

## Local Conference Call

Randon

Resultados do 2T16

12 de agosto de 2016

**Operadora:** Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 2T e Primeiro Semestre de 2016. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Vice Presidente de Administração; Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores e a equipe de RI.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência 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 assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço [ri.randon.com.br](http://ri.randon.com.br) onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. 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. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

**Sr. Geraldo Santa Catharina:** Boa tarde a todos que nos acompanham nesta teleconferência relativa aos resultados do 2T de primeiro semestre de 2016. Eu reforço que as informações como é de praxe já estão disponíveis desde ontem no final do pregão na CVM, na bolsa e no mercado e no site da companhia em total detalhamento e estamos aqui um parar reforçar dúvidas que porventura tenham remanescido no mercado.

Eu vou dividir a apresentação com o Hemerson e no final Daniel Randon fará seus comentários antes da sessão de perguntas e respostas. Eu iniciaria dizendo que todos sabemos que a situação financeira do Brasil e das empresas brasileiras foi bastante prejudicada pela crise, pois a retomada de crescimento está demorando a acontecer e por conta desse cenário tornou-se indispensável mudar a forma de pensar e agir e foi necessário se adaptar a essa nova realidade.

Nós iniciamos o ano falando que nossos principais objetivos eram a redução da dívida e o aumento da geração de caixa, e através dos números que vamos apresentar vocês irão observar que as decisões tomadas já estão melhorando os nossos indicadores.

Se do lado de fora o mercado permaneceu em queda e as condições permaneceram difíceis dentro da companhia a gestão está mais eficiente tanto na administração dos recursos quanto na agilidade na tomada de decisões. Para garantir a sobrevivência é sempre necessário manter o foco na redução de custos, adequar as estruturas e se reinventar a cada dia num um mercado tão dinâmico como nós temos.

Eu pediria para passarem para slide número 4 e vou falar dos indicadores do mercado em que atuamos com a análise comparativa ao ano de 2015 e aos trimestres respectivos. A crise iniciada no ano passado infelizmente ela ainda não passou. O mercado de caminhões que já tinha volumes muito abaixo do que são considerados normalizados caiu ainda mais em 2016 e os números de vendas e produção são semelhantes aos que tínhamos nos anos 90.

No entanto, embora o comparativo 2015 e 2016 seja de queda, se analisarmos os trimestres de 2016 o mercado parece ter reencontrado um certo equilíbrio dentro da conjuntura atual. O segmento de implementos rodoviários apresentou 7% de crescimento nos volumes de vendas no comparativo semestral e a produção de caminhões teve acréscimo de 7% também no mesmo período. As

montadoras divulgaram inclusive redução de estoques em seus pátios. Esses fatores demonstram que a retração está dando lugar para alguma estabilidade e que é possível enxergar a retomada de mercado assim que a economia começa a perceber a recuperação da confiança dos agentes econômicos em geral.

No slide 5 nós vamos falar sobre os números do trimestre. No caso do 2T16 a receita bruta total sem eliminações entre as empresas do grupo atingiu R\$ 984,2 milhões, uma retração, portanto de 3,1% em relação à receita obtida no 2T15.

A receita líquida consolidada totalizou R\$ 696,8 milhões, ou seja, 5,2% menor que a receita líquida consolidada do 2T15.

As exportações somaram 42 milhões de dólares no trimestre, um crescimento de 10,9% em relação ao mesmo trimestre de 2015, trimestre deste em que nós atingimos 37,9 milhões de dólares. Nós, é claro, estamos empenhados em ampliar as vendas para o mercado externo buscando novos negócios e maior aproximação com os clientes; no entanto o nosso desempenho depende de fatores externos também como o câmbio, o preço de commodities e da própria economia dos países destinatários e dos nossos produtos.

O resultado líquido da companhia totalizou 6,9 milhões de lucro no 2T16 e acumulou 274.000... no período relativo de 2015, no 2T15 desculpe.

No caso do 2T16 o Ebitda consolidado somou R\$ 75,3 milhões e a margem foi de 10,8%. Quando comparamos com 2T15 o Ebitda cresceu 60,1% e a margem foi superior em 4,4 p.p.

Analisando os mesmos indicadores no semestre nós observamos que a receita bruta e líquida ambas ficaram estáveis com variação inferior a 1%. Embora tenhamos tido volume de vendas menores em alguns segmentos esse semestre foi marcado por uma venda recorde de vagões ferroviários: foram entregues 1155 unidades nesse período, 47% a mais do que no ano passado tendo um peso extremamente significativo nos nossos resultados.

Para o segundo semestre, no entanto a entrega de vagões deverá ser menor levando em conta os pedidos existentes por hora. No acumulado do ano temos um prejuízo de R\$ 2,7 milhões e um Ebitda de R\$ 121,8 milhões. É claro que houveram eventos não recorrentes que serão explanados mais adiante pelo Hemerson. Os eventos não recorrentes impactaram esses indicadores de forma bem significativa em se tratando de Ebitda.

No slide 6 temos um gráfico que apresenta as despesas não recorrentes no primeiro semestre de 2016. Os não recorrentes deste ano somaram R\$ 52,9 milhões sendo principalmente os gastos com reestruturação que demandaram

R\$ 30,7 milhões e os efeitos do chamado hedge accounting foram R\$ 20 milhões.

Somando os não recorrentes ao Ebitda contabilizado no semestre nós teríamos tido um Ebitda ajustado de R\$ 174,7 milhões e uma margem de 12%, portanto um tanto mais próximo levando em conta os ajustes dos não recorrentes do nível histórico inferior que tínhamos durante um longo período de tempo.

No slide 7 temos o demonstrativo de resultados ajustados. No 2T16 as despesas não recorrentes somaram R\$ 11,1 milhões sendo praticamente 100% em gastos em reestruturação e CPV que somou R\$ 10,7 milhões.

Neste período o Ebitda contábil foi R\$ 75,3 milhões e o ajustado R\$ 86,4 milhões sendo que a margem Ebitda passou de 10,8 para 12,4%.

No primeiro semestre de 2016 a receita líquida teve redução de R\$ 20 milhões devido ao hedge accounting e atingiria 1,5 bilhões não fosse esse lançamento. Portanto afeta o hedge accounting a receita bruta afeta, por conseguinte também o Ebitda.

Já o CPV foi impactado em R\$ 26,6 milhões devido aos lançamentos com reestruturação e o CPV ajustado somaria R\$ 1,1 bilhão.

As despesas operacionais ajustadas totalizaram R\$ 226,5 milhões tendo como não recorrentes os gastos de R\$ 3,1 milhões com reestruturação e R\$ 3,2 milhões com a baixa de artigos referentes à unidade de São Paulo.

Com todos os ajustes o Ebitda do semestre passou de R\$ 121,8 milhões para R\$ 174 milhões e a margem Ebitda então passou de 8,5% para 2% conforme já analisada nos capítulos anteriores.

Passando para slide 8 nós vamos falar sobre o ambiente de negócios. Eu até quero dizer que embora se fale que há sinais de estabilidade nós ressaltamos os que a estabilidade existe sim, mas é uma estabilidade naquilo que chamamos “no fundo do poço” ou no menor nível histórico: a produção de caminhões caiu 24,8% e a venda teve retração de 31,4% no ano contra ano; já os veículos rebocados tiveram queda de 11% na produção e 14,7% nas vendas no mesmo comparativo.

Os indicadores de confiança já começaram a melhorar e trazem algum clima de otimismo. Eu destaque em todos os meios de comunicação jornais, sites, etc., nós percebemos uma quantidade importante de informações positivas e que poderiam ser os motivadores desse relativo otimismo que está acontecendo, que no final das contas atinge a confiança dos agentes de mercado.

Os desafios permanecem para a Randon nos próximos trimestres. Estamos conduzindo os trabalhos em diversas frentes para ampliar negócios e tornar a empresa mais competitiva. Na divisão implementos podemos citar o lançamento da linha S, um produto que tem posicionamento de mercado mais atrativo para competir com a concorrência.

Na divisão de autopeças nós buscamos ampliar as vendas para reposição e exportação para sermos menos dependentes nas vendas para montadoras e estão sendo estudados novos canais de vendas e parcerias.

Também é fato que as empresas Randon já estão mais adequadas a esse tamanho de mercado, que estamos mais preparados para passar por desafios; mas temos que manter a vigilância constante para tomar decisões com agilidade e eficiência. O aprendizado tem sido grande e contínuo e a Randon de agora com certeza é diferente da Randon de pouco tempo atrás e podemos afirmar que essa diferença é para melhor.

A análise de processos e de como fazer mais com menos estão sendo feitas permanentemente. Também a análise do mercado e de como ele se comporta frente às dificuldades econômicas, a análise de pequenas coisas que em tempos de bonança que muitas vezes passam despercebidas estão sendo feitas.

Então esta é a situação. Estamos trabalhando fortemente internamente aguardando pelos sinais reais de retomada do mercado e agora para fazer o detalhamento para cada segmento de negócio eu passo a palavra para o Hemerson para ele dar continuidade. Por favor, Hemerson:

**Sr. Hemerson Fernando de Souza:** Obrigado Geraldo, boa tarde a todos. Vamos apresentar agora a visão geral de cada segmento de negócio. Vocês podem encontrar isso, acompanhar no slide 9.

A venda de veículos rebocados apresentou pequeno crescimento quando a gente compara com 2T15: foram vendidas 2.696 unidades agora no 2T16 contra 2.633 no mesmo trimestre do ano passado, um aumento de 2,4% num mercado que caiu 16,2% no comparativo igual.

Isto se refletiu obviamente no market share da Randon que passou de 25,6 para 28,2 no 2T comparado com 2T do último ano, um ganho de 2,6 p.p. No entanto ainda não existem evidências que nos permitam afirmar que a continuidade do ano será assim.

A competição do mercado de semirreboques ainda é acirrada e a concorrência tem mantido os preços em patamares bem baixos, o que dificulta a recuperação deles próprios e também dificulta uma melhoria das margens.

Em 2015 as vendas de semirreboques no mercado doméstico totalizaram 29.620 unidades este ano a expectativa é que esse número possa girar entre 24 e 25.000 unidades. Isso significa uma queda entre 15% e 20% para 2016.

O ambiente é difícil, mas a Randon tem mantido a disciplina de gastos, de investimentos e tem feito os ajustes necessários. O desafio é manter a guarda para enfrentar o cenário complexo buscando sempre aumentar ou pelo menos a manutenção dos níveis de market share e também de margens.

No slide de número 10 nós temos uma visão do mercado de vagões e de veículos especiais. Conforme já mencionado pelo Geraldo os vagões tiveram uma grande importância no segmento de veículos implementos para o resultado da companhia nesse período. As vendas de vagões contribuíram muito para o resultado consolidado e têm permitido um melhor aproveitamento da capacidade instalada. Embora os volumes de venda tenham sido menores que no 1T16 no 2T foram entregues 430 unidades, crescimento de 12% quando se compara com o mesmo trimestre de 2015.

O setor ferroviário tem ampliado sua representatividade na matriz de transportes brasileiros e isso tem feito com que o mercado de vagões tenha se mantido em bons níveis. A Randon se tornou nesse mercado uma boa referência na fabricação e nas vendas de vagões porque ela incorporou aos seus produtos métodos e processos similares ao que ela já utilizava na área de semirreboques.

No próximo trimestre nós já temos uma carteira de produção fechada e temos ainda recebido constantes consultas para lotes novos no futuro. Ainda assim a nossa estimativa é que no primeiro semestre de 2016 as vendas se concentraram no nível maior e, portanto o vamos ter um nível menor no segundo semestre.

Na contramão temos o segmento de veículos especiais, que é muito dependente dos investimentos em infraestrutura e das obras públicas. O mercado de retroescavadeiras caiu drasticamente e é no mínimo 25% menor... é pelo menos 25% do que foi anos atrás. Estamos falando de um quarto do tamanho quando comparamos com 2012 e 2013. As vendas desses veículos caíram aproximadamente 60% neste ano comparado com 2016, e considerando que 2016 é um ano eleitoral o setor público fica limitado em abrir novas licitações agravando ainda mais este quadro.

As definições políticas que estão acontecendo no nosso país podem interferir positivamente no segmento e temos diversos projetos em elaboração com lançamento de novos produtos e a ampliação das exportações.

Passando para slide 11 vamos falar um pouco da divisão de autopeças. Ao que tudo indica o patamar mínimo de volumes de vendas de autopeças já foi

atingido e as quedas dão lugar à estabilidade e até um pequeno crescimento quando comparamos as vendas de esse trimestre com o 1T.

Ainda é cedo para comemorar, pois a capacidade instalada é muito maior do que a produção atual; mas o mercado tem sinalizado um certo otimismo para o segundo semestre e a produção de caminhões em junho e julho divulgada pela Anfavea recentemente mostra níveis maiores de produção de caminhões do que aqueles que a gente viu nos primeiros meses do ano.

As vendas para o mercado externo e reposição ajudam na consistência dos resultados e a ampliação desse segmento é um dos focos dessa divisão, ser menos dependente de montadoras e do mercado doméstico. A divisão de autopeças está reajustada pela demanda atual e as margens obtidas no 2T demonstram isso: a margem Ebitda atingiu 19,7% contra 9,6% no mesmo trimestre do ano passado.

A margem bruta também teve crescimento com a evolução de 6 p.p. atingindo 27,3% neste trimestre.

Mesmo com a receita líquida equivalente de 2015 foi possível melhorar muito os indicadores dessa divisão, e isso é resultado das ações iniciadas no ano passado desde os ganhos com a implantação do setor de compras corporativas até mesmo a nova forma de gerir negócios através de gestão matricial além dos cortes de despesa e adequações já mencionadas no início dessa teleconferência pelo Geraldo.

No slide 12 temos o gráfico que demonstra a variação do volume médio diário negociado e da cotação da ação preferencial Rapt4. Em 30 de junho de 2016 a Rapt4 valia R\$ 3,25, preço semelhante ao que tinha em 30 de junho de 2015 a 3,22 e os volumes financeiros médios diários negociados tiveram retração de 32,1% alcançando R\$ 4 milhões diários.

Durante esse trimestre concluímos o aumento de capital que iniciamos em abril na Randon. Em 29 de junho nós divulgamos ao mercado o resultado da oferta e o capital social da companhia foi aumentado em R\$ 93,2 milhões.

No slide 13 temos a composição da dívida bruta do primeiro semestre e a NCG consolidada. Encerramos o semestre com dívida de R\$ 2,4 bilhões sendo 31,3% dessa dívida em moeda estrangeira, que a uma taxa de fechamento de câmbio de 13,21 no semestre representa algo como 230 milhões de dólares como dívida em moeda estrangeira.

Abaixo temos o gráfico que demonstra quais foram as contas que mais impactaram a redução da NCG que passou de 1,2 bilhões no primeiro semestre de 2015 para 815 milhões no primeiro semestre de 2016, ou 346 milhões menor nesse período. Os ganhos mais significativos foram na redução

da conta clientes em R\$ 120 milhões e na redução de estoques em R\$ de 155 milhões.

Passando para slide 14 apresentamos o gráfico da dívida líquida consolidada sem os números do Banco Randon. A dívida bruta atingiu 2,2 bilhões no primeiro semestre e as disponibilidades somaram R\$ 1,8 bilhões. No primeiro semestre a dívida líquida consolidada sem o Banco Randon totalizou R\$ 386 milhões. O endividamento no encerramento do semestre representou 1,35x o Ebitda ajustado da companhia que foi de 285 milhões nos últimos doze meses.

Sem adicionar os não recorrentes ao Ebitda, ou seja, sem ajustar o Ebitda, o endividamento passa a ser de 2,23x o Ebitda contábil nos últimos doze meses.

Por fim agora eu passo a palavra ao Daniel Randon a para que ele faça seus comentários finais.

**Sr. Daniel Randon:** Boa tarde a todos que acompanham a nossa teleconferência de resultados. Embora seja de conhecimento de todos que o PIB brasileiro será negativo em 2016 o relatório Focus tem divulgado um PIB de cada vez menos negativo nas últimas semanas. O último boletim divulgado trouxe um PIB de -3,23% para 2016 e de 1,10% para 2017.

As medidas que o governo interino tem implantado e só o fato de ter ocorrido essa mudança de governo tem gerado boas expectativas, e isso já se reflete na projeção de PIB positivo para 2017.

Os indicadores que medem os níveis de confiança ainda não mostram otimismo, mas os últimos percentuais divulgados já mostram um aumento da confiança. Isso tudo ainda não trouxe melhora efetiva nos nossos negócios, mas sabemos que com o país crescendo aumenta a necessidade de transporte e automaticamente os segmentos de caminhões e semirreboques serão impactados positivamente.

Da mesma forma que esses mesmos segmentos foram os que mais sofreram com a crise da economia brasileira e tiveram quedas mais bruscas e rápidas a recuperação deles também deve ser uma das primeiras a acontecer.

A safra de grãos que também movimenta os transportes tem estimativa de queda de 8,9% em relação ao ciclo anterior e, onde serão produzidos 189,3 milhões de toneladas de grãos de acordo com o Conab. A redução da produtividade da safra é explicada pela forte ação climáticas ocorrida este ano. A estiagem antecipou o período seco e prejudicou a produção dos grãos.

É fato que o ambiente não está favorável para bons negócios e que não existem fatores concretos que nos levem a crer numa melhora em curto prazo; o que existem são boas expectativas e que não são mensuráveis.



Por isso a Randon tem se ajustado para viver esse momento nesse cenário da melhor forma possível: reduzimos a estrutura, revisamos todos os processos, mudamos a forma de gerir o negócio, reduzimos os gastos em investimentos ao máximo visando a perenidade do negócio, a redução do endividamento e aumento da geração de caixa.

Quero destacar alguns pontos que ocorreram no 2T16 e que considero um avanço para a companhia: concluímos o semestre com uma dívida líquida consolidada de R\$ 658,1 milhões e se tirarmos as operações do Banco Randon a dívida líquida passa a ser R\$ 386,3 milhões. Em dezembro de 2015 essa mesma dívida era de R\$ 1,1 bilhões.

Conseguimos uma redução de R\$ 665,7 milhões nesse semestre. A redução é baseada em dois fatores principais: redução da NCG e capitalização das ofertas de ações de Randon que Fras-Le.

Ao final de junho a nossa alavancagem foi 1,35x o Ebitda ajustado e ao final de 2015 era de 4,24x.

Quero destacar que a redução da necessidade de capital de giro em R\$ 346,1 milhões nesse primeiro semestre todas as controladas fizeram um trabalho muito forte nas suas carteiras de clientes e fornecedores, revisando os prazos de recebimento de pagamento, e a redução de estoques também é fruto de um trabalho intenso na gestão.

E por fim quero mencionar a melhora nas margens embora a receita tenha sido estável. O Ebitda do 2T16 atingiu R\$ 75,3 milhões, margem Ebitda de 10,8% do. No mesmo período do ano passado a nossa margem foi de 6,4%.

Se analisarmos esses mesmos números ajustados aos não recorrentes temos margem de 12,4% no 2T16 e 7,4% no 2T15, ou seja, avançamos 5 p.p.. Conseguimos reduzir o CPV e as despesas operacionais, conseguimos fazer mais com menos.

Esse é o espírito: cada mês iniciamos um novo desafio tanto para vender quanto para gerir, pois como eu já disse o ambiente de negócios não é favorável - mas estamos empenhados em vencer cada um desses desafios e ao final poder aprender as lições que cada um deles nos proporcionou.

No slide 16 o nosso guidance revisado. Quando projetamos os números para 2016 ao final de 2015 em nossa visão fomos conservadores e projetamos quedas dos volumes de vendas e produção de caminhões e implementos quando comparados ao ano de 2015. No entanto o mercado foi ainda pior e as principais associações que divulgam projeções para o mercado em 2016 (Anfavea, Anfir e Fenabreve), falam em quedas ainda mais expressivas e além disso a taxa de dólar estava na casa de R\$ 4,00 e passou a transitar pela casa de R\$ 3,30. Esses dois fatores interferem fortemente nos números projetados e

entendemos que é necessário divulgar uma nova projeção mais adequada a essa nova realidade.

Os números revisados para 2016 são: receita bruta total de R\$ 4 bilhões; receita líquida consolidada de R\$ 2,9 bilhões; receitas no exterior de 260 milhões de dólares em importações de 45 milhões de dólares. O guidance para investimento foi mantido em R\$ 60 milhões.

Passemos para o slide 17. Desde o ano passado temos divulgado separadamente os eventos não recorrentes que têm impactado os nossos resultados. Ele se concentram em basicamente duas despesas principais: hedge accounting e reestruturação. O quadro de funcionários está adequado ao nível da demanda atual, portanto os não recorrentes relativos à reestruturação tendem a ser cada vez menores.

Já o hedge accounting está atrelado a financiamentos em dólar e à medida que vencem as parcelas desses financiamentos temos o impacto positivo ou negativo nas receitas de exportação. O financiamento que concentrava valor mais alto travado a uma taxa menor vence em março e setembro de cada ano, gerando nesses trimestres um não recorrente de valor mais expressivo.

O término do pagamento das parcelas desse contrato encerrará em março de 2020, portanto até lá teremos esse não recorrente no 1T e no 3T de cada ano.

Para o 3T16 além desses que mencionei termos previstos outros dois eventos não recorrentes: a continuação da baixa de ativos Randon São Paulo e a provisão de um distribuidor em recuperação judicial.

A nossa apresentação se encerra aqui e na webcast o sistema disponível a apresentação completa com slides que abordam com mais detalhes os indicadores financeiros e operacionais.

Estamos à disposição para esclarecimentos e comentários a respeito de todos os indicadores. Quero agradecer a atenção dos senhores e abrir espaço para a nossa sessão de perguntas e respostas na qual o Geraldo, o Hemerson e eu e estamos à disposição. Muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Com licença, senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas a. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Wagner Salaverry, Quantitas.

**Sr. Wagner Salaverry:** Bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas questões, eu queria ter uma ideia considerando já o volume de pedidos de vocês já existente e os números já em agosto, metade de agosto, a margem Ebit de implementos foi perto de zero nesse 2T.

Eu queria ter uma ideia se vocês olhando agora para o segundo semestre se vocês acham que têm alguma condição de melhorara nessa margem na parte de implementos e, se há uma possibilidade de melhora seja por melhores custos, ou enfim por uma melhor condição de preços? Eu queria ter uma ideia especificamente de implementos e se autopeças a margem do 2T é uma margem que vocês consideram estável.

E a segunda pergunta eu vi que houve uma saída do Pedro Ferro, anunciou a saída da empresa. Eu imagino que ele tenha sido bastante relevante nesse período em que ele esteve, principalmente na reestruturação e eu queria entender um pouco como é que fica a questão do comitê executivo, se há alguma mudança nos executivos, como é que vocês vão tratar a saída do Pedro olhando para frente, obrigado.

**Sr. Hemerson:** Wagner é Hemerson falando, eu vou responder a primeira parte da pergunta e a pergunta sobre o Pedro depois eu passo ao Daniel para responder. Wagner infelizmente eu acho que a gente tem sido claro, a última abordagem do Daniel tentou retratar um pouco disso: o ambiente de negócios ele não está favorável ainda, e embora a gente tenha conseguido fazer um trimestre bastante consistente nós ainda temos muitas coisas para poder vencer, e o desafio maior está concentrado na área de implementos.

Nesse segundo semestre nós temos um volume bem menor de vagões, nós temos para o ano alguma coisa entre 1.600 unidades, um pouco mais talvez em negociação, mas 1.600 como carteira e já entregamos uma boa parte disso nesse primeiro semestre então nós temos agora ao redor de 400, 500 unidades para produzir no segundo semestre, bem menor, a metade do que a gente vem no ritmo do primeiro semestre.

Além disso, nós optamos por encerrar a operação na planta de Guarulhos e agora gente está vendendo alguns ativos, máquinas velhas, temos toda a reavaliação daqueles ativos que de uma forma ou outra o valor dele contábil versus o valor real vai impactar nos custos da companhia piorando ou sendo um problema na gestão desses indicadores.

E por fim nós também mencionamos que temos que estar atentos à inadimplência e nós temos um distribuidor que entrou em recuperação judicial. Obviamente temos que fazer toda a produção relacionada a ele, embora nós não tenhamos uma expectativa de perder o valor mas pelo regulamento contábil vamos ter que fazer toda a parametrização desses valores no nosso balanço.

Então infelizmente Wagner o cenário de implementos ainda é apertado e isso tudo é adicional à condição de mercado que ainda é complexa. Nós temos um volume muito baixo, em torno de 2000 unidades de venda no mercado total por mês e a Randon tem feito um esforço grande para se manter perto de 30% de market share, mas isso tem sido bastante complexo num cenário de preços bem pressionados.

A gente já vem falando isso trimestralmente eu acho que só reforça.

Se o Geraldo quer complementar na parte de autopeças eu acho que a gente está mais estável mesmo com um câmbio não tão favorável nós temos percebido alguns aumentos de volumes e o fato também que a gente está bem estabelecido tem trazido oportunidades adicionais de negócio para as empresas Randon.

Isso tem reforçado um certo otimismo para manter esses níveis de indicadores, e eu reforço aqui que isso não é exclusivamente da controlada Fras-Le, as outras controladas tanto Suspensys, Master, Jost também tem um desempenho já mais robusto por todos os ajustes que foram feitos nessas unidades.

Não sei se o Daniel ou o Geraldo quer complementar essa questão senão a gente passa para a questão do Pedro Ferro.

**Sr. Daniel:** Wagner tudo bem? O obrigado pela participação é Daniel falando. Bom, do Pedro Ferro sem dúvida o Pedro foi uma pessoa que contribuiu muito para as empresas Randon em especial nas autopeças. Nessa mudança que nós fizemos toda a revisão com a governança junto com a Mckinsey e a própria questão da REI na visão da nova estrutura, do organograma, do comitê e das operações por divisões ou clusters de autopeças, montadoras e a parte de serviços ele tudo contribuiu, e também contribuiu muito na parte de gestão reforçando todo esse modelo que a própria Mckinsey veio na parte de meritocracia, uma estrutura mais lean.

Também ele trouxe a questão da produtividade 80 - 20 isso ele fez todo esse trabalho desde o início que ele entrou nas empresas Randon e isso a gente já sente hoje um reflexo que a liderança que estava abaixo dele até hoje, até os colegas na divisão implementos e montadora também acompanharam essa metodologia e abraçaram essa metodologia que hoje já está impregnada nas empresas Randon.

E tem um terceiro ponto que ele sem dúvida contribuiu e tem contribuído com a internacionalização das autopeças. Nessa parte de internacionalização o Pedro vai ainda mesmo saindo das empresas Randon a partir de setembro como executivo ele vai estar conosco ainda prestando uma assessoria nessa parte de internacionalização principalmente olhando o foco com clientes na

norte américa, Europa e Ásia até pela expertise, o conhecimento e alguns projetos que ele iniciou que nós achamos ainda que precisa ter continuidade.

Mas nós queremos primeiro agradecer todo o trabalho do Pedro Ferro nas empresas Randon e por questões pessoais dele ele está voltando para os EUA onde tem a família dele, se encontra lá, e os projetos dele vão ser mais a nível de consultoria e private equity.

Então ele vai continuar no mercado no sentido de contribuir para as empresas Randon como consultoria e bem nessa parte internacional.

Internamente nós estamos já há alguns meses trabalhando com uma consultoria externa e que já estava fazendo um trabalho de avaliação dos nossos principais executivos a nível de gerência executiva e diretor para ver toda a parte de capacitação e algum gap de necessidade olhando para frente e essa consultoria já tem na mão hoje então a avaliação dos executivos interno até candidatos externos para fazer a substituição do Pedro Ferro.

Nesse período a partir de setembro eu vou estar como um COO interino das autopeças, mas eu estou bem tranquilo que já começamos com Pedro há algumas semanas essa passagem de bastão e acompanhamento eu tenho acompanhado os autopeças mesmo não estando na executiva da Fras-Le no último ano e meio, mas a percepção minha é bem clara que os líderes abaixo, os principais executivos, os responsáveis por P&L que isso está bem claro, estão bem motivados com trabalho, com o planejamento que está aí.

E é um processo que nós estamos fazendo da melhor forma com consultoria internacional externa que está nos ajudando para identificar quem seria a melhor pessoa para substituir o Pedro Ferro nessa posição que para nós é uma posição importante.

Olhando o comitê executivo ele é um comitê hoje que a gente já falou que houve umas reduções até pelo novo modelo, dando mais empowerment para os COOs tanto o Gazzi como o Pedro Ferro eles têm contribuído bastante, então um comitê executivo mais enxuto. E o que vai mudar é a saída do Pedro e a vinda novo substituto do Pedro que a gente acredita que, quem sabe até o final do ano seja possível realizar esse trabalho.

**Sr. Wagner:** Ok muito obrigado.

**Sr. Daniel:** eu que agradeço Wagner.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Bernardo Carneiro, a Brasil Plural.

**Sr. Bernardo Carneiro:** Boa tarde a todos, parabéns pelos resultados principalmente na redução de capital de giro, o controle de estoques que foi bastante notável.

Eu estou com duas perguntas a primeira é realmente sobre isso, sobre a redução do estoque, o controle do financiamento aos seus clientes. Existe mais espaço para vocês reduzirem o capital empregado ou a empresa já chegou num ótimo em capital de giro para trabalhar ao longo do resto do ano? Essa é a primeira pergunta.

**Sr. Geraldo:** Bernardo é o Geraldo que está falando. A gente precisa levar em conta primeiro que o câmbio também ajudou a reduzir o endividamento no primeiro período do ano e ele ajudou a reduzir o tamanho da dívida e ajudou a reduzir o tamanho dos estoques porque tem estoques principalmente lá na Fras-Le norte américa que são afetados diretamente por isso.

Agora o espaço, a gente esteve analisando esse fator nos últimos trinta dias o espaço para redução ele ainda existe; em termos de dias e capital de giro empatado nós não estamos sendo tão eficientes como éramos em 2010 e 2012, porque lá tinha a casa cheia era mais fácil programar a produção.

Então obviamente que com essa ociosidade que ainda existe hoje fica mais difícil de ter o mesmo desempenho que se tinha na época. Na questão do capital de giro total nós entendemos que na medida em que há uma demanda adicional pelo histórico nosso nós somos pressionados a financiar mais clientes e normalmente há uma ampliação da conta de estoques também. Nós até tomamos o cuidado de providenciar esse tipo de provisionamento nas nossas projeções de fluxo de caixa.

E então resumindo a história o espaço para reduzir capital de giro que ele tem a ver mais com a eficiência que ela é estreita e a possibilidade de aumentar o capital de giro muito ligada ao aumento da demanda.

**Sr. Bernardo:** Minha segunda pergunta: vocês reduziram bastante o nível de investimento, Capex, para economizar caixa o máximo possível, desalavancar, reduzir a dívida líquida; só que em algum momento vocês vão precisar investir o montante da depreciação. Nesse ano vocês no primeiro semestre investiram um terço da depreciação e eu acredito que em 2017 por ali talvez vocês terão que aumentar o nível de investimentos pelo menos ao nível da depreciação.

Como é que fica essa programação de investimento? Algum risco de alguma linha de produção, maquinário começar a sucatear e vocês terem que investir mais? Podem falar um pouco sobre o crescimento do Capex para o ano que vem?

**Sr. Daniel:** Bernardo Daniel falando obrigado pela presença na call. A parte de investimentos se você olhar os últimos anos as empresas Randon têm feito

investimentos pesados tanto em capacidade, tanto na implementos, principalmente implementos a Master, a Fras-Le também bastante.

Também a gente teve algumas que são de requisitos, NR 12 veio muito forte e aqui no sul gente sentiu mais uma demanda maior de adequar no curto prazo por questões locais, então a própria NR 12 também agregou bastante investimento nos últimos anos na qual não se repete para frente.

Então olhar pela parte de aumento de capacidade não tem muita demanda agora no momento de investimento e isso já reduz bastante, a própria NR 12, por exemplo, a Fras-Le eu acho que deve ter um pouco mais ano que vem para finalizar todo o processo de adequação das máquinas.

E então a nossa percepção é que a Randon ela pode trabalhar com processo, com investimento menor que a depreciação sem prejudicar, e muito pelo contrário até buscando melhorias de processo. Eu acho que isso nós temos focar muito nessa crise com os nossos gestores de buscar revisões de processo e até alguns investimentos em automação que deem mais produtividade e competitividade sem agregar muito investimento ou custos.

E também a gente tem revisto até questão de alienação de alguns ativos não operacionais que podem reduzir também a depreciação um pouco mais. Então nossa percepção que é lógico a gente acredita que esse foi um ano diferenciado e que a gente fala que é um ano de sobrevivência porque a gente não sabe o tamanho da crise, quando entramos em 2016 então foram tomadas todas as ações para que seja o mínimo possível.

Mas em nenhum momento a gente sente que o parque fabril está ficando desatualizado mesmo com investimentos abaixo de 100 milhões. Então o sentimento nosso é que ok, provavelmente vai ser um investimento pouco maior ano que vem, a gente vai divulgar esse guidance provavelmente em janeiro do ano que vem deve divulgar; mas mesmo assim o sentimento nosso é que não precisamos de um investimento muito forte.

A gente tem capacidade, tem um parque fabril bem atualizado e nós estamos buscando alternativas de fazer mais com menos e melhorar o nosso retorno sobre o capital também.

**Sr. Bernardo:** Muito bom...

**Sr. Daniel:** É lógico Bernardo tem um ponto que eu gosto falando talvez de aquisições, o próprio caso da Fras-Le que com a própria estrada da Gávea também coloca oportunidades de novos negócios e aquisições e isso só falando da questão de depreciação na questão de manutenção dos ativos atuais.

**Sr. Bernardo:** Justamente seria essa a minha terceira pergunta se vocês me permitem. Sobre a Fras-Le houve essa captação, a empresa está com bastante caixa no balanço eu acredito que eu os investidores e todo o mercado estão aguardando a concretização dessa aquisição.

Então tem alguma novidade em termos de mapeamento de alvos e a gente pode esperar essa aquisição já agora ainda em 2016?

**Sr. Daniel:** Bernardo se você lembrar da história da Fras-Le em 2014 nós tentamos fazer um aumento de capital com primário e secundário e nesse projeto existia bem claro no projeto a perspectiva tanto de crescimento da Fras-Le olhando o mercado doméstico e até mais o aftermarket no Brasil de linhas complementares e olhando para fora a consolidação da Fras-Le na parte de materiais de fricção para veículos comerciais.

Esse projeto no final com a crise no momento ele deu uma esfriada e com a entrada de novos investimentos e dinheiro em caixa se retomou esses contatos que nós tínhamos. Até o momento não tem nada a ponto de sair, mas existe um trabalho para que a gente possa fazer um melhor trabalho de aquisição que seja estratégica e que seja um retorno adequado ao capital colocado.

**Sr. Bernardo:** Perfeito muito obrigado pelos esclarecimentos, boa tarde.

**Sr. Daniel:** Boa tarde.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Daniel Magalhães, Credit Suisse.

**Sr. Daniel Magalhães:** Boa tarde a todos, parabéns pelos resultados e obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira é um follow up sobre a margem de autopeças. Nós tivemos a percepção aqui que a Fras-Le teve margens estáveis no 1T e 2T e que a melhora tri a tri na margem de autopeças da Randon foi inteiramente causada pelas outras empresas do segmento.

Dessa forma eu queria ter um pouco mais de cor nessa margem, se foi isso mesmo e queria saber também se com essa estrutura atual mais enxuta de custos se essa divisão de autopeças poderia ter margens recorrentes até acima de 20% num cenário de retomada da produção de veículos pesados no Brasil. Depois a faço segunda pergunta.

**Sr. Hemerson:** Daniel Hemerson falando obrigado pela participação, pela pergunta. Nós temos uma convicção clara de que o nosso movimento com relação ao período mais difícil de crise trouxe oportunidades de podermos avançar sim em alguns aspectos de margem pela redução das despesas.



Mas nós fizemos um sacrifício talvez adicional àquilo que a gente pode fazer em algum momento. Numa retomada de mercado algumas escolhas que a gente fez talvez não consigamos mantê-las na frente porque a gente realmente apertou de toda forma e algumas despesas inclusive a gente postergou elas, acabou não fazendo e a gente sabe que vai ser necessário retomar.

Então achamos que os níveis de margens que a gente está praticando agora mesmo com volumes menores eles já são bastante significativos e eles devem ser volumes de margens que a gente considera factíveis para o nosso segmento.

Eles também são respaldados por 2 coisas: por um aumento maior na venda da reposição hoje reposição ganhou uma importância relevante. Nós temos uma performance melhor nas exportações por N razões, mas conseguimos exportar, por exemplo, em unidades que não era comum na Jost, na própria Suspensys. Alguns volumes de exportação sendo retomados e nós tivemos um trabalho muito bom capitaneado pela equipe de suprimentos que segurou muito bem nesse primeiro semestre toda a inflação de custos que tivemos.

Então agora daqui para frente a gente também está limitado a conseguir ser tão eficiente na gestão dos custos, portanto eu acho que não tem, não dá para pintar uma expectativa de que a gente pode melhorar muito mais ou crescer margem nesse setor. À medida que as autopeças comecem também a vender mais para as montadoras, onde o nível de margem é um pouco mais moderado, na compensação geral os números tendem a ser um pouco mais apertados.

**Sr. XXX:** Me permita fazer um adendo, sempre lembrando que a capacidade instalada para caminhões no Brasil ela supera 200.000 unidades anuais e hoje está operando na faixa de 60.000 unidades, e que a gente acha que num ambiente normalizado segundo se ouve nos bastidores de toda a indústria, poderia normalizar e na faixa de 120.000 unidades, e mesmo assim tomando três, quatro anos para chegar lá, é um pouco prematuro acreditar que numa retomada se possa crescer exatamente na questão da margem dada a ociosidade ou a capacidade instalada que é superior à demanda.

Então eu acho que tem que ter esse cuidado para que a gente não traduza para resultado e para a margem algum aumento de demanda que venha a ocorrer. Eu acho que todo o esforço que foi feito foi pela sobrevivência, pela geração de caixa, redução de dívida; mas a manutenção das margens já é uma conquista importante.

**Sr. Daniel:** Tá ótimo e a minha segunda pergunta eu gostaria de saber se existem aumentos de custos de matérias-primas e de aço previstos para o segundo semestre, se vocês têm a expectativa de conseguir repassar esses aumentos de custos completamente para os preços dos produtos.

**Sr. XXX:** Infelizmente Daniel nós temos sim. Por isso até retomando o meu posicionamento anterior no primeiro semestre a gente conseguiu segurar muito questão de custos de matéria-prima. Tivemos um aprendizado muito bom com a gestão de compras corporativas e de suprimentos corporativos, mas a gente tem um cenário de inflação principalmente nos siderúrgicos e isso vai refletir sim no nosso custo. A gente tem buscado troca de fontes, tentado concentrar em menos fornecedores tem dado alguma vantagem; mas vai ter algum impacto sim.

A nossa expectativa é que sim, podemos passar isso ao nosso preço, portanto não teríamos um impacto muito grande nem de ganho nem de perda de margens - mas sabemos que os custos costumam chegar de elevador e o preço tem que subir de escada e, então talvez em algum momento tenhamos um descasamento entre o preço e custo e estamos atentos para isso não prejudicar a performance da empresa.

**Sr. Daniel:** Tá ótimo obrigado pessoal.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta a vem do Sr. Paulo Valaci, Citibank.

**Sr. Paulo Valaci:** Boa tarde a todos e obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é sobre o nível de exportações e principalmente em autopeças. Houve uma melhora relevante também no 2T e se puderem comentar qual é perspectiva para o resto do ano e se na estimativa, no guidance novo de receita vocês já embutiram o nível de câmbio mais apreciado e como isso poderia impactar no nível de exportações agora para o final do ano.

A segunda pergunta se me permitem a sobre a alavancagem. Já foi comentado que existe ainda um pouco de potencial para continuar melhorando na parte de capital de giro, a perspectiva de margem possivelmente mantendo estável ao longo do resto do ano. Eu queria entender onde vocês enxergam o nível de alavancagem da companhia nesse cenário.

**Sr. Geraldo:** Paulo sobre as exportações eu acho que eu vou começar falando e nós vamos nos complementar com as informações, é o Geraldo que está falando. Essa tem sido uma preocupação da Randon. Observando o gráfico desde 2010 até 2016 tem sido um gráfico descendente, e curiosamente num período em que o câmbio foi favorável e principalmente de 2013 a 2015 ele chegou 1,60, 1,80 ele foi a R\$ 4,00.

Então alguns mercados se recuperaram e principalmente na indústria automotiva como os mercados do nafta para a Fras-Le especialmente e nos outros mercados que nós atuamos aqui nos semirreboques os problemas são de toda ordem: são problemas de crédito do país, de crédito dos clientes, dificuldade de remessas; quando vende para o cliente e ele tem um bom

crédito, ele tem uma carta de crédito mas aí não é possível executar a carta de crédito. Tem de tudo aí. Tem maus pagadores também nesse mercado.

Então a gente tem percebido um enfraquecimento em determinadas geografias que elas tinham um pouquinho dessa perspectiva de crescimento das exportações e agora na contramão o câmbio tem se apreciado de uma forma significativa: a gente fala de uma apreciação do câmbio já de 15%, 20% em questão de seis meses.

Então nesse quesito o nosso esforço ele tem que realmente se concentrar em outras alternativas como buscar novas geografias, novos canais de distribuição, novas formas de vender - mas não está nada fácil a nossa vida como exportadores a partir do Brasil.

Talvez o pessoal queira complementar e depois eu falo sobre a alavancagem, que é onde tem alguma informação complementar.

**Sr. Hemerson:** Complementando só o que o Geraldo falou nós temos tido bastante dificuldade nos países da América do Sul e alguns países na África principalmente ligados à demanda de veículos rebocados, implementos rodoviários, por conta da situação de cada um deles.

A gente sabe que os parceiros aqui da América do Sul com exceção do Chile talvez todos têm dificuldade de estabelecer demanda. Na África a commodity... as commodities não tem dado possibilidade de ampliar negócios lá, o valor de negócio tem sido menor. Por mais que a gente tem ampliado a nossa força de vendas, o nosso foco para exportações, isso tem se traduzido em vendas menores que o patamar que a gente esperava.

Como já decorreram seis meses é o que o Geraldo já mencionou, a gente só está fazendo um reajuste daquilo de expectativa, de alinhamento mesmo, expectativa. É claro que pode vir alguma surpresa, mas a gente não entende que ela vá ser favorável assim a ponto de mudar aquilo que a gente tem hoje como indicação.

**Sr. Geraldo:** No que tange a alavancagem em primeiro lugar o que está sendo considerado por alguns investidores que têm opinado sobre isso é que nós fizemos uma verdadeira revolução num semestre. De fato foi num semestre, foi pelo menos um ano e meio, mas se concentrou no semestre pelos principais fatores que foi o capital de giro, a queda do dólar e o aumento de capital... e mais a redução dos níveis de investimento que proporcionaram esse feito, eu diria, histórico aqui na Randon de a gente partir de uma alavancagem abaixo de 1x em 2014, para acima de 6x na indústria e agora baixar de 2x já até junho.

É um feito extraordinário, mas na mesma medida em que nós fizemos esse conjunto de medidas temos uma dificuldade em repeti-las. O nosso maior desafio é manter o que se conquistou.

Então na medida em que for melhorando o mercado e for avançando a geração de caixa bruto nós entendemos que essa relação de dívida versus Ebitda ela vá melhorar um pouco mais próximo dos padrões históricos.

É importante ressaltar que na questão do dólar ele pode baixar, pode subir; há um certo viés momentâneo de ele baixar mas eu já percebi uma atuação do governo e ele está em 3,15, 3,17 hoje. Nós tomamos uma medida adicional: na medida em que exportação tem também sido um pouco mais fraca nós baixamos o estoque de dívida em dólares, pelo menos 20% do estoque de dívida nós baixamos no semestre também de forma a hedgear essa posição, que é um cuidado que a gente tem tido permanentemente.

Mas é uma situação sob esse ponto de vista boa. A gente tem insistido que é uma situação de alavancagem já totalmente administrável, que devolveu tanto aos acionistas quanto ao sistema bancário uma percepção boa de crédito e confiabilidade, e também lembrando que o nosso nível de alavancagem está suportado por uma maturação da dívida que vai acima de 2020 e, portanto dá um pulmão totalmente suficiente para que a gente pague as nossas contas em dia como se diz no popular com relativa tranquilidade e um fluxo de caixa equacionado para 2016 e praticamente para 2017 - e já esperando um movimento, por fim esperando um movimento do mercado onde possa alongar um pouco e baratear um pouco as linhas de crédito e onde a gente possa retomar as rolagens de dívida ano que vem. Mas nesse momento a pressão foi embora.

**Sr. Paulo:** Tá claro Geraldo muito obrigado.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Lucas Barbosa, UBS.

**Sr. Lucas Barbosa:** Oi boa tarde Geraldo, Daniel e Hemerson, parabéns pelo resultado. A minha pergunta é só um follow up de uma das perguntas que foram feitas em relação à rentabilidade do setor de autopeças. Eu só queria entender se teve algum não recorrente positivo nesse resultado e entender se realmente com a apreciação do real no próximo semestre a gente continua vendo essa margem muito boa que a gente viu nesse tri, se a gente continua vendo essa margem no próximo semestre. É basicamente isso muito obrigado.

**Sr. Hemerson:** Lucas obrigado é Hemerson falando. O câmbio realmente ele colabora. Não tem nenhum não recorrente... aliás não recorrentes que têm, são negativos e foram adequações de estrutura e portanto eles colaborariam ainda mais para a margem.

Mas em linhas gerais o câmbio é um dos vetores que podem tornar um pouco mais complexo, porque hoje praticamente entre 20% e 25% das vendas do setor foi ligada às vendas externas, e é claro que a gente tem tido uma boa

equação de capacidade versus demanda no que tange a pessoas principalmente, a gente está bem adequado.

Os ativos ainda estão extremamente superestimados pelo mercado que nós temos. Eu lembro que a gente chegou a fazer já em 2011 no Brasil 216.000 caminhões e esse ano vai ser alguma coisa perto de 65.000 e, portanto é quase... é um terço do volume que a gente já fabricou e temos ativos para fazer mais.

Mas como eu já reforcei não tem nada que nos indique que a margem vai ser melhor e também a gente não está preocupado que ela vai ser menor. Eu acho que tem coisas que a gente pode ir equacionando para tentar buscar a manutenção delas na área de autopeças. Na área de implementos tem um pouco mais de fatores que complicam como eu já mencionei já falamos durante a teleconferência, mas que também estamos atentos para fazer o melhor possível e minimizar qualquer impacto que tenhamos. Não sei se respondo? Eu acho que é nesse nível de entendimento que nós temos.

**Sr. Lucas:** Sim Hemerson obrigado e só um follow up em cima disso: entre as empresas do segmento de autopeças teve alguma que teve um highlight de melhora de rentabilidade ou no geral foram todas que melhoraram a rentabilidade mesmo?

**Sr. Hemerson:** Todas responderam bem, não dá para dizer que uma especificamente. Todas melhoraram.

**Sr. Lucas:** Tá ótimo muito obrigado.

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

**Sr. Daniel:** Mais uma vez eu quero agradecer a participação de todos e gostaria novamente de nos colocar à disposição para o caso de questionamentos posteriores. Por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de RI para os devidos esclarecimentos.

Muito obrigado, bom final de semana e até a próxima.

**Operadora:** A áudio conferência da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call.