

## Local Conference Call

### Randon S/A Implementos e Participações

#### Resultados do 2T19

14 de agosto de 2019

**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 2T19. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Presidente; Paulo Prignolato, CFO e Diretor de Relações com Investidores; Sr. Sergio Carvalho, COO da Divisão Autopeças; Esteban Angeletti, Gerente de Finanças e de Relações com Investidores da Randon e o time de relações com investidores da Randon.

Informamos que esse evento também está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a áudio conferência 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](http://ri.randon.com.br) onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores e 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 apresentação. Sr. Daniel por favor, pode prosseguir.

**Sr. Daniel Raul Randon:** Boa tarde a todos os ouvintes desta áudio conferência que nos acompanham por telefone e pelo nosso site de RI. Quero começar agradecendo a todos que votaram para que a Randon ficasse entre as primeiras posições no Latin America Executive Team 2019, sendo listada em 11 das 18 categorias do ranking ficando em primeiro lugar como o melhor time de melhor programa de relação com os investidores, dentre outros reconhecimento. Para nós é motivo de orgulho e também serve de motivação para que continuemos buscando melhorar em governança, transparência e boas práticas.

Hoje pela manhã realizamos em São Paulo nossa reunião de Apimec, na qual recebemos um número expressivo de analistas e investidores. Convido vocês todos a acessarem também a apresentação da Apimec disponível no nosso site de RI, porque nela abordamos de forma mais detalhada os resultados da companhia, o mercado e a performance de cada divisão.

Passando então para a apresentação dos resultados quero dizer que estamos colhendo o que foi plantado ao longo dos últimos anos. Desde o auge da crise nos reinventamos, revisamos os processos e reduzindo os custos. Além disso temos buscado intensamente a inovação, tendo times dedicados exclusivamente a esse tema. Também constituímos novas empresas, fizemos novas parcerias, acessamos novos territórios e ampliamos e diversificamos portfólio.

E tudo isso tem se materializado, como podemos observar a evolução das receitas e na melhora das margens e podemos dizer que esse é um dos melhores trimestres da história da Randon. Embora o 1S do ano tenha sido muito positivo, quando olhamos para o lado de fora da companhia vemos o mercado receoso, que vinha num ritmo intenso, investindo e acreditando na recuperação da economia brasileira, mas que foi desacelerando à medida que o tempo foi passando, pois o clima de incerteza não diminui e trouxe com ele a diminuição do nível de confiança do empresário, inibindo o avanço de grandes investimentos em nosso país. O PIB foi revisado para baixo diversas vezes ao longo do ano, reflexo desse cenário.

Nós seguiremos estudando, buscando alternativas seja através de aquisições e constituição de novas empresas, como é o caso da Randon Triel em Erechim, que inauguramos agora no início de agosto; e da Suspensys Automotive Systems no México, que tem previsão de ser inaugurada em novembro, seja através de inovação e investimentos em tecnologia.

Como é de conhecimento de todos há muitos anos as empresas Randon são líderes nos segmentos em que atuam. Para manter essa liderança é necessário ter uma equipe de ponta com pessoas comprometidas e qualificadas, que saibam utilizar os recursos para a melhor garantia dos resultados.

Temos investido fortemente em cultura organizacional através do desenvolvimento de nossos times, qualificando-os para a rápida tomada de decisão investindo em inovação para que nossas empresas sigam na liderança de forma contínua e sustentável.

Agora convido a todos a acompanharem comigo nosso guidance para 2019 no slide número 4. Chegamos na metade do ano que nesse período que revisamos nossas metas e averiguamos se o projetado tem de fato condições de ser realizado. Após analisar o comportamento do mercado e o que realizamos até aqui continuamos acreditando nos números divulgados no início desse ano. Já realizamos 3,5 bilhões de receita bruta total de 2,4 bilhões de receita líquida consolidada, que cerca da metade do que foi projetado para os doze meses.

Embora estejamos validando o guidance projetado, sabemos que atingir esses números é um grande desafio que exigirá esforços de todos. Até junho foram feitos investimentos principalmente em máquinas e ferramentas para ampliação de capacidade e aumento de produtividade. Os 93 milhões investidos também estão em linha com o planejado. Agora passo a palavra o Paulo para ele fazer a apresentação detalhada dos resultados.

**Sr. Paulo Prignolato:** boa tarde a todos. Faço minhas as palavras do Daniel e agradeço a todos que contribuíram para que o RI da Randon fosse eleito como um dos melhores da América Latina. Esse é um feedback muito importante para nós e pretendemos seguir sempre melhorando.

Os convido agora para passar para o slide cinco onde apresentamos os números de mercado dos principais segmentos de atuação da Randon. Iniciando pelo segmento de semirreboques foram produzidas em torno de 18.000 unidades, 52% a mais que no 2T18. Já as vendas para o mercado interno aumentaram 56,9% e foram emplacados aproximadamente 17.000 semirreboques. No acumulado do ano a evolução foi semelhante à trimestral com crescimento de 55% na produção, 32.000 unidades, e 58,7% nas vendas, indicando que o bom ritmo foi mantido ao longo dos seis primeiros meses do ano.

No mercado de caminhões a evolução não é tão expressiva principalmente por conta da redução das exportações para o mercado argentino. Na produção o avanço foi de 22% no comparativo trimestral e de 11,8% no comparativo semestral. Já os licenciamentos tiveram acréscimo de 41,1% com a venda de

25.000 caminhões no 2T19, evolução de 46% no semestre com a venda de 46.000 unidades no 1S19.

Quem vem puxando esse crescimento são os caminhões pesados, que representaram mais da metade de todos os caminhões vendidos no país no 1S19.

Passamos para o slide seis para falarmos dos resultados da companhia. No 2T19 a companhia atingiu R\$ 1,3 bilhão de receita líquida consolidada, aumento de 27,8% quando comparamos com mesmo período em de 2018. Abrindo esse crescimento por divisão temos avanço de 27% na divisão montadoras e de 28,9% na divisão de autopeças.

Na divisão montadoras podemos destacar o aumento do volume de semirreboques vendidos, que foi de 40,5%; já a divisão de autopeças o principal fator para aumento da receita veio da aquisição da Fremax, que trouxe incremento de R\$ 45 milhões neste 2T. Além disso, com exceção dos materiais de fricção todos os demais produtos vendidos por essa divisão apresentaram evolução no comparativo trimestral.

Passando para as exportações tivemos aumento de 11,7% no comparativo trimestral somando 45,8 milhões de dólares. Abrindo esse número por bloco econômico destaco o aumento das vendas para os EUA e o México que representaram 42% do total exportado este ano e a retomada das vendas de semirreboques para o continente africano. Recentemente afirmamos nova parceria na Costa do Marfim que impulsionará nas vendas principalmente naquela região.

Falando um pouco da América do Sul temos uma situação de desaceleração na região com as dificuldades econômicas da Argentina, além de outros fatores como a redução do preço de cobre que afeta Chile e o Peru, e pela baixa no preço dos grãos, que impactam Bolívia e Paraguai. No cenário de curto prazo não vemos melhor as nas exportações para esses países.

O Ebitda consolidado somou o 203,7 milhões no 2T19 com aumento de 61,3% quando comparado ao 2T18. A margem Ebitda passou de 12,4% no 2T18 para 15,6% no 2T19. A recomposição dos preços e o aumento dos volumes foram os principais fatores que permitiram esse crescimento aliados, é claro, a todas as ações já bem comentadas pelo Daniel no início desta áudio conferência.

Temos também como fato adicional o efeito positivo do IFRS 16, que no trimestre foi de 5,6 bilhões e no semestre somou R\$ 10,4 bilhões. Como fatos não recorrentes tivemos duas despesas a serem destacadas: foram aproximadamente R\$ 291.000 que efeito negativo referente ao hedge accounting de R\$ 5,6 milhões de reestruturação da controlada Fras-Le.

Somando essas duas despesas ao Ebitda consolidado temos Ebitda ajustado de R\$ 208 milhões com margem Ebitda ajustado de 14,8% no 2T19.

Por fim temos o resultado líquido que foi de R\$ 84,5 milhões no 2T19 representando aumento de 168,9% no comparativo com mesmo trimestre do ano anterior. Nesse indicador tivemos um impacto positivo de aproximadamente R\$ 13 milhões referente ao ajuste da correção monetária da mais-valia de intangível e ágio dos ativos das controladas situadas na Argentina.

Convido a todos para passarem para o slide sete para iniciarmos a apresentação da visão geral dos diferentes segmentos. Durante o 2T19 a demanda por semirreboques permaneceu aquecida. Dos 17.000 semirreboques emplacados no período 5740 unidades foram da Randon, o que nos traz market share de 34,1%, recuperação de 2,5 p.p. frente à participação de mercado apresentada no 1T19.

Para 3T19 a carteira de produção já está preenchida e apesar da redução na entrada de pedidos de semirreboques nos últimos meses espera-se que a Fenatran, que ocorrerá em outubro, possa movimentar os negócios e criar um novo fôlego para o mercado.

Temos também a Randon Triel-HT que foi inaugurada agora no início de agosto e permitirá à Randon atender os clientes que necessitam de produtos especiais, ampliando o portfólio de atuação da companhia.

Passando agora para o slide 8 temos os destaques sobre os vagões ferroviários e veículos. Não temos nenhum elemento novo a respeito do mercado de vagões. Os volumes devem permanecer baixos para este ano e continuamos aguardando a renovação das concessões ferroviárias, que tem previsão de acontecer até o próximo ano.

Quanto aos veículos especiais tivemos 97 unidades vendidas de abril até junho, número 43% inferior ao do mesmo período do ano passado. O principal motivo dessa redução expressiva é que em 2018 havia sido entregue uma venda pontual de 177 unidades para o governo do Rio Grande do Sul, que concentrou as entregas no 2T18. A Randon Veículos permanece participando ativamente de licitações.

Nos slides 9 e 10 falaremos sobre a divisão autopeças. Começando pelo slide nove falaremos da Fras-Le. Dividimos os produtos da controlada Fras-Le em dois grandes grupos: materiais de fricção e produtos diversos. O primeiro apresentou queda de 10,2% nos volumes no comparativo trimestral. A antecipação de pedidos realizados por alguns clientes no final do 1T e a redução dos negócios em alguns países foram os principais fatores para esta

redução. Já os produtos diversos apresentaram avanço de 26,3% principalmente em função da incorporação dos volumes vendidos pela Fremax.

No mercado externo temos cenários distintos em cada país. As vendas para os EUA indicam desaceleração para os próximos meses. A Argentina passa por estagnação sem perspectiva de recuperação a curto prazo. Os unidades da China e da Índia estão ganhando importância de forma gradual e no Brasil as vendas para OEM vão bem, puxados pela alta demanda de caminhões pesados. Já os leves passam por um momento de baixa demanda. Seguimos focados em nos adaptar ao mercado buscando mesmo em cenário difícil a manutenção das margens.

Para mais detalhes dessa controlada convido a todos a participarem de sua reunião Apimec que ocorrerá no dia 23 de agosto em São Paulo. As inscrições podem ser feitas diretamente com a equipe de RI da Fras-Le.

Nas vendas de eixos e suspensões tivemos acréscimo de 29,1% no comparativo com 2T18. O principal destaque certamente é criação da Suspensys no México. Nessa unidade ocorrerá fabricação, montagem e comercialização de suspensões, eixos e componentes destinados à indústria de veículos comerciais, o ônibus, trens, reboques e semirreboques. É a primeira unidade da Suspensys fora do país. Consideramos este é um grande avanço. Ela está inserida num dos maiores mercados de caminhões da América Latina.

Na controlada Master tivemos aumento de 36% nos volumes vendidos e de 44% na receita no comparativo com 2T18. Suas vendas representaram quase 10% da receita líquida consolidada no 2T19.

Já na controlada Jost o crescimento foi de 19% nos volumes e de 32% na receita e sua receita apresentou 4% da receita líquida consolidada. Os volumes de cubos e tambores, que tiveram incremento de 21,5%, foram vendidas 129.000 unidades no 2T19.

Recentemente a controlada Castertech, que atende também com sua marca Suspensys WE, foi nomeada como fornecedora de cubos de rodas da Mercedes-Benz.

Passando para slide 11 falaremos sobre o mercado de capitais. Ao final de junho a ação RAPT4 fechou em R\$ 9,4, aumento de 46,5% em relação ao final de junho de 2018. O market cap da companhia foi de 3 bilhões ao final do período. O volume médio de negociação das ações preferenciais foi de R\$ 19,5 milhões no 1S19 contra R\$ 17,9 milhões no mesmo período de 2018.

Em relação à distribuição de dividendos em maio foram distribuídos dividendos relativos a 2018 e agora em agosto no último dia 9 a companhia voltou a pagar

juros sobre capital próprio após longo período sem fazê-lo desde 2014. Foram pagos 34,8 milhões ou R\$ 0,10/ação.

Passando para o slide doze iniciamos a apresentação da situação financeira da companhia. Ao final do 1S a companhia tinha como dívida bruta total o montante de R\$ 2,7 bilhões sendo 19% em moeda estrangeira e 81% em moeda nacional, com prazo médio de 3,5 anos. O custo médio da dívida em reais é de 7,6% ao ano e da dívida em moeda estrangeira é de aproximadamente 5,3% ao ano.

Passando para o NCG - capital de giro observamos aumento de R\$ 122 milhões. A principal variação na conta de estoques de vida principalmente ao novo patamar de volume de vendas.

Passando para slide 13 vamos falar um pouco sobre a dívida líquida consolidada. Ao final do 1S19 a dívida líquida consolidada sem o banco era de R\$ 869,8 milhões com alavancagem operacional de 1,46x o Ebitda consolidado (também sem o banco Randon). O aumento do endividamento líquido está diretamente relacionado ao aumento da NCG.

Considerando os números consolidados como os indicadores do banco Randon o grau de alavancagem foi de 1,9x o Ebitda dos últimos doze meses e a dívida líquida é de R\$ 1,2 bilhão.

Encerro nossa apresentação aqui, mas recorde a todos que na webcast todos têm disponível a 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 senhoras e abro espaço para nossa sessão de perguntas e respostas, muito obrigado.

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

**Operadora:** 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.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Barbosa do Morgan Stanley.

**Sr. Lucas Barbosa:** bom dia senhores, obrigado pela oportunidade e parabéns pelos resultados. Minha pergunta sobre a dinâmica do segmento de implementos. Eu queria entender como está perspectiva para implementar aumento de preços ao longo do 2S dada a indicação de que o backlog está um pouco mais fraco no fim do ano e começo do ano que vem pelo menos por enquanto.

E se vocês puderem também comentar um pouco sobre o mix de produtos que vocês viram no 2T principalmente em implementos, essa minha pergunta, obrigado.

**Sr. Esteban Angeletti:** Lucas aqui é Esteban falando, obrigado pela participação e obrigado pela pergunta. Com relação a preços então a dinâmica que a gente tem notado já é de uma estabilização de preços. Acho que parte disso é em função do de também uma queda na entrada de novos pedidos - não a ponto de nos preocuparmos com o guidance desse ano ou com a entrega para o 4T - mas sim a ponto de exercer uma certa pressão de preços, não no sentido de descontar preços mas sim no sentido de impor uma estabilização e de preços.

Acho que outra parte assim como nós a partir do 2T estamos entregando uma capacidade produtiva maior, sabemos que alguns outros de nossos concorrentes também fizeram esse movimento e então uma oferta maior no mercado acaba impondo também uma pressão nos preços - mas eu reforço, nossa visão a mais de uma estabilidade de preços. Na medida do possível a gente também faz o exercício de repassar nossa inflação de matéria-prima dentro do que o mercado consegue absorver.

Então a gente ainda assim continua o trabalho de ganho de eficiência dentro da fábrica, a gente continua cobrando bastante eficiência na nossa negociação de matéria-prima para que a gente possa oferecer um preço compatível no mercado e ainda assim apresentar bons resultados.

**Sr. Lucas:** tá ótimo Esteban muito obrigado.

**Sr. Esteban:** acho que só para completar, Lucas, com relação à nossa carteira de nossas vendas por setor de implementos lembrando que nossa maior concentração continua sendo o agronegócio. Você havia perguntado como estava o mix para esse 2T e o agronegócio e continua respondendo por boa parte das vendas de implementos seguido pela indústria e a mineração e a construção civil representam uma pequena fatia.

**Sr. Lucas:** tá ótimo, muito obrigado.

**Operadora:** nossa próxima pergunta vem da webcast.

**Sr. Esteban:** vou ler a pergunta. A pergunta do Marcelo Afonso da Fundamentos: então a pergunta é poderiam avaliar o impacto da possível fim da tabela de fretes na venda de semirreboques?

Esteban aqui falando novamente. Vou comentar um pouquinho sobre a nossa visão em relação a essa tabela de fretes. Na nossa visão parte do mercado desse ano está motivada pela tabela de fretes no sentido de que algumas empresas decidiram internar, fazer o processo por conta própria.



Isso acabou gerando alguma consequência positiva nos volumes que a gente está observando no mercado desse ano, mas a gente costuma comentar que não a ponto de caracterizar uma tendência geral ou uma preocupação que surge na sequência se isso poderia estar gerando uma bolha na parte de oferta de transporte no mercado. Na nossa visão isso ainda não está acontecendo.

Ainda com relação à tabela de fretes o importante é que nosso cliente consiga cobrar um preço justo pelo seu serviço, pelo seu transporte. Só assim ele vai ser motivado para expandir sua oferta, expandir a quantidade de frota e gerar um ganho positivo para a economia também. De qualquer forma, com tabela ou sem tabela a gente acredita que o mercado tem que se regular para propiciar as condições adequadas para nosso cliente poder operar.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Wagner Salaverry, da Quantitas.

**Sr. Wagner Salaverry:** boa tarde a todos. Minha pergunta é no seguinte sentido: você estiver um 2T ritmo de produção e entrega de carretas bem forte, e como vocês mesmos mencionaram têm uma sinalização de menor entrada de pedidos para o 2S, pelo menos até agora. Vocês tiveram margens muito boas no segmento de implementos provavelmente muito por conta dessa fábrica cheia.

Eu queria perguntar para vocês qual a estimativa de vocês de ritmo de produção para o 2S do ano considerando que a gente tem hoje um nível mais fraco de entrada de novos pedidos, mas ao mesmo tempo a gente tem uma feira que é a Fenatran em outubro. Como está dinâmica de vocês de coloca que ritmo de produção de carretas para esse 2S considerando o cenário atual de pedidos, a expectativa de feiras e esse cenário um pouco mais positivo para a economia no 2S?

**Sr. Esteban:** obrigado Wagner pela participação e pela pergunta, aqui é Esteban falando, vou começar respondendo sua pergunta e depois compartilho com os demais integrantes. De fato a gente observou uma redução no ritmo de novos pedidos, mas vou reforçar que não a ponto de colocar em dúvida o guidance para esse ano. A gente continua confiante de que vai ser possível entregar o guidance de receita líquida.

O 2S por enquanto a gente está enxergando muito parecido com o que foi o 1S. Nossa carteira de produção ela já está esticada até o início de novembro. Nós temos os próximos meses para a gente conseguir completar a segunda metade de novembro e o início de dezembro. Tradicionalmente em dezembro nós fazemos nossas férias coletivas e não só por uma questão de organização, mas também por uma questão de necessidade, de para a fábrica para poder fazer as malas tensões previstas e assim começar o ano seguinte a pleno vapor.

Então a normal, é de se esperar que a gente veja uma desaceleração de receita em dezembro como tradicionalmente acontece - mas nada fora do comum.

A Fenatran e a reforma da previdência, reforma tributária e demais reformas, elas podem ser uma boa notícia para nosso 2S, mas que na nossa visão provavelmente reflita mais para os volumes para o mercado do ano que vem. Pela nossa experiência a Fenatran, o volume adicional trazido pela Fenatran, dificilmente entregue dentro do próprio ano sim ela reflete num mercado mais positivo para 2020. Essa pelo menos a nossa visão por enquanto.

**Sr. Wagner:** ok e com relação especificamente a Capex a gente pode esperar o que para o 2S deste ano? Alguma coisa diferente do ritmo que foi o 1S ou se mantém no mesmo ritmo?

**Sr. Esteban:** hoje - obrigado pela pergunta - hoje até conforme a gente comentou na Apimec e até aqui no nosso material nós estamos confirmando as nossas projeções. Então o Capex como um todo foi ligeiramente abaixo do que foi a metade, então nós tivemos R\$ 93,2 milhões realizados no 1S e nós estamos, hoje cedo confirmamos nosso guidance de investimentos próximos a R\$ 220 milhões.

**Sr. Wagner:** ok obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Matheus Jerke da Solidus.

**Sr. Matheus Jerke:** bom dia pessoal, obrigado por pegarem minha pergunta. Eu queria entender mais olhando para o longo prazo dado que o mercado de vagões ainda está bem fraco esse ano, mas diante de alguns movimentos nesse ano - a Rumo ganhou a ferrovia Norte-Sul e também a gente vê projeções de safras maiores para os próximos anos - como vocês veem o mercado de vagões olhando no aspecto de um ou dois anos?

**Sr. Esteban:** Matheus obrigado pela pergunta e pela participação na nossa tele. De fato o mercado de vagões esse ano é o pior mercado dos últimos vinte anos. Desde que a Randon entrou nesse mercado nunca vimos volumes tão baixos. Dificilmente este ano o mercado registre mais do que 1000 unidades, provavelmente fique na casa das 700 unidades, e todos nós sabemos que isso está atrelado muito à renovação das concessões.

Os principais clientes nossos estão aguardando essa renovação para aí sim investir na renovação de sua frota, na expansão de sua frota de vagões.

Para os próximos anos o que a gente sabe e é público até agora os dois principais players do mercado colocaram planos de investimento condicionados a essa renovação, o que poderia gerar inclusive uma demanda estável na casa de 2000 a 3000 unidades de vagões/ano pelos próximos cinco anos. Então isso

na nossa visão é bastante favorável - lembrando, boa parte, todo o resultado da Implementos nesse ano está sendo constituído apenas por semirreboques e vagões poderia acrescentar um não só volume adicional como margem adicional também. A gente sabe que vagões, pela característica de produção e de negociação, apresentam margens operacionais melhores inclusive que de semirreboques.

A outra boa notícia que posso comentar sobre o mercado de vagões que esse ano está ruim mas as perspectivas são boas, e aliado a isso nós temos em Araraquara uma fábrica que foi desenhada e construída para ser mais eficiente em vagões. Uma vez o mercado voltando nós teríamos condições plenas de atender pelo menos 1200 a 1600 unidades de vagões/ano fabricadas nossa nova planta, que como comentei foi desenhada e constituída para ser mais eficiente nesse setor. Então estamos bastante animados com as possibilidades de vagões para o futuro.

**Sr. Matheus:** tá certo Esteban obrigado.

**Operadora:** 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:** Mais uma vez 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 nossa área de RI para os devidos esclarecimentos. Muito obrigado e até a próxima áudio conferência.

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

---