa de tecnologia e ele cria o nosso BAAS (Banking as a service), que é todo esse barramento de tecnologia que vai permitir que esses serviços do banco sejam estendidos para outros ecossistemas.

E falando em ecossistemas, o nosso público e o nosso alvo em serviços é a logística e o transporte, esse é o nosso nicho. É aqui que nós queremos crescer a nossa receita e crescemos aí com isso também a rentabilidade do grupo como um todo.

E para fechar como quarto ponto, mas não menos importante, tudo isso acontece porque a gente vem trabalhando intensamente nessa mudança de mentalidade e também num conceito de inovação aberta. Esse conceito de inovação aberta, nos permite não andarmos mais sozinhos, andarmos de uma forma muito mais colaborativa, trabalhando junto como eu já mencionei com as startups, trabalhando com outras empresas na solução dos nossos desafios.

Essa plataforma de inovação aberta física e digital que é a nossa conexão completou nesse último trimestre um ano e hoje nós já temos vários desafios do grupo Randon sendo resolvidos junto com essa nossa plataforma que, onde tem empreendedores da nossa comunidade empreendedores do Brasil, outras startups. Isso também nos possibilita acelerarmos o nosso passo em todos esses projetos de inovação. Seja em produto, processo ou tecnologia. Seja na inovação dessas áreas administrativas, a inovação como chama organizacional e cultural, ou seja, na inovação e nos novos serviços que nós vamos disponibilizar aí para todo nosso ecossistema.

Então esses 4 pontos mostram que nós estamos na jornada correta, somado a tudo que a gente vem comentando durante essa manhã e que isso vai nos permitir sim, aumentarmos ainda mais a nossa velocidade o nosso compromisso com os resultados futuros.

**Esteban Angeletti:**

Obrigado Daniel. E antes de passarmos para o Q&A, temos uma fala da presidente da APIMEC Brasil, Sra. Lucy Souza.

**Lucy Souza:**

Em nome da APIMEC Brasil, eu gostaria de agradecer a Randon, liderada pelo seu presidente Daniel Randon, por esta reunião. São 21 anos ininterruptos de encontros, que lhes confere o selo assiduidade platina. Parabênzico por isso. Também saudar os nossos associados, analistas e demais profissionais de investimento. E que a nossa parceria APIMEC, agora APIMEC Brasil, continue com a Randon por muito tempo e obrigada!

**Esteban Angeletti:**

Eu quero agradecer a participação de todos os diretores na nossa reunião APIMEC, que ajudaram a explicar todo o nosso contexto de Empresas Randon e a audiência que nos acompanhou nesta videoconferência de resultados.

Agora eu convido a todos para a sessão de perguntas e respostas.

**Davi Coin Bacichette:**

Obrigado Esteban. Obrigado a todos que participaram com a gente até o momento.

Agora a gente vai começar então a nossa sessão de perguntas e respostas.

A gente já recebeu inúmeras perguntas aí ao longo da apresentação e fica muito feliz com a participação de todos vocês.

E a gente recorda também que para quem preferir, pode fazer por voz. Basta só seguir as orientações que estão aparecendo aí na tela.

E assim que a gente anunciar o nome então, uma solicitação para ativar o microfone vai aparecer e aí é só clicar para ativar e fazer a pergunta por voz.

A nossa primeira pergunta de hoje ela vai ser feita pelo Victor Misuzaki do Bradesco BBI. Então agradeço a participação do Victor mais uma vez e pode fazer a sua pergunta Victor.

**Victor Misuzaki:**

Oi. Boa tarde e parabéns pelo resultado. Eu tenho 2 perguntas.

A primeira quando a gente olha o resultado da divisão de serviços financeiros, teve uma queda de margem EBITDA e no release vocês mencionam o aumento de despesa de digitalização, investimentos em TI. Na apresentação, vocês também mencionaram o investimento nessa plataforma de banking as a service. Então, eu queria entender se tem mais algum outro projeto na divisão de serviços financeiros que está demandando mais investimento. Quando que a gente deve começar a enxergar os resultados do BAAS. Quando que isso deve se refletir em receita. E se a gente pode esperar uma mudança de patamar de rentabilidade dessa divisão.

E a segunda parte das perguntas, é com relação a estratégia de M&A. As últimas transações foram muito focadas no Brasil. Eu queria entender se vocês também estão olhando oportunidades fora do país.

**Esteban Angeletti:**

Muito bem Vitor. Obrigado por acompanhar a videoconferência de resultados. Obrigado pela pergunta, pela oportunidade de falar um pouco da divisão serviços, que geralmente ela acaba ficando um pouco mais como coadjuvante.

Bom, foram 3 fatores que provocaram a queda da margem da divisão serviços tanto no “tri contra tri” ou no “ano contra ano”. A gente mencionou um pouquinho na videoconferência e também no relatório. Um dos fatores é a própria alta da SELIC, que aumenta, que faz aumentar o custo de captação do Banco Randon. Com isso diminui a margem bruta.

O segundo fator foi uma troca de sistemas na Consórcio que isso acabou provocando por uma paralisação das vendas de cotas por um tempo. Mas que é necessário para a gente também poder aumentar a eficiência e a escala do consórcio.

E o terceiro, o Daniel Ely nos comentou agora a pouco sobre os investimentos de digitalização do próprio Banco Randon. A gente ainda está no *Ramp-up*, ou seja, a gente ainda deve esperar um volume de investimentos adicional no Banco em função dessa digitalização. Na própria Consórcio para tornar a Consórcio mais digitalizada também. Então no curto prazo a gente não deve ver uma mudança muito significativa em relação a essa operação de serviços. Porém a gente acredita que isso tudo vai ser para atender a uma escalabilidade maior dessa divisão que internamente a gente fala, que por enquanto a gente está “enterrando os canos”. E quando eles estiverem prontos aí a gente começa a fazer o fluxo andar e isso traz um pouco mais de rentabilidade.

Em relação a futuro da divisão serviços, claro a gente não dá nenhum *guidance* de margem, mas a gente sabe que serviços como um todo não só na Randon, mas como um todo, principalmente essa parte de serviços digitais, tende a ter uma margem melhor do que os serviços industriais ou do que a produção industrial. O que a gente continua perseguindo.

Com relação ao M&A, se está correto os movimentos recentes. Eles foram muito concentrados no Brasil. Que é onde a gente identificou melhores oportunidades e mais alinhadas com os objetivos de curto prazo. Porém a gente comenta, um dos nossos objetivos é diminuir a volatilidade de receita, volatilidade de margens no longo prazo. E a gente entende que para isso ser factível a gente também tem que avançar em mercados mais maduros, que também tenham menor volatilidade ou que em função da sua escala possam atenuar aí movimentos de mercado.

Então, a gente está olhando para outros mercados além do Brasil. O nosso *pipeline* aqui de projetos ele está sempre ativo. A gente dificilmente descarta de olhar alguma oportunidade, a não ser que que obviamente não esteja alinhado com nossa estratégia organizacional.

Então a gente está assim olhando tanto para dentro do Brasil quanto para fora do Brasil. E aí para comentar, esse objetivo de longo prazo de reduzir a nossa volatilidade, está mais alinhado com movimentos mais além do Brasil.

#### **Davi Coin Bacichette:**

Bom, então a nossa próxima pergunta então vem da Aline Gil do BTG Pactual. Aline, obrigado pela participação. Pode liberar o microfone e fazer essa pergunta então.

**Aline Gil:**

Oi pessoal. Boa tarde. Obrigada pelo call.

São duas perguntas aqui do nosso lado, por favor.

A primeira é mais sobre o repasse de preço que, como que vocês vêem é o impacto em margem para o ano que vem. Se vocês estão repassando tudo ou acabam absorvendo uma parte. E nesse assunto de preço ainda, como que está a dinâmica competitiva principalmente no setor de implementos, por favor.

E a segunda pergunta, retomando esse assunto assim sobre M&A, consolidação, falando sobre o segmento de autopeças em específico. Vocês podem comentar qual que é a visão de vocês em relação à estratégia de consolidação da companhia no setor de autopeças. Por favor. É isso. Obrigada viu.

**Esteban Angeletti:**

Obrigado Aline pela pergunta.

Com relação a repasses de preços, foi inevitável esse ano aqui em função da pressão de custos que a gente teve. Ainda assim que a gente repassou de preço não foi metade da inflação que a gente recebeu. O que a gente tem como mandato aqui, como objetivo interno, é sempre mitigar os aumentos de preço através de ganhos de eficiência, ganhos de escala. Como foi justamente o que a gente vê no terceiro trimestre. Apesar de a gente vê o custo impactando mais no nosso DRE, a gente conseguiu aumentar a escala e com isso diminuir mais custo fixo e ainda assim melhorar um pouco a nossa margem EBITDA quando comparado com o segundo trimestre desse ano. Então, o repasse de preços foi o suficiente para a gente pelo menos poder manter as nossa margens, sendo que o custo em sentido aqui no CPV foi bem maior do que isso.

Em relação dinâmica de mercado a gente tem visto que a assim como a Randon aumentou o preço, os concorrentes também acompanharam esse movimento. E de novo, na nossa visão assim não é um aumento de preço oportunístico, pelo contrário, é justamente para manter margens saudáveis, para poder manter a capacidade produtiva do setor.

Em relação a M&A de autopeças, vou comentar aqui um pouquinho sobre a nossa visão em relação a isso. A nossa visão aqui, a gente procura sempre 3 objetivos quando a gente está olhando para M&A de autopeças.

Primeiro a gente poder aumentar a exposição ao mercado de reposição. Que também vem ao encontro da resposta anterior, de ter um fluxo de receitas mais estável, menos volátil. O mercado de reposição tem essa característica.

O segundo objetivo também a gente olhar para novas geografias. Ressalto, os movimentos recentes tem sido muito em relação a Brasil. Mas a gente não descarta outras geografias.

E o terceiro é aumentar o portfólio de produtos. Que talvez, vale ressaltar o exemplo tanto da Fremax que produz discos de freio. A Nakata que tem um portfólio complementar ao da Fras-le. Nas próprias aquisições recentes da Castertech que abriram porta não só em termos de capacidade, mas também portas em novos mercados como o setor de peças para equipamentos agrícolas.

Então esses três pilares são os que a gente tem como costume olhar, quando a gente avalia, quando a gente estuda um novo M&A.

**Aline Gil:**

Está ótimo. Obrigada.

**Davi Coin Bacichette:**

Bom, a nossa próxima pergunta, na verdade, eu vou juntar aqui algumas perguntas com a pergunta que a Gabriela Ferrante da XP fez. O Jonh da Silva e o José Rabelo que são investidores pessoas físicas.

E as perguntas elas se referem ao setor ferroviário. Como a gente está vendo a questão do marco legal de ferrovias. O contexto de expansão de Araraquara para poder atender esse mercado que deve ser melhor para o futuro e também aliado a isso, o aumento de capacidade que não veio só com a Randon Araraquara, mas com as outras operações.

Como isso está alinhado com a estratégia da empresa de recuperar *market share* e como a empresa está vendo esse cenário de pressão de *market share* de 2021 e como ele fica agora para frente em 2022.

Então são essas as perguntas aí para gente responder tudo junto.

**Esteban Angeletti:**

Legal. Obrigado Gabriela, jonh, José. Também obrigado por acompanhar a nossa conferência e pelas perguntas também.

Bom, começando por ferrovias. A gente tem visto a renovação de concessões. Novos leilões sendo feitos. Tudo numa agenda de avanço de uma infraestrutura que nós enxergamos como muito positivas. Hoje quando a gente olha o peso da matriz de transporte ferroviário no Brasil. É apenas de 18%. Sabendo que tem um potencial gigantesco quando a gente compara com países como Estados Unidos e própria países da Europa.

O transporte ferroviário em tese é mais eficiente a gente consegue transportar mais carga com menos custo, então isso tende a favorecer a outras indústrias e ao consumidor final em última instância.

O mercado ele tende a ser promissor para os próximos cinco anos, pelo que as próprias operadoras de ferrovias anunciaram de investimento. Claro que num primeiro momento talvez esse investimento se concentra mais na própria malha ferroviária, na infraestrutura ferroviária. E num segundo momento é o que acaba impactando o que a gente chama de material rodante. Então a gente pode esperar que isso possa trazer mais demanda para esse segmento específico aqui da companhia a partir do ano que vem.

A nossa, justamente por isso que nós ampliamos a nossa fábrica em Araraquara. Criamos uma linha dedicada a vagões ferroviários, até então, a nossa planta lá era versátil do ponto de vista de poder fabricar semirreboques ou vagões, mas não conseguiria atender os dois mercados ao mesmo tempo.

E por acreditar, pelos números que as associações indicam tanto de semirreboques quanto de vagões ferroviários, que 2022 possa ser um ano ainda com volumes interessantes. A companhia decidiu fazer esse investimento de uma linha dedicada para vagões. Então agora em Araraquara, a gente pode produzir tanto semirreboques e vagões. Ao mesmo tempo sem ter que abrir mão de um ou de outro produto.

Com relação ao aumento de capacidade, isso vem ao encontro sim do bom momento do mercado. Como vocês podem ver no release que a gente publicou o *market share* da companhia está abaixo do desejado. A gente está com 32%, entre 31% e 33%. Enquanto que nosso objetivo é sempre transitar o *market share* superior a 35%. A gente só não conseguiu defender esse *market share* por capacidade mesmo. Não foi por preço, não é por preferência de consumidor e sim por capacidade de entrega.

Esse terceiro trimestre nós atingimos um recorde de 143 produtos por dia. Uma média interessante que vem ao encontro de todos os investimentos que a gente fez recentemente. Sérgio comentou no seu vídeo aqui, é principalmente a questão da uso da automação, da racionalização, da padronização dos produtos.

Isso nos permite fazer mais com menos. É muito essa nossa cabeça em relação a aumento de capacidade daqui para frente. A gente não pretende construir pavilhão, investir em área fabril, mas sim, investir em processos, em automação, que isso nos confira não só o aumento de capacidade, mas também uma flexibilidade para ajustar a produção se for necessário em ciclos de baixa.

E a gente pretende continuar investindo principalmente nessa parte de automação e de inovação. De novo, muito com essa cabeça de fazer mais com menos.

**Davi Coin Bacichette:**

Perfeito. Obrigado Esteban. A nossa próxima pergunta também veio [Daniel interrompe].

**Daniel Randon:**

Desculpa Davi. Só para complementar o Esteban.

**Davi Coin Bacichette:**

Ah claro, desculpa. Claro Daniel. Vai lá.

**Daniel Randon:**

Nós tivemos aí o próprio ministro Tarcísio aí no mês de outubro fazendo um Road Show com investidores. Eles falam aí na possibilidade de vários projetos em ferrovias. Então como se fala aí praticamente podendo aí no longo prazo mais de 5 mil km. Isso se refere a bilhões, aí quase 80 bilhões de investimentos em infraestrutura para o país.

Então que nem o Esteban falou, hoje é perto de 20% dessa matriz de ferrovia e ela pode chegar no futuro a quase 30% essa matriz representando, reduzindo um pouco a rodovia. Mas sem dúvida a gente olha essa oportunidade como incremento tanto no ferroviário, como também no rodoviário, afinal a ferrovia faz somente do ponto ao ponto. Ainda vai precisar de bastante caminhões e semirreboques para dar continuidade ao projeto.

Então a gente está animado. Agora tem a questão de regulamentações e outros que contribuem as expectativas de longo prazo do nosso PIB também.

Mas olhando a longo prazo, se nós fizermos parte dessas concessões, sem dúvida terão, o mercado que existe muita oportunidade de crescimento no médio e longo prazo.

**Davi Coin Bacichette:**

Perfeito. Obrigado Daniel. Agora a gente tem uma pergunta da Guily Dayan do JP Morgan. E ela traz aqui, a pergunta dela é quais oportunidades e ameaças que a empresa vê com a eletrificação e qual o *pipeline* da empresa para os próximos anos. Imagine que os *pipeline* realmente nesse sentido de eletrificação, de novas oportunidades.

**Esteban Angeletti:**

Obrigado Guily.

A gente tem estudado as três megatendências da indústria automotiva, dos quais a eletrificação é uma delas. A gente fala outras *smart composities*. E o terceiro é conectividade né o IOT.

Para todas elas, a gente já tem iniciativas entregues na prática. Então por exemplo, para eletrificação a gente apresentou o E-Sys que é o nosso eixo elétrico. Claro que não para por aí. A gente tem outras iniciativas, outros projetos em andamento. Na parte de *smart composities* a Fras-le apresentou a sua linha dedicada já à produção, voltada aqui para a própria Randon.

E na parte de IOT a gente vem estudando algumas soluções, algumas vantagens aí de aplicação. O próprio *Concept Trailer* já usa em modo experimental algumas dessas tecnologias de conectividade. Em relação à eletrificação, especificamente, a gente vê como uma oportunidade bastante ampla para ser explorada e com tempo. Não é que a gente está de braços cruzados, mas a gente também não acredita que a eletrificação no segmento pesado, especificamente, vai ser repentina.

A gente ainda tem bastante coisa para ser feita em termos de infraestrutura, para permitir que a eletrificação chegue no pesado, chegue no Brasil. Por exemplo, no Brasil a gente tem aí menos de 15% das rodovias, são pavimentadas. A gente ainda tem bastante para trabalhar nesse sentido para depois a gente usar a eletrificação em larga escala.

Tem um outro obstáculo aqui no Brasil que é um país de dimensões continentais e a gente sabe que os veículos 100% elétricos tem uma limitação de autonomia e aí isso pode acabar gerando um gargalo ou gerando uma barreira para aplicação do veículo 100% elétrico.

Então a gente está enxergando primeiro o híbrido como uma forma de transição para esse veículo elétrico. E aí nessa questão do híbrido o nosso eixo elétrico que funciona como *Kers* de Fórmula 1 acaba entrando como uma solução já de aplicação praticamente imediato.

Outro ponto que a gente sempre foi reconhecido e que continua trabalhando, é na redução de peso. O Sérgio comentou aqui, o nosso *Concept Trailer* ele tem 1 tonelada a menos de peso em relação a outros veículos normais. Isso quer dizer, menor consumo mesmo usando veículo elétrico. Isso vai ter que ser substituído pelo peso das baterias, como

Pontalti mencionou. Isso acaba fazendo com que a gente, o nosso produto seja mais adaptável ou adequado à utilização de eletrificação.

Daniel, eu não sei se você quiser comentar também. Complementar.

**Daniel Randon:**

Nós estamos muito animados com os projetos. Existe, sem dúvida ainda algumas etapas de melhorar a competitividade na questão de baterias mais leves, mais eficientes. Tem projetos aí também que reforçam um aumento da velocidade de carga de uma bateria, mas até agora, né Esteban, os principais movimentos que nós colocamos, os testes chega a 15 a 25 de redução do consumo de combustível. É muito importante.

Mesmo tendo um custo maior a gente começa a ver que algumas empresas têm essa demanda até por terem suas metas ou ambições ESGs já publicadas. Então, buscassem produtos por maior valor agregado que possa ajudar na redução da emissão do gás carbônico.

Então para nós, nós estamos muito animados e vendo como oportunidade. E esse modelo híbrido até o momento é o mais eficaz. Mas novas tecnologias na parte de eletrificação, até veículo autônomo estão em andamento hoje no mundo e isso reflete na nossa visão muito mais positiva como oportunidade para as empresas Randon trabalharem e crescerem do que como uma ameaça.

Então está com o CTR, com todas as novas tecnologias e investimentos que nós estamos fazendo. Nós estamos muito animados com as oportunidades, até também com as Empresas Randon atingirem suas metas ESGs 2025, 2030 e somente referente a emissão de gás carbônico.

**Davi Coin Bacichette:**

A nossa próxima pergunta ela vem do Igor Araújo da Genial Investimentos. Ele vai fazer a pergunta por voz. Igor, obrigado pela participação é só clicar aí no microfone para liberar o áudio e pode fazer sua pergunta.

**Igor Araújo:**

Beleza. Primeiro obrigado Davi. Parabéns aí pessoal pelo resultado tá.

Eu queria voltar na questão do M&A. Assim, eu sei que a Randon já tem parcerias fortes ali na América do sul. Mas eu queria saber se vocês consideram expansão para outros mercados tá. Eu acho que essa é uma das perguntas. E a outra em relação ao E-sys. Se vocês já decidiram qual que vai ser o modo de faturar com esse produto. Se vai ser serviço, se vai ser venda. Obrigado.

**Esteban Angeletti:**

Obrigado Igor. Obrigado por nos acompanhar. Obrigado pela pergunta.

Em relação ao M&A e outras geografias. De fato a gente estuda outras geografias. É um dado, um fato que eu gosto sempre de trazer quando a gente comenta sobre essa pergunta. Que do mercado global de caminhões e semirreboques, 1/8 só dada a linha do equador para baixo, então a gente está falando aí América do sul, África e Oceania. 7/8 estão para

cima. E é efetivamente onde estão no estão os maiores mercados consumidores, Estados Unidos e Canadá, a Europa, Rússia e a China.

Então efetivamente tem muita escala, tem muita oportunidade para ser explorada. Porém a gente sabe que não é um movimento simples de se fazer. Tanto do ponto de vista de oportunidade, de achar oportunidades de entrada nesse mercado, do ponto de vista cultural e do ponto de vista de produto.

Quem às vezes não conhece muito do produto ou da parte técnica do produto, não é simplesmente a gente jogar o mesmo semirreboque que produz aqui no Brasil, entende, aqui no Brasil, na América, na América do sul, para os Estados Unidos. A gente tem que se adequar às legislações locais, a gente tem que fazer a certificação do produto e isso leva bastante tempo. E aspecto cultural também acaba sendo uma barreira, tanto da preferência da marca, como de novo aí das questões do próprio produto.

Em relação ao E-Sys, a gente ainda não está definido exatamente qual que vai ser o modelo, tanto da comercialização ou se vai ser o modelo de venda do produto ou do aluguel do eixo elétrico. Isso é um ponto que a gente ainda está estudando, como também se ele vai ser aplicado apenas em modelos novos ou se a gente poderia também aplicar em modelos, substituir semirreboques que eventualmente já estão rodando e aplicar essa nova tecnologia também. É factível sim, mas aí a gente está melhor estudando o modelo para levar ele ao mercado.

**Igor Araújo:**

Perfeito Esteban. Obrigado. Parabéns aí pessoal.

**Esteban Angeletti:**

Obrigado Igor.

**Davi Coin Bacichette:**

Pessoal, nós estamos nos aproximando aqui do encerramento do nossa evento. Então a gente vai para uma última pergunta agora.

Para aproveitar então o máximo da participação de vocês. Eu vou juntar aqui três perguntas em uma só. Ela vai ficar um pouco longa mas a gente consegue responder vários assuntos.

As perguntas vem então da Renata Cabral do Citi, do Carlos Herrera da Condor Insider e do Fernando Leitao da Cunha da Jardim Botanico investimentos.

E as perguntas se referem a nossa expectativa para o ano de 2022. E como, quais são os riscos e oportunidades que a gente enxerga pela frente e até um ponto específico, como uma taxa de juros ela pode afetar a Randon e ela pode afetar o mercado de bens de capital. E que patamar de taxa poderia começar a ter uma influência nisso. E como também está a questão de escassez e de *supply chain* para o ano que vem. A gente sabe que esse ano foi um ano é com bastante restrição, com bastante desafio e como isso pode impactar a Randon e como a gente está enxergando ano que vem.

Então são essas perguntas. Agradecemos aí a participação de todos vocês.

**Esteban Angeletti:**

Ok. Obrigado então a Renata o Carlos e Fernando. E aí lembrando também as perguntas que não foram respondidas aqui, depois da nossa equipe entra em contato para passar essa resposta.

Bom, com relação a perspectiva de 22. A Conab ontem divulgou aí uma perspectiva de novo recorde de safra do nosso negócio em 68% da receita da divisão montadora estar ligado ao agronegócio. Isso obviamente é uma notícia positiva.

As associações, as principais entidades do mercado acreditam que o ano que vem, pode ser um ano muito parecido ao que vai fechar vai fechar 2021. O que a gente entende como positivo, se a gente lembrar que 2021 provavelmente se encaminhe para ser um ano recorde de mercado de semirreboques. Um ano já de uma recuperação mais significativa na parte de caminhões. Também com um volume chegando próximo a 150 mil de caminhões.

Então é um ano vamos dizer assim, de estabilidade mas num patamar alto, que é positivo. E aí como desafios a gente tem que monitorar assim, a taxa de juros e o ritmo do aumento da taxa de juros e a escassez de matéria-prima. A pressão ainda é no *supply chain* que continua sendo um ponto de preocupação.

Em relação especificamente à taxa de juros. Aqui acho que dois comentários, diferentemente do que foi no passado quando a gente tinha juros é talvez aí artificialmente baixos que provocou uma demanda artificial. Esse ano aqui, essa demanda que a gente está observando ela por necessidade. Não existe produto, não existe caminhão, semirreboque parado, estacionado. E sim eles estão sendo comprados, adquiridos porque existe essa necessidade de transporte.

Enquanto existir esse movimento, enquanto existir essa produção de riqueza no país. A gente entende que essa demanda vai continuar sendo puxado. A nossa preocupação pode ser quando a taxa de juros passar a subir aí dos dois dígitos de forma mais significativa. Isso pode trazer ritmo desaceleração da economia como um todo, não só no segmento de semirreboques ou de caminhões.

E outra preocupação que é em relação à escassez de materiais. Primeiro ponto assim, a gente não é diretamente afetado pela falta de chips ou pela falta de componentes como a gente está vendo na indústria de segmentos leves, veículos de passageiros que está vendo interrupções na cadeia de produção.

No segmento de pesados, essa realidade não é a mesma. Eles estão continuando produzindo. O release das montadoras apontam aí para uma continuidade de produção. E aí por alguns fatores, o tipo de chip que vai nesse implemento pesado ou caminhão pesado, não é o mesmo que é utilizado em veículos de passageiros, veículos leves. Então por isso permite a continuidade. Em geral é um produto que dá uma margem maior para os fabricantes. Por isso eles tendem a priorizar a fabricação dos veículos pesados.

Então, por esse motivo a gente não é não enxerga isso como uma restrição para a produção do ano que vem ou para o mercado do ano que vem. Porém, é sim um ponto de atenção

que a gente precisa trabalhar. E a gente faz isso diariamente aqui com nossa área de suprimentos. Buscando alternativas para que o *supply chain*, para que a nossa área de produção aqui não pare.

**Paulo Prignolato:**

Eu acho que se me permite Esteban. Só para concluir essa questão da cadeia de abastecimento. Eu acho que todo o mercado notou ao longo dos últimos trimestres, a gente investiu recursos adicionais em capital de giro.

Isso não tem sido exclusivo apenas para as empresas Randon, mas para outras empresas grandes do setor. Foi uma decisão acertada. Então a gente tem carregado mais estoques de insumos e matérias-primas e justamente para nos anteciparmos a esses problemas de inflação de matéria-prima e também para evitarmos falta de abastecimento.

Então é uma tendência que ainda deve continuar e tendo em vista que nós temos uma estrutura de capital bastante robusta, nós temos plenas condições de fazê-lo tá.

**Davi Coin Bacichette:**

Bom pessoal, a gente encerra o nosso evento aqui, nossa videoconferência e reunião APIMEC fazendo agradecimento especial aqui aos nossos diretores presentes, o Paulo, Daniel, Esteban, por participarem e aos demais diretores também que participaram da gravação aqui da APIMEC. E também ao time de RI, Carol, Gustavo e Fabi por viabilizar um evento tão bacana.

As perguntas que nós não conseguimos responder, nós iremos responder agora posteriormente ao evento. E também falar que os nossos canais estão sempre abertos aqui, nosso site de RI, nosso e-mail, [ri.randon.com.br](mailto:ri.randon.com.br), [RIdaRandon@randon.com.br](mailto:RIdaRandon@randon.com.br). Para a gente trocar essa ideia com vocês sempre que quiserem saber mais informações da Randon.

Muito obrigado a todos e até o próximo evento.