

**RANDON**  
**Teleconferência de Resultados – 3T20 e 9M20**  
**13 de novembro de 2020**

**Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência da Randon Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 3T20. Estão presentes hoje conosco os senhores: Daniel Raul Randon, Diretor Presidente; Paulo Prignolato, CFO e Diretor de Relações com Investidores; Hemerson Fernando de Souza, Diretor de Relações com Investidores, M&A e do negócio Componentes de Frenagem da Fras-le; Esteban Angeletti, Gerente de Finanças e de Relações com Investidores da Randon; e time de Relações com Investidores da Randon.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a audioconferência durante a apresentação da Randon. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via *webcast*, podendo ser acessado no site [ri.randon.com.br](http://ri.randon.com.br), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento.

Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar, via website, perguntas para a Randon, que serão respondidas após o término da conferência, pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Randon, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Randon. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Randon, e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Daniel Raul Randon, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Sr. Daniel, pode prosseguir.

**Daniel Raul Randon:**

Bom dia a todos que estão nos acompanhando nesta audioconferência da Randon. Hoje, vamos falar sobre números do 3T20. Nem parece, mas estamos na reta final deste ano, que foi muito intenso e surpreendente. Dividirei a apresentação com o nosso CFO e Diretor de Relação com Investidores, Paulo Prignolato, e com Esteban Angeletti, Gerente de Finanças e de Relações com Investidores. Estão conosco também o Hemerson de Souza, Diretor de Relações com Investidores da Fras-le, e a equipe de Relações com Investidores da Randon.

Quero começar agradecendo a vocês, analistas e investidores, que têm prestigiado nossos adeptos online, a exemplo da reunião Apimec ocorrida em 27 de agosto, na qual tivemos participação recorde. Sem dúvida, essa interação ajuda a construir uma Randon ainda melhor.

Hoje, teremos nossa pauta tradicional com os destaques do trimestre, o desempenho das operações, e falaremos sobre algumas iniciativas de inovação e sustentabilidade. Ao final, faremos um convite especial para vocês.

Começando pelo slide quatro, iremos falar sobre os destaques do 3T20. Sem sombra de dúvida, quando planejávamos os números de 2020, não imaginávamos tudo o que aconteceria aqui. E agora, nos aproximando do final do ano, estamos divulgando os resultados de um trimestre que ficará marcado na história da Randon com recorde de receitas, EBITDA e lucratividade.

Esse desempenho só foi possível graças a uma combinação positiva de fatores, como a recuperação de volumes de recomposição de preços em alguns segmentos de negócio, ao câmbio favorável de exportações, ao controle de custos e despesas, e aos ganhos de eficiência e produtividade em nossas operações. Além disso, ter um modelo diversificado de negócios aumentou a resiliência dos nossos resultados, e isso ficou ainda mais evidente ao longo deste ano.

Além desses pontos que mencionei, gostaria de destacar outros fatores que nos permitiram chegar aqui e compartilhar um trimestre tão positivo com vocês. Ter uma posição financeira sólida, aliada a um controle adequado de gastos e despesas nos possibilita enfrentar momentos adversos com maior tranquilidade. Planejar o futuro e investir em inovação não só é necessário para perpetuar os negócios, como faz toda a diferença para manter nossos resultados em bom nível.

Ter um time de profissionais qualificados e, principalmente, engajados, possibilita à Empresa crescer e prosperar, superando obstáculos. Tenho orgulho de dizer que somos mais de 11.000 protagonistas nas Empresas Randon.

Preparar a Empresa e nossas pessoas para outras formas de trabalho, construir uma cultura de inovação e buscar a transformação digital traz sustentabilidade à Companhia e motivação para termos mais e melhores, seja por meio de novas frentes de negócios, seja renovando os negócios mais tradicionais.

Enfim o 3T é resultado de tudo isso. Tivemos recordes em alguns indicadores e superamos nossas projeções iniciais.

Os próximos meses apontam para uma continuidade do crescimento dos negócios, mas também por alguns desafios, principalmente no que se refere à escassez de insumos e crescente inflação nos preços. No entanto, sabemos que, dando continuidade às nossas iniciativas de inovação, eficiência, transparência e protagonismo, iremos superar as dificuldades que aparecem pelo caminho, e veremos uma Randon cada vez mais sustentável, fortalecendo nosso propósito de conectar pessoas e riquezas, gerando prosperidade.

Agora passo a palavra ao Paulo, para dar continuidade à apresentação.

**Paulo Prignolato:**

Obrigado, Daniel. Bom dia a todos. Bem-vindos à esta audioconferência de resultados.

Observemos a distribuição das receitas por divisão, produtos, geografias e segmentos, que consta no slide número cinco. As receitas de autopeças atingiram 51,1% do total da receita líquida consolidada, apresentando uma recuperação de frente ao trimestre anterior e refletindo a melhora na demanda das OEMs e do mercado de reposição para veículos leves.

Na sequência, observamos a divisão montadora, com 45,4%, e de serviços com 3,5 %. A divisão autopeças tem ganhado ainda mais relevante devido às últimas aquisições, principalmente por meio da controlada Fras-le com a Fremax, e mais recentemente com a Nakata Automotiva, que passamos a consolidar em setembro deste ano.

Na análise por produto, observamos a relevância da venda de semirreboques, que representou 39% da receita do trimestre, demonstrando o bom momento deste segmento, seguida pelos materiais de fricção com 18% e não-fricção com 11%.

Nas geografias, os destaques são as vendas para o Mercosul e Chile, que alcançaram quase 38% das exportações no 3T20. A exemplo do Brasil, alguns países desta região se beneficiaram do bom desempenho do agronegócio, como Paraguai e Argentina. Além disso, a abertura das fronteiras e a flexibilização das medidas de combate à covid-19 também impulsionaram as vendas nesta região.

Exportações para os Estados Unidos, México e Canadá representaram 30% do total, e neste trimestre foram menos representativas que nos anos anteriores, dada a sazonalidade do período, que contou com férias e encerramento do ano fiscal de alguns clientes.

Nas vendas por segmento, a partir do próximo trimestre teremos um avanço na reposição, dado que a maior parte da receita da Nakata é oriunda deste mercado.

No slide seis, podem observar a performance dos mercados de semirreboques, caminhões e ônibus. No segmento de implementos rodoviários, mostra-se um crescimento robusto de produção e vendas no comparativo trimestral. Mais do que refletir apenas a demanda atual por transporte de cargas, esse empenho do segmento indica que os clientes já começaram a renovar e ampliar suas frotas para o próximo ano, cujas estimativas apontam para mais uma safra recorde, com condições favoráveis ao agronegócio, além do próprio crescimento da economia refletido na expectativa do PIB para o ano de 2021.

Já no mercado de caminhões, observa-se que a queda de 26% na produção e de 9% nas vendas no comparativo trimestral. Apesar de haver demanda por caminhões no mercado, as OEMs optaram por reduzir ao máximo seus estoques antes retomar de maneira mais forte sua produção, fato que já está acontecendo e que deve se intensificar até o final do ano.

O segmento de ônibus, sem dúvida, foi o mais atingido entre os três. Houve, inclusive, a mudança do perfil do consumidor, que evitou utilizar o transporte coletivo durante um período para evitar aglomerações, e passou a utilizar o automóvel como o principal meio de transporte. Este efeito já se observa na produção de veículos de passeio, que, desde agosto, vem atingindo níveis pré pandemia.

Quanto aos indicadores econômicos, o principal ponto de atenção fica por conta da inflação. Apesar de o IPCA projetado estar dentro da meta do Banco Central, outros indicadores mais ligados à cadeia produtiva da indústria e ao setor de serviços apresentaram maior pressão inflacionária.

Vamos ao slide sete, para falarmos da receita líquida. A receita líquida avançou 10,5% no comparativo trimestral, e somou R\$1,5 bilhão no 3T20, atingindo o maior nível deste indicador em um trimestre na história da Companhia. Já no acumulado dos 9M houve queda de 5%, principalmente devido aos impactos da pandemia ocorridos principalmente no 2T20.

Na tabela ao lado direito, podemos observar que, nas três divisões de negócio da Companhia, houve crescimento equilibrado, cerca de 10% em cada uma delas. Gostaria de destacar, principalmente, a recuperação do mercado de semirreboques, a retomada das vendas para as montadoras de caminhões, a adição das receitas da Nakata Automotiva em setembro, que somaram R\$50 milhões no trimestre, e também o avanço das exportações.

Passando para o slide oito, trazemos os dados de exportação. As exportações, que haviam sido fortemente afetadas pela pandemia no 2T20 mostraram recuperação, apresentando queda de 13,7% na comparação trimestral, mas evoluindo frente à expressiva redução acumulada em 9M de 30,2%.

Dentre os fatores importantes para a retomada, podemos destacar a liberação de fronteiras e a redução de medidas restritivas à circulação de pessoas e mercadorias, a safra de grãos em países como Argentina e Paraguai; a recomposição de estoques de distribuidores, principalmente no mercado de reposição; e a desvalorização cambial.

Para os próximos meses, as expectativas na maior parte dos mercados de atuação da Companhia são positivas, mas é importante acompanharmos a evolução dos impactos de uma segunda onda da covid-19 em algumas geografias, além da escassez de diesel no mercado argentino, que podem afetar as exportações no 4T20.

Passamos agora para o slide do EBITDA. O EBITDA consolidado somou R\$270 milhões, avanço de 40,5% frente ao 3T19. Já a margem EBITDA atingiu 17,8%, com a expansão de 3,8 p.p. no mesmo comparativo. Este crescimento se deve ao aumento de volumes, que permitiu uma melhor absorção de custos fixos, às exportações, que possibilitaram boas margens pela valorização do USD frente ao BRL, ao controle de custos e despesas, e aos investimentos em eficiência e produtividade, que nos permitiram produzir mais com menos.

O único evento não-recorrente no 3T20 foi o complemento de créditos fiscais referente ao processo de PIS/COFINS, lançado em sua maior parte no 2T20, que somou agora, neste trimestre, R\$9,4 milhões.

Ajustando o EBITDA consolidado à esta receita, teríamos um EBITDA ajustado de R\$260,6 milhões, com margem EBITDA ajustada de 17,2% no 3T, apresentando crescimento de 24,3% no comparativo com o 3T19.

Apesar das margens históricas, é importante ressaltar que, para os próximos meses, fatores como o aumento de custos e insumos, além da sazonalidade do período, devem impactar o EBITDA e, por consequência, as margens.

Passando para o slide dez, apresentamos o resultado consolidado. Foram R\$116 milhões de lucro líquido no 3T20, com margem de 7,7%. Este foi o melhor resultado trimestral na história da Companhia.

Os fatores determinantes para este desempenho são os mesmos destacados nos slides anteriores, e demonstram que as ações que conduzimos, aliadas a um ambiente de negócios favorável, refletiram em resultados consistentes.

Vamos passar agora para o slide 11, para falarmos no endividamento da Companhia e do capital de giro. A dívida líquida teve aumento de R\$660 milhões desde o início do ano. A maior parte deste valor se refere à aquisição da Nakata, que somou R\$511 milhões à dívida líquida consolidada da Companhia, que é o total do valor pago por esta empresa e a dívida que ela já possuía.

Realizamos um trabalho robusto com relação ao capital de giro ao longo do 3T20, refletindo em redução de aproximadamente R\$150 milhões deste indicador no trimestre, que compensou parte do efeito da aquisição da Nakata capa na dívida líquida total.

No slide 12, apresentaremos a abertura dos investimentos. Os investimentos mais expressivos no 3T20 foram parte do valor de aquisição pago pela Nakata, que somou aproximadamente R\$275 milhões, e uma parcela de um investimento em robôs adquiridos da Ford que totalizou R\$11 milhões, além da expansão da linha produtiva de Araraquara, que somou R\$3 milhões neste trimestre.

No histórico de investimentos orgânicos, é possível observar a queda nos comparativos com o ano de 2019, o que está em linha ao nosso discurso de priorização de investimentos.

No slide 13, apresentamos algumas informações sobre o mercado de capitais. Ao final do 3T20, a ação RAPT4 estava cotada em R\$12,17 apresentando desempenho superior ao do Ibovespa no mesmo período. O *market cap* da Companhia chegou a R\$3,7 bilhões ao final de setembro. A base acionária apresentou mais um trimestre de crescimento, chegando a aproximadamente 37.000 acionistas.

Do total de ações, 22,6% são de propriedade de estrangeiros, 18,2% de investidores institucionais, e 11,7% de pessoas físicas. As ações em tesouraria somaram 4,5% do total ao final de setembro. Com a conclusão do plano de recompra em 9 de outubro, no qual foram adquiridas 13 milhões de ações RAPT4, esse número passou para 4,8%. Além disso, no mês de agosto foram pagos juros sobre capital próprio de R\$0,09 por ação.

Eu passo agora a palavra ao Esteban.

### **Esteban Angeletti:**

Obrigado, Paulo, e bom dia a todos que acompanharam nossa teleconferência de resultados. Vou apresentar o desempenho por segmento, iniciando pela divisão montadora.

A demanda por semirreboques no 3T20 superou as expectativas dos fabricantes de implementos rodoviários. Foram volumes superiores aos atingidos antes da pandemia, e a Randon registrou vendas 8,8% superiores às apresentadas no mesmo período de 2019 no mercado nacional. Até as exportações, cujos volumes caíram de maneira mais intensa no 2T20, já passaram a apresentar níveis normalizados, com a flexibilização de medidas restritivas e abertura de fronteiras.

Boa parte da demanda ainda vem do agronegócio. No entanto, outros setores apresentaram retomada significativa, como, por exemplo, bens de consumo e aqueles ligados ao e-commerce. Além desses segmentos, observa-se melhora gradativa nos implementos para transporte de combustível, como, por exemplo, os tanques.

A Randon atingiu 36,4% de participação de mercado no 3T20, muito semelhante ao mesmo período do ano anterior. Vale lembrar que em momentos de alta demanda, como este que estamos vivendo, é comum que grandes fabricantes acabem perdendo market share por falta de capacidade, mas não foi esse o caso.

Com os investimentos para aumento de volume de produção em nossas plantas, e a constituição da Randon Triel HT em Erechim, essa estatística foi modificada. Começamos a atender o cliente que busca produtos mais personalizados nesta unidade, que recentemente completou seu primeiro ano, e passamos a produzir um maior volume de semirreboques padronizados nas demais plantas, nos permitindo entregar mais produtos aos nossos clientes, com qualidade ainda melhor.

Agora estamos em processo de ampliar a capacidade da Randon Araraquara para produzir implementos rodoviários e vagões ferroviários ao mesmo tempo.

Apesar de 2020 estar sendo um ano fraco em volumes de vagões, este segmento apresenta boas perspectivas para o próximos. Por isso, estamos nos preparando para atender a essa demanda. Durante este trimestre, anunciamos a venda de parte dos ativos e encerramento da Randon Veículos, como parte de um movimento da Companhia de focar esforços em investimento em suas principais frentes de negócios.

Passando para o desempenho da divisão autopeças, no slide 15, observamos o crescimento das receitas, margens históricas e boa performance. Na análise por linha de produto, iniciando pela frenagem, que contempla os materiais de ficção e não ficção da controlada Fras-le, tivemos fatores muito positivos, como a recuperação do aftermarket e o avanço das vendas ao mercado externo, impulsionadas pelo câmbio favorável.

Além disso, desde setembro, o consolidado Fras-le passou a adicionar as receitas da nova controlada Nakata Automotiva, que, no primeiro mês, adicional R\$50 milhões de receita líquida.

Passando para os sistemas de suspensão e rodagem, tivemos avanço significativo nos volumes de cubos e tambores vendidos, com aumento de 26,8%, pela conquista de novos clientes e mercados, e pela retomada da produção dos principais OEMs. Esses fatores, aliados à forte demanda de

semirreboques, foram primordiais para que os volumes de eixos e suspensões apresentassem níveis semelhantes aos do 3T19.

Ainda sobre a parte de cubos e tambores, está em fase final de aprovação a aquisição da empresa Fundituba, que tem como principal objetivo a ampliação da capacidade e da flexibilidade de produção de peças fundidas da Castertech. O CADE já deu parecer favorável no último dia 4 de novembro, e agora transcorre o período de 15 dias para recursos de terceiros.

Por fim, nas nossas JVs Master e Jost, o cenário é mais positivo do que o apresentado no 2T20. A retomada consistente da produção de caminhões, que aconteceu apenas no final de agosto, foi importante, mas não o suficiente para que os volumes dessas unidades apresentassem crescimento no comparativo trimestral; e a queda mais acentuada nos sistemas de freio, pois, no mesmo período do ano passado, a Master havia vendido um volume significativo para o mercado externo em função de um pedido pontual.

De modo geral, as perspectivas para todas as empresas deste segmento são positivas para o 4T20.

No slide 16, vocês podem observar as informações da divisão serviços, que representou 3,5% da receita líquida do 3T20. A Randon Consórcios vendeu 3.415 cotas, e teve crescimento de 4% em suas receitas no comparativo trimestral. Após meses difíceis, como nos demais segmentos, esta unidade já apresenta melhora em vendas e margens.

Já o Banco Randon, que teve suas receitas vinculadas principalmente às atividades das demais empresas Randon, teve um crescimento expressivo de 40,6% em sua receita líquida.

E a Randon Ventures, que fez anúncios importantes, como o novo investimento na startup Reboque-me, que oferece ao mercado serviços de assistência *on demand* para veículos leves; e lançou, em conjunto com sua primeira startup investida, Truckhelp, o plano Truck Assistência, que garante serviços 24 horas por dia para atendimento de caminhões e implementos rodoviários. Este novo produto agrega importante valor e auxilia o dia a dia de um dos nossos principais parceiros, que são os nossos clientes.

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

### **Paulo Prignolato:**

Obrigado, Esteban. No slide 17, temos algumas de nossas iniciativas ESG. Na parte social, embora a sensação de perigo com relação à pandemia tenha diminuído, continuamos vigilantes, incentivando nossos funcionários a manterem os cuidados de prevenção à covid-19. Além disso, adotamos um sistema de biossegurança nos veículos de transporte da Companhia, ampliando a proteção de nossos funcionários.

Aos que trabalham em home office, passamos a oferecer uma ajuda de custo e criamos um *book* de orientação. Sabemos a importância de mantermos não apenas a saúde física, mas também a emocional.

Nem todos estavam preparados para essa mudança de rotina tão rápida. Então, estamos oferecendo oficinas e palestras para auxiliá-los também na sua saúde psicológica.

Na parte de meio-ambiente, tivemos diversas iniciativas, principalmente na disseminação da cultura de preservação. Ocorreu na controlada Fras-le o primeiro Kaizen para buscar a melhoria da performance ambiental no nosso processo produtivo.

E em governança, quero destacar a adequação à Lei Geral de Proteção de Dados. A Empresa viu nessa legislação uma oportunidade de avançar em pontos importantes da privacidade de dados, e os nossos projetos vão além do cumprimento legal. Já temos um grupo focado, buscando as melhores práticas e disseminando o conhecimento para toda a Organização.

Passando agora para a inovação, no slide 18, demos passos importantes nesses últimos meses. Lançamos a Conexo, um novo movimento de inovação da Companhia, que, além de atender às demandas e necessidades das Empresas Randon, também irá conectá-las à comunidade, empreendedores, universidades, startups e a outras empresas.

A Conexo ocupa um espaço de 945 m<sup>2</sup>, situado no complexo Interlagos, em uma área que a Randon já possuía e que foi reformulada para contar com áreas de cocriação, interação e produção de conteúdo.

Além do espaço físico, a empresa também conta com uma plataforma digital. Convidamos você para conhecer um pouco mais sobre esta iniciativa acessando o QR Code que está na tela.

Outro investimento importante foi a nova pista do CTR, que coloca o nosso centro tecnológico em outro patamar, com a maior pista de baixo atrito da América Latina. Nessa nova área, serão realizados testes para diversos tipos de veículos. Para saber mais detalhes, acesso a *live* de inauguração das pistas por meio do QR Code.

E, por fim, anunciamos em 22 de outubro a Randon Tech Solutions Industry, ou RTS Industry. Com esta unidade, pretendemos melhorar nossos processos fabris por meio da automação industrial, encontrando as melhores soluções para os nossos negócios e oferecendo-as também para outras empresas. Teremos serviços técnicos de engenharia e assessoria para automação industrial, máquinas e equipamentos robotizados.

Para finalizar a minha parte, gostaria de comentar sobre o Fato Relevante divulgado em 29 de outubro. Ainda no 2T20, divulgamos uma série de créditos realizados por conta de alguns processos tributários. O maior deles era o da exclusão de ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS.

Naquele momento, tínhamos apenas dois processos com trânsito em julgado: o da Controil e o da Jurid, ambas controladas da Fras-le, que registraram receitas de R\$16 milhões e R\$8 milhões, respectivamente.

E devido às evidências de êxito em processos de jurisprudência, também realizamos a antecipação de tutela no montante de R\$80,4 milhões, parte com impacto no EBITDA, parte no resultado financeiro da Companhia.

Nos último dia 27 e 28 de outubro, tivemos o êxito nos processos das empresas Randon, Master, Jost e Fras-le, que tiveram trânsito em julgado. Os valores de crédito ainda estão sendo apurados, e, quando forem registrados, serão deduzidos dos valores da tutela antecipada já lançada. Os créditos serão realizados por meio de compensação de impostos federais.

Nas notas explicativas junto às demonstrações financeiras, vocês têm mais detalhes sobre os processos e seus impactos nos resultados, incluindo os valores de cada empresa.

Agora retorno ao Daniel, para finalizarmos a nossa audioconferência.

#### **Daniel Raul Randon:**

Neste ano, não será possível encontrar nossos investidores fisicamente e recebê-los aqui em nossa sede. Mas não é por isso que deixaríamos de realizar nosso tradicional Randon Day.

Então, eu, em nome de toda a Diretoria, quero convidar você que está nos acompanhando a posse do nosso primeiro Randon Day totalmente online, que será no dia 2 de dezembro às 14h30, com encerramento previsto às 17h.

Estamos preparando um evento diferente, com maior participação dos gestores de nossas operações, trazendo um pouco mais do nosso dia a dia de nossa estratégia. Vocês receberão mais

detalhes pelo mailing de RI. Então, fiquem ligados, que a divulgação começará oficialmente na próxima semana.

Operadora, pode iniciar a nossa sessão de perguntas e respostas, por favor. Muito obrigado.

**Gabriel Rezende, Bradesco BBI:**

Boa tarde. Parabéns pelo resultado excelente. Tenho duas questões. Vocês chegaram a mencionar essa questão do aumento de custos de matéria-prima, já esperada para os próximos meses. Queria entender como podemos mapear isso pra 2021, qual é o *range* que vocês estão esperando, e como as negociações têm caminhado. Temos visto alguns *headlines* das siderúrgicas sinalizando algo em torno de 30%. Queria entender como o número de vocês.

E, dito isso, esse impacto esperado para o custo de matéria-prima, queria entender como isso pode impactar a margem do *backlog* de implementos, se esses custos poderiam ser repassados em alguma medida. E também, como seriam os repasses nos outros produtos, além do segmento de implementos?

E pensando também na *backlog* de implementos, se pudessem comentar um pouco sobre como está a abertura disso para o agronegócio e qual tem sido a participação desses outros segmentos que vocês já começam a ver a recuperação.

**Esteban Angeletti:**

Gabriel, muito obrigado pela participação em nossa audioconferência de resultados. Com relação ao seu primeiro ponto, ao aumento de custo de matéria-prima, de fato, temos observado duas pressões, que são a potencial escassez de matéria-prima e a consequência disso se traduzindo em inflação no custo de matéria-prima.

Do ponto de vista de abastecimento, obviamente sentimos alguns problemas logo no início, mas nossa área de suprimentos foi muito competente e muito rápida para garantir o volume de produção para o 1S21. Isso já está bem acordado com os nossos fornecedores.

E do ponto de vista de inflação, temos visto as manchetes no jornal, na mídia, e nossa Área de Suprimentos sempre tenta trabalhar com os nossos fornecedores, lembrando que sempre olhamos uma parceria de longo prazo, de sustentabilidade dos negócios.

Então, a negociação em conjunto com a nossa busca por uma melhor eficiência interna, nos permite ficar abaixo em termos de inflação do que se vê no mercado.

Por outro lado, sabemos que nem sempre é possível neutralizar todos os efeitos da inflação simplesmente trabalhando, como falamos aqui, da porta pra dentro. Eventualmente, teremos que trabalhar com algum repasse, alguma recomposição de preço, e isso já está sendo notado, inclusive, no 3T. Parte dos resultados apresentados no 3T já apresenta também uma recomposição de preço.

Para frente, vemos um cenário em que o mercado teria capacidade de absorver parte dessa recomposição de preço. Nossos principais concorrentes têm andado juntos nesse movimento, até porque vemos os nossos clientes de agronegócio, principalmente, bastante capitalizados e vivendo um bom momento, fazendo com que eles queiram investir no negócio.

Mas, de qualquer forma, nossa cabeça será sempre essa: primeiro, tentar neutralizar toda a inflação internamente via ganhos de produtividade, e, em último caso, testar o mercado no repasse de preço.

Com relação ao impacto de margens, apresentamos com margens recorde no 3T20, e dificilmente conseguiremos sustentar essas margens para frente, por dois motivos: um é a questão de custo de matéria-prima como comentei há pouco; e, por outro motivo, sabemos que estamos em um ano de

'cinto bastante apertado'. Estamos economizando, buscando todas as economias possíveis e deixando de fazer algumas iniciativas, como viagens, por exemplo, talvez a mais óbvia de todas.

E sabemos que, com o passar do tempo, com a eliminação das restrições à circulação de pessoas, isso tende a voltar. É claro que sempre ficaremos alertas a isso, temos o negócio para gerar resultado, mas sabemos que essas margens dificilmente serão sustentáveis para os próximos meses e trimestres.

E finalmente, para fechar, sua segunda pergunta em relação ao *backlog* de implementos, temos um *backlog* bastante interessante, que vai de 90 a 120 dias, dependendo da linha de fabricação. Ele ainda é dominado pelo agronegócio. O graneleiro e o basculante, que são nossos principais produtos, continuam sendo o nosso carro-chefe para os próximos trimestres.

Mas como comentamos aqui na teleconferência, começamos a ver alguns outros fatores dando sinais de recuperação, principalmente o de combustíveis. Notamos que parte do nosso *backlog* já é composta por tanques. E, inclusive, são produtos que têm um valor agregado melhor.

E outro setor, outro segmento que tem respondido muito bem é o de produtos industrializados e, principalmente, de distribuição de bens de consumo, para o qual a Randon fez um investimento no ano passado. Nós lançamos um furgão, ou um baú, como também se chama, que é mais leve. Passamos a comercializar neste ano, e está tendo uma procura bastante interessante. Temos crescido nessa família de produtos, também.

Espero ter respondido à sua pergunta, Gabriel

**Gabriel Rezende:**

Está ótimo, Esteban. Muito obrigado.

**Catherine Kiselar, Banco do Brasil:**

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Do meu lado, eu tenho duas perguntas. Vimos uma dinâmica diferente dos basculantes, que mudou um pouco, tanto para utilização em agro quando civil. A minha pergunta é se vocês veem essa dinâmica nova como algo que deve se repetir ou algo pontual? E como vocês veem o impacto disso para a carteira de pedidos, até em complemento à pergunta anterior do Gabriel? Como estaria a saúde da carteira de pedidos para 2021 em diante, considerando essa nova dinâmica? Obrigada.

**Randon:**

Catherine, obrigado pela participação. Só para confirmar, sua pergunta refere-se a essa mudança na demanda de graneleiro para basculante, temos recebido uma maior procura pelo basculante. É isso?

**Catherine Kiselar:**

Isso mesmo.

**Esteban Angeletti:**

Acho que esse é um movimento que começa ainda em 2017. Na crise que nós enfrentamos, nós revisitamos o design e o projeto de vários produtos, e talvez o principal deles tenha sido o da basculante. Conseguimos sair e lançar em 2017 uma basculante 700 kg mais leve, e descobrimos todo o potencial dessa família. Ela acaba sendo um produto mais versátil por poder atuar em diversos segmentos. O graneleiro é geralmente destinado apenas para o agronegócio, enquanto a basculante tem uma versatilidade maior, ela consegue transitar em diferentes segmentos.

Acreditamos que a em função desse desenvolvimento, desse lançamento novo, e em função da busca do nosso cliente por maior flexibilidade e versatilidade, em uma economia que é cada vez mais dinâmica, entendemos que esse é um padrão que tende a ficar.

Isso se reflete, sim, no nosso *backlog* nos próximos 90 a 120 dias, e pelo ritmo de entrada de novos pedidos, que segue na casa de 120 a 130 novos produtos vendidos por dia, entendemos que esse é um novo padrão para a Randon.

**Catherine Kiselar:**

Perfeito. Excelente. Minha segunda pergunta é justamente sobre a manutenção do market share. Sabemos o desafio que é manter o market share em um ambiente tão desafiador, e vimos que a Randon conseguiu esse feito. Queria que comentassem um pouco sobre como foi o ambiente competitivo durante esse período pandêmico, e como esperam que seja para os próximos períodos. Obrigada.

**Esteban Angeletti:**

Estamos dentro da nossa meta em relação ao market share. Sempre comentamos com os investidores e com o mercado que nosso objetivo sempre é ficar na banda de 36% a 40%, e claro que esse *range* também depende do equilíbrio de preço.

Este ano, para nós, na verdade é bastante positivo conseguir sustentar os 36%. Nos anos anteriores, onde vimos uma pressão pela demanda e a Randon não conseguia suprir isso por falta de capacidade, acabamos perdendo market share. E este ano, por todo o investimento realizado, de novo, da crise de 2016, que não passa só por investimento em maquinário, mas também novos projetos, novos produtos e processos, principalmente, fomos bastante felizes em conseguir sustentar esse 36% de market share, mesmo em um ambiente de restrições de pessoas, de colaboradores dentro das fábricas. Novamente, isso é um sinal de toda a eficiência que vimos buscando nos últimos anos.

Em relação ao ambiente competitivo, todo o setor passou por um teste de estresse bastante grande, e que acabou provocando uma seleção natural naquele período de 2016, 2017. O que notamos é que, assim como a Randon saiu mais forte daquela crise, outros fabricantes, outros concorrentes também saíram mais fortes, e estão aproveitando essa eficiência para aproveitar o mercado também agora, com essa demanda maior.

O que temos notado é isso, uma maior profissionalização dos nossos concorrentes, também, o que é saudável para todo o mercado. Acho que a maior prova disso é que, durante o pior da pandemia, que foi o 2T, não vimos guerra de preços. Todos eles estavam bastante conscientes em manter os patamares de preço, buscando uma operação rentável, o que não se via, talvez, no passado. No passado, em crises anteriores, a guerra de preços tomou um lugar maior. Este ano, nesse teste de estresse da pandemia, notamos que todos os concorrentes têm sido bastante conscientes em termos de preço, o que acaba também sendo saudável para o mercado como um todo.

**Catherine Kiselar:**

Excelente. Obrigada pelas respostas.

**Anderson Menezes, Alkin Research:**

Obrigado pela pergunta. Bom dia, e parabéns pelo resultado, mais vez. Um excelente resultado. Queria saber de vocês mais um pouco sobre as perspectivas para o negócio de vagões, a venda de vagões. Tivemos no 3T uma venda de cinco unidades, comparando a um desempenho no passado que chegou a ser superior a 1.000 unidades. No release, vocês destacaram que em 2021 podemos até esperar um avanço, um melhor desempenho de volume de venda de vagões, mas se puderem dar um *range* de volume esperado para esse próximo ano, e também para o longo prazo,

se possível, dado que esse é um produto com ticket médio bem superior, e pode agregar bastante aos resultados. Obrigado.

### **Esteban Angeletti:**

Perfeito, Anderson. Obrigado por acompanhar nossa teleconferência, obrigado por acompanhar a Randon. Essa é uma pergunta que temos sido bastante frente às notícias que escutamos sobre a renovação das concessões ferroviárias, especialmente a Malha Paulista pela Rumo e as concessões da Vale.

Isso nos indica que o futuro é promissor na área de vagões. Vimos de dois anos bastante deprimidos. O ano passado foi o pior ano nesse mercado, e este ano apresenta uma recuperação, mas ainda longe dos patamares que acreditamos como sustentáveis.

Enxergamos que, para 2021, esse mercado possa ir à casa de 2.500 a 3.000 vagões, o mercado como um todo. E que, para os próximos cinco anos, de novo, dada a renovação das concessões e os investimentos realizados pelos principais operadores que citei, esse mercado pode ficar na faixa de 3.000 a 4.000 vagões por ano, o que é bastante benéfico.

Entendemos também que a demanda desses operadores concorrerá com o própria investimento na malha ferroviária, e outros investimentos que eles precisarão fazer, também. Não dá para esperar de isso seja de uma hora para outra. É mais um programa de longo prazo, frente a todo o potencial que sabemos que o transporte ferroviário tem no Brasil.

E pensando nisso, em um ano já de recuperação em 2021, um ano forte também no mercado de semirreboques e trailers, que tomamos a decisão de fazer o investimento em Araraquara para uma linha dedicada a vagões ferroviários.

Hoje, temos uma linha híbrida, que pode fabricar tanto vagões quanto semirreboques, mas ela não consegue fabricar dois ao mesmo tempo. Então, esse investimento é focado nisso, para poder atender à demanda que esperamos de vagões para 2021 sem ter que abrir mão do mercado de semirreboques, que também esperamos que seja bastante aquecido.

### **Anderson Menezes:**

Perfeito. Obrigado.

### **Operadora:**

Não havendo mais perguntas, encerramos aqui a teleconferência da Randon. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia. Obrigada por usarem a Chorus Call.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”