

Local Conference Call

Randon

Resultados do 2T17

10 de agosto de 2017

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 2T17 e 1S17. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Vice Presidente; Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Esteban Mario Angeletti, Gerente de Relações com Investidores e Planejamento; Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Controladoria e de RI da Fras-le S.A. e a equipe de RI da Randon S.A.

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

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço ri.randon.com.br 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 apresentação. Por favor pode prosseguir.

Sr. Geraldo Santa Catharina: Bom dia a todos, obrigado pela presença nessa teleconferência eu de antemão gostaria de passar a palavra para o Esteban. Eu estou acometido de uma gripe bastante forte e não gostaria de prejudicar apresentação. Então Esteban por favor de continuidade.

Sr. Esteban Mario Angeletti: obrigado Geraldo bom dia a todos. Quero iniciar agradecendo a todos pela participação nesta áudio conferência. Após apresentação de resultados do 2T17 e do 1S17 responderemos aos questionamentos que vocês tiverem.

Esta manhã nós realizamos a reunião da Apimec aqui em São Paulo, onde acordamos os principais resultados do trimestre, o panorama dos negócios e nossas expectativas para os próximos meses. O conteúdo apresentado na reunião está disponível em nosso site de relação com investidores.

A agenda já tradicional abrange os destaques do período e a visão geral do mercado. Após, teremos os resultados financeiros e o mercado de capitais, finalizando com as perspectivas para os próximos meses.

Convido a todos para passarem para o slide 4 para falarmos sobre os destaques do período. Trazemos nesse slide o comparativo da produção e venda de caminhões, semirreboques e ônibus no 2T e no acumulado do ano. Como vocês podem observar os semirreboques ainda apresentam queda nos comparativos com 2016. Foram produzidas 6868 unidades no 2T17, o que representa redução de 8,6% em relação ao 2T16, e 12.696 unidades no 1S, o que é uma redução de 11,5% no comparativo com o 1S16.

As vendas para o mercado interno tiveram queda similar à produção de aproximadamente 9% no comparativo trimestral e 13,7% quando olhamos no semestre.

Foram exportados 1837 semirreboques neste ano, o que representa aumento de 3% no comparativo com o 1S16.

Podemos destacar como principais fatores que influenciaram nestes números de 2017 a safra de grãos e a resolução na pressão de carga dos canavieiros. A resolução interferiu negativamente na venda de canavieiros, pois alguns clientes acabaram cancelando ou postergando a compra desses produtos até que a resolução fosse oficializada, o que acabou ocorrendo apenas em abril de 2017.

O ciclo da safra desse produto ocorre principalmente entre dezembro e abril de cada ano, ou seja, quando a resolução foi finalizada a safra já tinha sido concluída, postergando as vendas deste produto.

Já a safra de grãos movimentou os pedidos do 1T deste ano, a serem entregues inclusive no 2T17. No entanto, não na proporção que se esperava. Em função da queda dos preços o produtor optou por armazenar boa parte desta safra, prejudicando a demanda de equipamentos.

Passando agora para caminhões temos a produção crescendo e as vendas no mercado interno caindo em relação ao mesmo período de 2016. O crescimento de 25,9% e de 15,3 na produção de caminhões no 2T e 1S17 está diretamente relacionado ao aumento das exportações, que apresentou melhora de performance em 45% no 1S deste ano comparado ao ano anterior.

Foram vendidos no mercado interno 11.792 caminhões no 2T17 e 21.457 caminhões e no 1S, o que representa uma queda de 5,5% no comparativo... semestre.

Várias são as justificativas para redução das vendas no mercado interno. Posso citar o baixo crescimento do PIB, a seletividade do crédito, a instabilidade política entre outros pontos já abordados por nós ao longo dos últimos trimestres.

Os indicadores de produção de ônibus são positivos na comparação com os mesmos períodos de 2016, e nas vendas do mercado doméstico foi o único segmento que apresentou crescimento no comparativo com 2T16, vendendo 5% mais neste 2T17.

Passamos agora para o slide cinco para falarmos sobre os resultados da Randon. Falando primeiro sobre o 2T podemos dizer que com exceção das vendas para o mercado externo todos os demais indicadores apresentaram crescimento no comparativo com mesmo período de 2016.

A receita bruta somou 1 bilhão, o que é 5,1% superior em relação ao 2T16 e a receita líquida cresceu praticamente 5%, atingindo 730 milhões. Este aumento de receita é justificado principalmente pelo aumento dos volumes vendidos.

Apenas os vagões tiveram redução de volumes no período de aproximadamente 40%, fato que já era esperado em função dos pedidos contratados e definidos ainda no final de 2016.

As vendas para o mercado externo somaram 41,5 milhões e foram 1,2% inferiores a receita do 2T16. Cabe destacar neste tópico que houve aumento das exportações de veículos especiais, de freios, de sistemas de articulação e acoplamento e de curvas e tambores no 2T17. No entanto, a resolução nos

volumes de semirreboques exportados para a África, que caiu aproximadamente 50%...

O lucro bruto no 2T17 foi 12% superior ao 2T16 e somou 182 milhões. A margem bruta avançou 1,6 p.p. representando aproximadamente 25% da receita líquida consolidada no 2T.

Assim como o 2T16 a companhia apresentou lucro líquido deste trimestre, e o lucro passou de 6,8 milhões para aproximadamente 20 milhões com margem líquida de 10,6%.

O Ebitda do 2T17 somou 87 milhões com margem Ebitda de aproximadamente 12%. No mesmo período de 2016 o Ebitda foi de 75,3 milhões e a margem de 10,8.

Neste trimestre ocorreram despesas que chamamos de não recorrentes. Como exemplo posso citar adesão ao PRT, que é o programa de regularização tributária; porém no entanto o saldo originado por essas despesas não recorrentes não afetou significativamente o Ebitda, já que alguns desses impactos são positivos e outros negativos tendo resultado nulo no trimestre.

Na análise de resultado acumulado de 2017 observamos a queda das receitas quando comparadas ao 1S16, porém devemos evolução nos demais indicadores. Alguns mercados estão melhores e outros piores que no ano passado e a companhia tem se ajustado a isso, sempre buscando trazer retorno sustentável para o investidor.

Trimestre após trimestre resgatamos o que estamos fazendo para passar por esse momento de crise. Diversas iniciativas foram implementadas, não apenas redução de custos, despesas e investimentos; mas também o lançamento de novos produtos, o reforço na estrutura de vendas e a busca da internacionalização da companhia.

A gestão e as equipes estão focadas na melhoria contínua tanto dos processos como da rentabilidade e à medida que o mercado vai retomando seu rumo mais normalizado entendemos que nosso retorno será mais satisfatório.

Convido a todos a passarem agora para o slide seis, que traz a visão de cada segmento de negócio e mostra algumas dessas iniciativas.

O mercado de semirreboques foi pior em produção e vendas no comparativo com 2016, como foi abordado anteriormente; mas a Randon e ampliou positivamente seu market share de forma significativa.

Ainda em 2016 lançamos um novo semirreboque basculante esse produto tem ganhado relevância nas vendas da companhia. O novo equipamento é

considerado o melhor no mercado por sua qualidade e a leveza entre outros benefícios.

Cabe ressaltar também que é um produto mais versátil, uma vez que pode carregar grãos, areia, brita, e por isso tem sido a preferência dos clientes. Em um mercado com baixa demanda por fretes esse produto é uma alternativa para os transportadores em que querem diversificar o material a ser transportado.

As vendas de semirreboques para o mercado interno externo somaram 6868 unidades em no 2S17, o que representa queda de 8,6% em comparação ao 2T16.

No mercado doméstico foram 5897 unidades e destas a Randon teve uma participação de aproximadamente 40%. O número de competidores tem reduzido ao longo dos últimos anos. Dos 171 players do final de 2014 são agora apenas 119 ao final do 1S deste ano, e alguns dos competidores mais relevantes estão com operações bastante comprometidas.

O tempo de baixo volume de mercado ainda não passou, e não temos previsibilidade de quando teremos a volta do crescimento; porém estamos mantendo a disciplina para seguir o tempo que for necessário neste cenário, nos transformando constantemente e sem perder de vista o futuro, que tem tudo para ser melhor.

Frente essa transformação a Randon anunciou em junho sua primeira JV no segmento de implementos rodoviários. A Randon Peru é fruto da parceria com a Epysa, que é nosso maior distribuidor no Chile há mais de 35 anos e veio ao encontro do plano de internacionalização da companhia. O Peru, cabe ressaltar, possui mercado de aproximadamente 6000 semirreboques anuais, distribuídos de forma pulverizada na qual nenhum player tem participação de mercado acima de 10%.

Neste cenário a Randon e a Epysa viram a oportunidade de participar de perto deste mercado instalando uma fábrica na cidade de Lima. Nesta parceria o know-how tecnológico fica a cargo da Randon e a experiência comercial com a Epysa.

A Randon para 51% de participação societária e o investimento inicial será equivalente a 1,5 milhões de dólares podendo chegar até 6 milhões de dólares a partir do terceiro ano. Acreditamos que a partir do início de 2018 a fábrica já estará em operação.

No slide 7 trazemos os dados de vagões e de veículos especiais. O mercado de vagões ferroviários de 2017 será menor que o de 2016. Nos últimos anos esse setor investiu muito em renovação da frota e atualmente as concessões

de ferrovias estão em processo de renovação. Na medida que elas acontecerem poderemos esperar demandas adicionais.

No 2T17 a Randon entregou 269 vagões, o que é 37% menos que no mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano foram faturados 438 produtos contra 1155 unidades no 1S16.

Passando agora para veículos especiais, no 2T e no 1S17 foram vendidos mais que o dobro de produtos quando comparamos com os volumes de 2016. O mercado nacional de retroescavadeiras é um quarto do que já foi em anos recentes. Como alternativa estão as exportações, que são aproximadamente 60% das vendas atuais da companhia neste segmento.

Passando agora para o slide 8 falaremos da divisão de autopeças. Representando 51% das vendas da companhia o segmento de autopeças tem vivido momento de recuperação de volumes, alinhados com o aumento da produção de caminhões no país. As montadoras estão exportando mais e a consequência disso foi o aumento de 26% na produção de caminhões no trimestre e 15% no semestre quando comparados ao mesmo período de 2016.

As empresas de autopeças da companhia tem reforçado sua participação em feiras internacionais, buscando contato mais próximo com os clientes.

No 1S17 as empresas Master, Castertech e Suspensys apresentaram crescimento significativo nas exportações.

Além disso, nossas empresas de autopeças têm estudado projetos focando em novas tecnologias tanto para a produção como para outros canais de vendas.

Como exemplo disso citamos a entrada da Fras-Le na base de dados denominada Tec Doc da América do Sul. Tec Doc possui uma base mundial de dados automotivos com mais de 138.000 veículos e mais de 5 milhões de peças cadastradas.

A plataforma on line é integrada pelos mais reconhecidos fabricantes de peças de reposição e disponibiliza dados de produtos e de veículos. O aplicativo Fras-Le permite acesso rápido e direto a informações para as linhas de produtos, orçamentos e notícias sobre a empresa.

Falando em internacionalização recentemente a Fras-Le fez parceria com a empresa Gear Rail para fornecimento de sapatas ferroviárias no continente africano e fechou sua primeira venda. A África apresenta boas oportunidades para o mercado ferroviário no futuro.

Convido a todos a passarem para o slide nove onde falaremos sobre o mercado de capitais. Temos o gráfico que demonstra a variação do volume

médio negociado diariamente e da cotação da ação preferencial RAPT4. Em 30 de junho de 2017 RAPT4 atingiu cotação de 4,60, o que representa a valorização de 41% no nosso papel quando comparado com a cotação do mesmo período do ano anterior, que estava em 3,25.

Os volumes financeiros médios diários negociados tiveram acréscimo de 100% alcançando aproximadamente 8 milhões.

Em relação à distribuição de dividendos ocorreu após o fechamento do trimestre no dia 25 de julho e foram pagos aproximadamente R\$ 15 milhões aos acionistas. Esta distribuição constará do próximo relatório do 3T de 2017.

Passando agora para slide 10 temos a composição da dívida bruta e da necessidade de capital de giro consolidada ao final do 1S17. A dívida bruta da Randon é de R\$ 2,2 bilhões, sendo 73% em reais e o restante denominado em moeda estrangeira, predominantemente o dólar.

Em torno de 85% desta dívida tem seu vencimento até 2019, o que representa um quadro confortável para rolagem.

A necessidade de capital de giro ao final de junho era de 835 milhões, o que representa aumento de R\$ 22,2 milhões no comparativo com o final de 2016.

No slide 11 trazemos a dívida líquida consolidada sem o Banco Randon ao final de junho de 2016. As disponibilidades somaram 1,7 bilhões e a dívida bruta 2 bilhões, trazendo como resultado dívida líquida consolidada de 316 milhões.

Quando dividimos esta dívida pelo Ebitda consolidado dos últimos doze meses temos um múltiplo de alavancagem de 2,17 x. No gráfico é possível observar a evolução desse indicador, que ao final de 2015 era quase 7 x o Ebitda da companhia.

O aumento de geração de caixa tem permitido que a companhia reduza ainda mais este número e atenda os covenants atualmente em 3,5 x o Ebitda.

Agora passo a palavra ao Daniel para continuar a nossa apresentação.

Sr. Daniel Randon: bom dia a todos e obrigado por estar conosco em mais uma áudio conferência da Randon. Não dá para falarmos dos negócios da Randon sem citar o PIB, a economia, a política e os investimentos em infraestrutura. Desses tópicos a situação pouco mudou no decorrer dos últimos trimestres.

A previsão do PIB divulgado no último trimestre acrescenta crescimento de 0,34% para 2017 e de mais 2% para 2018, mas constantemente esses números têm sido revisados para baixo.

Ainda estamos vivenciando uma situação política grave, com interferência na economia causando lentidão na recuperação do país e das empresas.

A confiança do consumidor e dos empresários e inibe investimentos e consumo, dificultando a geração de empregos. Com isso há menos transporte e a renovação da frota, ainda bastante ociosa, é postergada.

Embora a safra tenha sido recorde e ainda tem a previsão de crescimento histórico para o próximo ciclo, acordamos que o preço do grão tem interferência no fluxo do transporte já que esse grão pode ser armazenado, como aconteceu nesta última safra e movimentando o transporte menos que o esperado.

Apesar da redução dos juros o risco de inadimplência restringe o crédito e além disso as empresas já estão bastante endividadas e a demanda por crédito é menor.

Nós não podemos ficar reféns desse cenário, muito menos esperar a solução a curto prazo. Então temos que agir no que é de nossa responsabilidade, fazendo a máquina girar. Nós fechamos as torneiras evitamos desperdícios e vamos manter isso daqui para frente; mas além disso estamos buscando inovar, estamos buscando novas receitas e melhorando as que já temos.

Estamos reforçando a estrutura de vendas, melhorando os canais de distribuição, internacionalizando as empresas, desbravando mercados. Não é simples, a competitividade é grande e o desafio também - mas está dando certo.

Como bem abordou o Esteban na apresentação dos números, mesmo com mais quedas de vendas de caminhões e semirreboques no país nós apresentamos o lucro e geração de caixa. Para o 2S as montadoras já têm anunciado viés positivo na produção de caminhões, e podemos observar isso através das notícias. É frequente o anúncio de retorno de jornada as montadoras para 5 dias por semana e também a contratação de pessoas. Isso é muito benéfico para o setor brasileiro de autopeças.

Os semirreboques não estão na mesma batida, porém a companhia tem ganhado participação de mercado e tem apresentado crescimento de volumes ano contra ano, com leve recuperação de preços. Continuamos mantendo o guidance anunciado em março deste ano com os números projetados para 2017.

Passando para o slide 13 temos os números projetados e os números realizados até aqui. Os números atingidos até aqui e as expectativas internas para o 2S nos indicam que os guidances devem ser mantidos sem alteração.

Encerro nossa apresentação, mas recorde a todos que na webcasting vocês têm disponível apresentação completa com slides que abordam com mais detalhes os indicadores apresentados.

Estamos à disposição para esclarecimentos e comentários. Agradeço a atenção dos senhores e abro espaço para nossa sessão de perguntas e respostas, muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Lucas Barbosa da UBS.

Sr. Lucas Barbosa: bom dia Daniel, Esteban, obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta é com relação ao mercado de implementos. Vocês têm se beneficiado bastante da situação delicada de dois competidores, a gente tem visto vocês ganhando bastante market share nesse segmento.

Eu queria entender como dá para repassar preços nesse segmento, se vocês têm tido facilidade, mais facilidade para aumentar preço dado que tem menos players concorrendo. Essa a pergunta obrigado.

Sr. Geraldo: Lucas é Geraldo muito obrigado pela pergunta. Eu vou responder mais ou menos. Como nós falamos durante nossa apresentação de Apimec hoje pela manhã, a gente procura não aumentar preço nesse momento mas sim um repassar custos de forma a offsetar as pressões de custo que tivemos no 1S.

E a própria capacidade instalada que tem no Brasil com tanta ociosidade ela não permite muitas aventuras no que tange aumento de preços. Nós temos que trabalhar de fato na estrutura de custos e no constante ganho de market share como nós estamos fazendo.

E com outras atividades como melhorando a eficiência de fábrica, redução de estrutura, redução de custo permanentemente com novas tecnologias e processos, e com isso a gente manter a competitividade. Não é muito prudente fazermos uma elucubração que neste momento a gente vá fazer aumento de preço real - eu falo o aumento de preço real em relação ao custo.

Agora logicamente repasse de inflação a gente já fez alguns movimentos em novembro, fevereiro, e a maioria deles acontece caso a caso de acordo com o tipo de produto, tipo de lote de produtos então não é uma regra fixa, Lucas.

É uma dificuldade bastante grande, o mercado ainda não é um mercado que permite a gente sair avançando em preço real, mesmo com a situação que nós estamos enfrentando com a concorrência, porque lá no final do processo existe ociosidade muito grande então o poder hoje está na mão do comprador.

Sr. Lucas: muitíssimo obrigado Geraldo e boa tarde.

Sr. Geraldo: obrigado Lucas pela participação.

Operadora: com licença, nossa próxima pergunta é vem do Sr. Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki: boa tarde. Eu tenho duas perguntas, a primeira no segmento de reboque e semirreboque. A gente ter ganho expressivo de market share da Randon eu queria saber se vocês poderiam comentar a expectativa de vocês, se esse patamar é sustentável, se existe a possibilidade de vocês ainda ganharem mais market share nesse segmento.

E se vocês puderem também comentar um pouco no segmento de autopeças como vocês estão vendo o cenário de M&A.

Sr. Geraldo: eu vou falar um pouco sobre semirreboque e market share que a gente tem constantemente falado com a área comercial sobre a sensibilidade, e o Daniel vou convidá-lo para falar das...

Na questão do market share para ser bem honesto a gente vem lutando para ter mais market share há bastante tempo, mesmo no período demanda bastante elevada. Naquele período da demanda elevada de forma artificial a gente não pode aumentar o market share devido a que a gente não investiu mais do que o necessário - ainda bem - por que hoje tem capacidade sobrando.

Esses níveis que estamos atingindo no mês a mês eles têm evoluído de forma tão acentuada, é claro que a situação difícil dos nossos principais competidores ela permite espaço maior; mas também está havendo um trabalho interno forte da Randon, como já foi comentado em outras ocasiões, na reestruturação de toda área comercial, na reestruturação dos canais de distribuição, houve uma modernização, reposicionamento tanto no Brasil como no exterior.

Então esse trabalho todo com maior foco no mercado tão baixo de 25.000 unidades tem permitido que a Randon avance sem fazer qualquer, como falei anteriormente, aventura no que tange a preço, por que hoje queimar preço não eleva demanda. Então graças a deus nós não temos mais essa situação.

Nossa expectativa de mais longo prazo era no market share um pouco menor do que se que está ocorrendo agora; mas as impressões da área comercial falando com o Alexandre Gazzzi hoje pela manhã e falando com o próprio Davi que é o presidente, falando com a gerência da área comercial, com a diretoria comercial, eles acreditam que têm bom clima para a gente manter um market share bem melhor no 2S do que no 1S, haja vista o que nós já sabemos que aconteceu em termos de pedidos no mês de junho e julho e o que está acontecendo em agosto.

Temos uma alegria de vermos que alguns lotes de produtos de grande volume, vamos dizer assim, para semirreboques, estão acontecendo, e isto tem sido uma constante nos últimos vinte, trinta anos: em momentos de crise a gente acaba sendo beneficiado por alguns lotes de pedidos grandes que são grandes clientes que não esperam cinco anos para comprar de novo.

Então se nós tivermos essa predisposição dessa clientela de fazer alguns lotes grandes até dezembro é possível manter um market share mais elevado do que no 1S. Não é uma promessa, mas é um viés mais forte do que propriamente de redução.

Quanto a autopeças vou pedir para o Daniel por favor se manifestar.

Sr. Daniel: Victor obrigado pela participação. Você perguntou questão de M&A das autopeças. Como se sabe ano passado foi feito um aumento de capital da Randon e na Fras-Le, a Fras-Le fez um volume grande de aumento de capital, então hoje a empresa como se viu no fechamento do semestre tem um caixa atrativo.

Ela tem trabalhado na sua história, que é o foco dela, que é crescimento no setor de mercado de fricção no mundo mantendo a competitividade de veículos comerciais, e olhando principalmente aqui na parte da América Latina, foco maior dos componentes de autopeças para o sistema de freio, como foi o caso da Controil e outras linhas, principalmente que tem uma abordagem grande no mercado de reposição.

Então lá em 2014 a Fras-Le tentou fazer um aumento de capital com secundária, mas devido à precificação, na semana da precificação a queda de mercado e possibilitou e dessa vez a gente conseguiu, o que ajuda a manter os planos que a empresa acredita no futuro de crescimento em M&A.

Então tem vários projetos andando, outro que está na expectativa da aprovação do Cade e que já saiu é a nossa JV com a Federal-Mogul no Brasil com foco em linha leve para a montadora.

Então esse é um exemplo e tem outros na linha que estão sendo trabalhados e no momento certo virá a conhecimento público.

Sr. Victor: tá ótimo obrigado.

Operadora: com licença senhoras e senhores, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um.

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Daniel Raul Randon para as considerações finais.

Sr. Daniel: Eu queria mais uma vez agradecer a participação de todos, lembrando que esta manhã aqui em São Paulo nós realizamos Apimec da Randon que teve um quórum expressivo de vários analistas, se investidores e acionistas e até parceiros das empresas Randon.

Então sem dúvida isso reduz talvez a demanda de perguntas da nossa teleconferência, mas agradeço os que participaram pela teleconferência.

Gostaria de colocar novamente à disposição para o caso de questionamentos posteriores, por favor entrem em contato diretamente com nossa área de RI para os devidos esclarecimentos.

Muito obrigado, uma boa tarde 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.
