



RANDON

Teleconferência de Resultados – 1T20

05 de junho de 2020

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à audioconferência da Randon S/A Implementos e Participações para discussão de resultados referentes ao 1º trimestre de 2020. Estão presentes hoje conosco os senhores Daniel Raul Randon, Diretor Presidente; Paulo Prignolato, CFO e Diretor de Relações com Investidores; Hemerson Fernando de Souza, Diretor de Relações com Investidores da Fras-le; Esteban Angeletti, Gerente de Finanças e de Relações com Investidores da Randon; e time de Relações com Investidores da Randon.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a audioconferência durante a apresentação da Randon. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

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

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante a 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 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 senhor Daniel Raul Randon, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor, pode prosseguir.

Sr. Daniel: Bom dia a todos e bem-vindos à audioconferência de resultados da Randon referente ao primeiro trimestre de 2020. Estou aqui com o nosso CFO e DRI, Paulo Prignolato, e com Esteban Angeletti, gerente de finanças e de relações com investidores, com quem dividirei a apresentação. Na nossa pauta de hoje, falaremos sobre os destaques do trimestre, sobre a visão geral de mercado e de cada divisão de negócio. Também comentaremos sobre o mercado de capitais e os resultados econômicos e financeiros da Companhia.

Eu gostaria de começar comentando um pouco sobre o cenário de pandemia que estamos vivendo nos últimos meses. Já, durante o mês de fevereiro, em função de termos uma unidade na China, sentimos os primeiros sintomas do novo coronavírus em nossos negócios. Nossa unidade naquele país teve que fechar as portas por orientação do governo chinês e tivemos que tomar as primeiras decisões relativas ao tema.

Em março, quando os efeitos da pandemia chegaram ao Brasil, desde o início, estivemos preocupados, principalmente, com a saúde e segurança dos nossos funcionários, suas famílias e a comunidade onde atuamos. Nossa primeira medida foi conceder férias para contribuir com o distanciamento social e para que pudéssemos organizar nossa estrutura para tornar o ambiente de trabalho mais seguro.

Além disso, já estávamos com um projeto piloto de *home office* e ele foi ampliado para os departamentos em que esse formato de trabalho é possível, principalmente nas áreas administrativas.

Buscamos também formas de auxiliar as comunidades nas quais as unidades da Randon estão inseridas. Doamos máscaras e equipamentos de proteção, auxiliamos na compra de respiradores, dentre tantas outras medidas. Preocupados também com a saúde dos motoristas, que são os clientes finais dos produtos Randon, e fundamentais para transportar inúmeros produtos essenciais à sociedade, distribuímos mais de 50 mil frascos de álcool gel para auxiliá-los nas medidas de higienização.

Consciente da importância dos nossos negócios para a economia e para a sociedade, começamos a preparar nossas empresas para a retomada das operações e adotamos medidas para garantir a continuidade dos negócios e preservar nosso caixa, neste momento de crise. Como temos atuação global, analisamos as melhores práticas adotadas no mundo para mitigar os impactos da Covid-19. Reativamos o Comitê de Contingências, priorizamos



investimentos, realizamos o orçamento e continuamente avaliamos as mudanças de cenário.

Neste momento, as empresas Randon têm dois focos primordiais: a preservação da saúde da população e a sustentabilidade da economia local e global. Por isso, seguimos reforçando diversas medidas para proteger a saúde dos colaboradores e familiares, e para assegurar a continuidade das operações.

Agora, sim, dando início à apresentação trimestral que foi repaginada, como vocês podem observar, com o objetivo de trazer dados mais qualitativos, além de apresentar em maior detalhe os aspectos ESG e de inovação que serão abordados ao longo dessa audioconferência.

Gostaria de destacar três pontos iniciais sobre o nosso resultado que resumem o primeiro trimestre da Randon.

- Estabilidade das receitas frente ao primeiro trimestre de 2019;
- Volumes de mercado em queda quando comparamos os trimestres de 2019;
- E EBITDA e resultado líquido pressionado pela redução de volume e de despesa não recorrente.

Nós iremos falar, ao longo da apresentação, sobre cada um desses elementos em maior detalhe, mas também daremos destaque em como o nosso modelo diversificado de negócio contribui para atenuar os efeitos e cenários adversos como o que estamos vivenciando atualmente. Lembrando que o ano de 2020 iniciou com boas perspectivas para a Randon. Em seu planejamento, a Companhia tinha como premissas o mercado levemente superior ao de 2019, e tudo indicava que essas projeções estavam em linha com o esperado.

Chegando ao fim dos meus comentários, quero aproveitar e agradecer pelo reconhecimento que a Randon teve, por meio do Institutional Investor, no *ranking Executive in Latin America 2020*.

Como vocês podem observar no *slide 5*, a Randon foi um dos destaques desta edição, liderando praticamente todas as categorias de *Capital Goods*, considerando o *ranking* geral com todas as empresas do setor, *small, medium and large caps*, e também no seu segmento específico de *small caps*. Nós ficamos muito satisfeitos e agradecidos por ter esse retorno do nosso trabalho. Em edições anteriores, havíamos sido agraciados também, mas não desta forma. Essa evolução nos mostra que estamos no caminho certo e também nos traz grande responsabilidade de continuar avançando em governança, transparência e retorno aos nossos acionistas, e, para mim particularmente, após um ano como CEO das empresas Randon, é um reconhecimento ainda



mais especial, pois mostra que o plano de sucessão iniciado ainda em 2009, quando o nosso presidente do conselho de administração, David Randon, assumiu a presidência, assim como o aprimoramento da governança, vem dando certo. Agradeço, Davi, por ter conduzido os negócios sempre olhando para o futuro, permitindo que eu desse a continuidade a um projeto que visa uma Randon inovadora, protagonista no seu seguimento, conectada às novas tecnologias e tendências e ciente de sua responsabilidade com a sociedade. Novamente, meu muito obrigado.

Para finalizar, quero agradecer e reforçar que estamos preparados para este momento. Essa não é a primeira, e não será a última, crise que passamos. Por isso, a forma como conduzimos os nossos negócios faz toda a diferença. Manter uma posição de caixa robusta e o modelo diversificado nos torna mais resilientes e preparados para passar por essas adversidades. E garante que possamos continuar acelerando as mudanças, como a transformação digital, que é fundamental para o futuro da nossa Companhia, e seguir com o nosso propósito que é conectar pessoas e riquezas, gerando prosperidade.

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

Sr. Paulo: Obrigado, Daniel. Bom dia a todos que estão participando conosco desta audioconferência. Quero também deixar registrado meu agradecimento ao mercado de capitais pelo reconhecimento por meio da Institutional Investor e a todo time da Randon, especial ao de Relação com Investidores, por todo o empenho e dedicação na realização do seu trabalho. Esse retorno é bastante gratificante e traz muito orgulho para a nossa Companhia.

Assim como Daniel mencionou, a Randon possui um modelo diversificado de negócios. As nossas receitas têm origem em três divisões: montadora com 42%, autopeças com 53%, e serviços com 4%. Quando expandimos essa análise pelo número de empresas que fazem parte dessas divisões, totalizamos 35 unidades, entre escritórios, centros de distribuição, fábricas e instituições financeiras, localizadas tanto no Brasil quanto no exterior, o que reforça ainda mais o perfil diversificado das nossas receitas.

Na análise das receitas por geografia, podemos observar que as empresas Randon exportam para todos os continentes. Os principais destinos das nossas exportações são o Mercosul e o Chile, e a região dos Estados Unidos, México e Canadá, principalmente Estados Unidos e México, países em que possuímos fábricas e escritórios.

No gráfico da receita por produto, podemos observar que atualmente os mais representativos são semirreboques, com 33%, e materiais de fricção, com 21%. Todos os demais representam menos de 10% da receita líquida



individualmente. Essa diversidade de produtos é fundamental para capturar oportunidades em diferentes mercados de atuação.

Quando o detalhamos as vendas por segmento, observamos que, apesar de 60% serem para montadoras, existe uma diversificação dentro desse grupo entre semirreboques, caminhões pesados, semipesados e médios, leves e semileves, automóveis, vagões ferroviários, ônibus e outros.

No consolidado, as vendas para o mercado de reposição representam 17% da receita e as receitas de mercado externo, 18%. Esse perfil diversificado, que acabamos de observar, contribui não só para a redução do impacto da volatilidade dos mercados em que atuamos, como também nos dá indicação que a expansão da Randon estará cada vez mais ligada a esta frente de atuação voltada, principalmente, a negócios mais resilientes e estáveis. Além disso, acessar novas geografias, como temos feito nos últimos anos, torna as empresas Randon mais globalizadas.

Convido a todos a passarem para o *slide 7*, onde detalharei um pouco melhor os volumes de mercado e, também, o cenário econômico. Nestas tabelas, observamos a performance da produção e das vendas nos mercados de caminhões, semirreboques e ônibus. Como já comentamos, no início desta apresentação, esses mercados apresentaram redução no comparativo com o primeiro trimestre do ano anterior, e com o quarto trimestre do ano anterior. E parte desta queda já é reflexo da paralisação de alguns negócios na segunda quinzena de março em função da pandemia.

Quando olhamos para as expectativas dos principais indicadores econômicos, notamos que 2020 será um ano de recessão econômica expressiva, com previsão de queda de 6,25% no PIB do Brasil, de acordo com o último relatório Focus divulgado em 29 de maio de 2020.

A taxa Selic e os índices de inflação estão nos menores patamares históricos, apertando o baixo nível de atividade econômica do país.

O câmbio é outro fator que merece ser abordado. Mesmo com a valorização do dólar, as vendas ao exterior, principalmente, de produtos industrializados acabaram não acontecendo, já que os mercados ao redor do globo ainda sofrem os efeitos da Covid-19, e de todas as incertezas que ele traz consigo.

O ponto positivo para nós, brasileiros, é o agronegócio. Esse foi o único setor da economia a apresentar crescimento no primeiro trimestre de 2020. A colheita de mais uma safra recorde de grãos tem gerado demanda por transporte nas rodovias brasileiras. E aqui o fator cambial tem sido um aliado importante, já que boa parte desta safra é exportada, contribuindo para fortalecer ainda mais esse segmento.

Passemos para o *slide 8* para acompanhar os reflexos desse cenário de mercado em nossas receitas. No comparativo com o primeiro trimestre do ano anterior, a receita líquida apresentou 3% de crescimento. Isso se deve, principalmente, à diversificação de negócios e ao câmbio favorável.



Na análise por divisão, observamos um incremento de 3,4% na receita da divisão montadora, fruto do aumento de 10% no volume de semirreboques vendidos, e também pela evolução das receitas de reposição. Os pontos negativos desta divisão foram as quedas já esperadas na venda de vagões e de veículos especiais.

Já a divisão de autopeças, apresentou um aumento de 2% no comparativo com o primeiro trimestre do ano anterior, favorecida pela valorização do dólar e pelo seu robusto mix de produtos.

A estagnação de produção de caminhões no país, aliada ao mercado de reposição desafiador, não permitiu maior avanço dos efeitos dessa divisão.

E por fim, a divisão de serviços teve evolução de 12,5% no comparativo com o mesmo período do ano anterior, principalmente, em função das atividades do Banco Randon.

A controlada Randon Consórcios teve redução das cotas vendidas, e já sentiu, ao final do trimestre, os primeiros impactos da Covid-19 em suas receitas. No comparativo com o quarto trimestre do ano anterior, a queda da receita líquida foi de 9%, sendo um os fatores da parada de produção não programada em março, em função da duração das férias coletivas por conta do Covid-19.

Passemos para o *slide* 9 para falarmos das exportações. Já fazem alguns trimestres que apontamos as dificuldades para exportar e, no atual, não foi diferente, com queda de 22,3% e 39,3% nos comparativos com o primeiro trimestre e quarto trimestre do ano anterior, respectivamente. Fatores como o baixo preço das *commodities*, principalmente do petróleo e de minérios, como cobre, crises econômicas e políticas que ocorrem nos países para os quais exportamos, a disputa comercial entre China e Estados Unidos e a própria desaceleração da economia global como um todo têm afetado muito o ambiente de negócios. A Covid-19 foi apenas um ingrediente a mais nos desafios que já não eram poucos.

Por outro lado, quando olhamos para estas receitas convertidas em reais, observamos margens sustentáveis nos produtos exportados e, em alguns casos, houve até a recomposição de preços, como no segmento de semirreboques.

As metas das exportações em reais foram praticamente atendidas, dada a desvalorização de aproximadamente 30% no câmbio no período.

Passando para o *slide* 10, vou falar sobre o EBITDA, que, como vocês sabem, podem observar no gráfico, apresentou queda de 20% no comparativo com o primeiro trimestre do ano anterior e de 33% com o quarto trimestre do ano anterior. Aqui, cabe destacar que, não fossem alguns eventos não recorrentes expressivos, as margens teriam apresentado maior estabilidade nesses comparativos.

Na divisão montadora, tivemos o efeito de *hedge accounting*, dada a expressiva diferença entre o câmbio contratado e o atual, foram contabilizados R\$26 milhões em impacto no primeiro trimestre do ano corrente. Além deste,



ocorreu também a venda de um ativo não operacional, que gerou um *impairment* de R\$9 milhões.

Já na divisão de autopeças, as despesas não recorrentes foram o *impairment* no investimento na controlada JURID no montante de R\$5,7 milhões e um ajuste decorrente de inventário de imobilizado realizado na Fras-le, durante o trimestre, no valor de R\$2.2 milhões.

Ajustando o EBITDA consolidado, que somou R\$107 milhões, com margem de 9,2% no primeiro trimestre, às despesas não recorrentes, teríamos um EBITDA ajustado de R\$150 milhões e margem de EBITDA ajustada de 12,6%. Podemos citar também, como fatores que afetaram o EBITDA, a redução de volumes e o mix de vendas.

Passemos para o *slide* 11, para falar sobre o resultado líquido da Companhia. Ao analisar o resultado líquido consolidado no primeiro trimestre de 2020, observamos que as despesas não recorrentes que citei anteriormente também tiveram papel importante na queda apresentada nos comparativos trimestrais. Além destas, foram contabilizadas as baixas de impostos diferidos de algumas unidades, que somaram R\$12,3 milhões no trimestre. Somando todos os efeitos não recorrentes, nosso resultado foi afetado negativamente em R\$50 milhões.

Seguimos para o *slide* 12, para falar sobre o caixa, a dívida e o capital de giro. Não é nem preciso recordar que, quando está tudo bem, há grande disponibilidade de crédito a valores atrativos, mas que, na primeira dificuldade, as condições mudam e as taxas de empréstimo sobem consideravelmente. Por isso, para a Randon, manter uma posição de caixa robusta e, por vezes, conservadora é uma prática que adotamos para proteger e dar segurança à Companhia nos momentos mais difíceis.

Atualmente, nosso endividamento líquido, sem o Banco Randon, é de R\$847 milhões, com alavancagem de 1,3 vezes o EBITDA dos últimos 12 meses. Como vocês podem observar no gráfico, houve um aumento desta dívida nos últimos três meses, e isso se deve, principalmente, a crescimento de capital de giro de aproximadamente R\$225 milhões. No início do ano, esse é o momento natural na retomada das operações após as férias, e o ingrediente adicional neste trimestre foi a elevação do câmbio. Do total da dívida bruta da Companhia, que é de R\$2,8 bilhões, 16,7% são em moeda estrangeira e 83,3% em moeda nacional. O custo médio anual da dívida é de 4,1% e de 5,5%, respectivamente, com o prazo médio de pagamento de 2,7 anos.

Convido aos senhores para que passem para o *slide* 13 para falarmos sobre os investimentos da Companhia. No primeiro trimestre, foram investidos R\$ 29,6 milhões em manutenção, aumento de capacidade e produtividade. Além disso, foram integralizados R\$ 60,5 milhões em controladas. Como consequência do novo coronavírus, uma das medidas adotadas pela Randon foi de revisar todos os seus investimentos, o que agora passam por um processo de repriorização.



Passando para o *slide* 14, observamos o comportamento do valor do papel RAPT4, a liquidez média diária por ação, a distribuição de dividendos e o perfil de acionistas. Ao final de março, a cotação da RAPT4 estava cotada em R\$5,45 contra R\$9,70 no mesmo período do ano anterior. A ação preferencial da Companhia chegou a atingir a cotação de R\$14,92 em janeiro deste ano. A desvalorização generalizada do mercado de capitais no mundo também afetou a Bolsa brasileira e a cotação das nossas ações apresentaram forte queda. Em nosso entendimento, esse valor não refletia a *performance* dos nossos negócios. Com isso, entendemos que se abriu uma janela de oportunidade para a Companhia adquirir suas próprias ações. Divulgamos em 9 de abril um plano de recompra com validade de seis meses e que permite recomprar até 13 milhões de ações.

Outra informação que eu gostaria de destacar é o aumento da base acionária da Companhia. Embora o perfil não tenha mudado significativamente, o número de acionistas mais do que dobrou, principalmente, em função da entrada de acionistas pessoas físicas. Esse é um movimento importante da educação financeira dos brasileiros, que estão diversificando seus investimentos devido à redução das taxas de juros de renda fixa.

Agora passo a palavra para Esteban, que falará sobre os destaques das divisões de negócios.

Sr. Esteban: Obrigado, Paulo. Bom dia a todos. Também agradeço pelo reconhecimento que temos recebido por meio da Institutional Investor. Isso nos dá mais energia para seguir trabalhando e melhorando como time e como empresa. Vale lembrar que esse reconhecimento é, na verdade, um trabalho que começamos há anos atrás, e que recebemos e é resultado de toda equipe trabalhando para um mesmo propósito.

Iniciando então pela divisão montadora, destaco os seguintes pontos.

Crescimento dos volumes de mercado interno com 5.186 unidades faturadas.

Aumento de 25,4% nas receitas de reposição e queda de 40% nos volumes exportados.

O mercado doméstico tem apresentado crescimento ao longo dos últimos trimestres, impulsionado pelo agronegócio que vive um bom momento.

A Randon segue líder com 34% de participação de mercado. Em função da parada de boa parte dos DETRANs, desde a segunda quinzena de março, esse indicador poderá ficar distorcido nos próximos meses.

O mercado externo enfrenta diversas dificuldades, pois a maior parte dos semirreboques é exportada para o Chile e países do Mercosul, que reduziram suas compras devido às medidas de isolamento social. Estamos fazendo um acompanhamento diário com nossos distribuidores, avaliando a movimentação dos estoques e verificando como podemos auxiliá-los para ampliar as vendas neste momento.



Outro destino significativo para esta divisão é a África que já apresentava volumes baixos antes da Covid-19 e que agora também enfrenta dificuldades devido ao isolamento social.

Falando um pouco de vagões ferroviários, no trimestre, não houve faturamento deste produto e a expectativa para 2020 é de um ano com baixos volumes.

O elemento novo, que traz fôlego para o setor, é a recente renovação de 30 anos da concessão da Malha Paulista, que é operada pela Rumo. À medida que tivermos novidades sobre o impacto desta renovação em nossos negócios, informaremos ao mercado.

No *slide* 16, temos o desempenho da divisão autopeças. Foram R\$622 milhões de receita, com R\$88 milhões de EBITDA e margem EBITDA de 14%

Para explicar melhor essa divisão, a separamos em três segmentos: frenagem, suspensão e rodagem, e JV's, como internamente essa divisão é segregada.

Falando de frenagem, são, basicamente, os negócios da Fras-le e suas controladas, temos queda em volumes, mas crescimento das receitas devido à valorização do dólar. Algumas das unidades da Fras-le foram as primeiras a sentirem os impactos da pandemia, a exemplo da Fras-le China, que teve sua paralisação e retomada ainda no primeiro trimestre.

Passando para a divisão suspensão e rodagem, a que se refere aos negócios da Suspensys e da Castertech, temos cenários distintos. A Suspensys apresentou redução de volume, principalmente, em função da queda das vendas para a implementadora. Já a Castertech, ampliou seu portfólio e passou a fornecer para diferentes categorias de caminhões e para o mercado agrícola. Este movimento permitiu à Castertech aumentar seus volumes de venda em 11,6%.

Por fim, as JV's, como são conhecidas as controladas Master e JOST. Ambas apresentaram queda de volumes por exposição das vendas às implementadoras, no caso da JOST, e também pela redução das exportações de freio, no caso da Master.

Por fim, vou falar da divisão serviços, que tem suas informações destacadas no *slide* 17. A Randon Consórcios, como já mencionado aqui, teve redução de cotas vendidas, porém a receita cresceu 3,5%. Esta unidade sentiu o efeito da redução de feiras do segmento, os quais movimentam bastante o mercado de consórcios, já em função das medidas de isolamento social.

O Banco Randon teve aumento de 57,6% na receita líquida no comparativo com o primeiro trimestre de 2019. Isso se deve ao crescimento da carteira de crédito e volumes de financiamento, dado o cenário favorável para contratação de novas linhas de crédito antes da pandemia.

E, por fim, a mais nova controlada da Randon, a Randon Ventures, que tem uma característica de negócio bem distinta das demais empresas do grupo. Com o objetivo de fomentar o ecossistema de inovação e impulsionar as *startups* focadas em logísticas, serviços financeiros, seguros e mobilidade das coisas.



Agora, retorno a palavra ao Paulo, que dará sequência à apresentação.

Sr. Paulo: Obrigado, Esteban.

Esse *slide* é uma novidade aqui na nossa audioconferência de resultados. Sustentabilidade é um dos novos tópicos que abordaremos aqui pela relevância que tem para os nossos negócios e para a sociedade. Aqui trarei algumas informações de destaque do trimestre, mas quero convidá-los a acessar o nosso relatório de sustentabilidade referente a 2019, que foi divulgado ontem, cujo *QR Code* encontra-se no canto inferior esquerdo da sua tela. Preparamos ele com bastante dedicação para que consolidássemos, em um documento único, todas as nossas ações voltadas para a sustentabilidade em todos os seus aspectos.

Realizamos o processo de análise da materialidade, no qual consultamos mais de 500 pessoas, para identificar os temas materiais da Companhia. E, neste ano, passamos a divulgar nosso relatório no padrão *GRI Standards* e não mais na versão G4.

Trazendo uma atualização sobre os aspectos ESG da Companhia, no primeiro trimestre do ano, destaco:

Para o Meio Ambiente iniciando da disseminação de uma cultura de sustentabilidade, incentivando os funcionários a utilizarem, de forma consciente, recursos como água e energia, além de promover o descarte correto dos resíduos. Também foi criado um manual de Meio Ambiente que será divulgado na Semana do Meio Ambiente.

Falando da parte social, além das ações promovidas junto à comunidade, por meio do Instituto Elisabetha Randon, como o Programa Florescer, a Randon atuou fortemente junto à comunidade para amenizar os impactos da Covid-19, principalmente, através de doações de máscaras, equipamentos, álcool em gel, dentre outros.

E, por fim, a governança, que está sempre em evolução na Companhia. Temos um planejamento de longo prazo e um grupo multidisciplinar focado em atuar nesta frente. Diversas ações já foram adotadas, como alterações importantes no Regimento Interno do Conselho de Administração. Também estão sendo desenvolvidas algumas políticas que serão divulgadas em breve ao mercado.

Outro tema adicionado nesta apresentação é a inovação, e ele é tema recorrente nas discussões da Companhia. Estamos construindo uma transformação digital que vai além do uso de recursos tecnológicos mais modernos até uma mudança cultural e de *mindset*, com novas formas de trabalhar e com um time dedicado a pensar inovações disruptivas.

Um movimento importante nesse sentido foi a inauguração do CTR Innovation Lab, localizado no Centro Tecnológico Randon. O CTR Innovation Lab é um espaço dedicado à criação conjunta e à experimentação de projetos estratégicos de parceiros e equipe. O espaço de 300 metros quadrados tem o propósito de potencializar a utilização de tecnologias sustentáveis nos produtos do grupo. Atualmente estamos conectados com 40 *startups* nos mais



diversos tipos de serviços. Foi possível acessar, através dessas conexões, desde melhorias em auditoria interna, até a utilização de *drones* para o inventário de estoques. Existe um universo de possibilidades de inovação e estamos buscando as melhores alternativas para ampliar nossa produtividade, ganhando agilidade e eficiência.

Passando para o *slide* 20, onde temos algumas medidas que adotamos para prevenir os impactos do Covid-19 e alguns possíveis impactos nos negócios. Não vou citar cada um deles, pois muitos já foram mencionados nesta apresentação. O que quero reforçar é que tudo o que estamos fazendo tem foco direto na preservação da segurança e da saúde das pessoas, na manutenção dos empregos e na mitigação dos impactos nos resultados da Companhia. Os princípios “Pessoas valorizadas e respeitadas” e a “Randon como todos nós” guiam nossas decisões.

Finalizo nossa apresentação agradecendo a participação de todos e convidando-os para participar da nossa sessão de perguntas e respostas.

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. Para retirar a pergunta da lista, digitem *2.

Nossa primeira pergunta vem Lucas Marchiori, BTG Pactual.

Sr. Lucas: Olá pessoal Bom dia a todos. Obrigado pelo *call*, Daniel, Esteban, Paulo. Duas questões mais específicas aqui do meu lado. A primeira, quando vocês mencionam, aqui na apresentação, dos impactos do Covid, de acelerar a mudança e postergação de alguns projetos. Queria entender quais mudanças essas que vocês estão vendo. Sei que vocês já mencionaram na apresentação da aceleração da digitalização, mas enfim, se puder qualificar um pouquinho mais as mudanças no setor de vocês que a pandemia deve trazer. E quais projetos talvez sejam postergados. O quanto que isso reflete aí no novo nível de Capex que a gente deveria esperar para esse ano. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta, bastante direta. Vocês comentaram sobre a renovação da Malha Paulista. Queria saber se vocês têm alguma expectativa de quando isso poderia se transformar em ordens de vagão, quanto mais ou menos? Enfim, se vocês têm alguma estimativa de valor e tempo, *timing*, para isso. Se começa já a aparecer ordem final desse ano ou ano que vem.

Enfim, essas duas questões aí. Obrigado pelo *call*.

Sr. Esteban: Lucas, obrigado para acompanhar a nossa teleconferência. Obrigado pela pergunta também. Então, com relação às mudanças, aceleração da mudança, que a gente está vendo é algo parecido com o que a gente vivenciou na crise em 2014, 15 e 16, onde a gente conseguiu otimizar alguns processos corporativos. Naquela ocasião, nós centralizamos, por exemplo, todo o departamento de suprimentos numa estrutura corporativa e encontramos grandes ganhos de escala grandes sinergias também na compra de matéria prima.



Da mesma forma que a gente estava olhando, por exemplo, o retorno do trabalho *home office*, boa parte da nossa equipe de *backoffice* está trabalhando de casa e a gente tem visto um bom retorno em termos de produtividade.

Outra área que a gente está olhando é a própria logística. Como a gente pode, de repente, otimizar custos logísticos, seja ele de frete *Inbound* e *Outbound* também.

E, claro, tem que mencionar aqui também a nossa iniciativa, a Randon Ventures, atuando junto a *startups* que, com certeza, está buscando solução para problemas que são comuns não só na nossa indústria, mas para nossos clientes também.

E todas estas iniciativas que a gente vê que estão sendo bastante positivas durante a pandemia. A gente tem a expectativa de que elas vão se manter mesmo no pós pandemia. Todo mundo fala o que será o novo normal e a gente entende que esse novo normal vai trazer esses elementos de inovação que a gente está aplicando agora, começou a aplicar já no passado e agora, simplesmente, intensificou o ritmo.

E com relação aos projetos de Capex que você comentou, a gente, de fato, está repriorizando todos esses projetos. Claro, a gente tem como premissa dois pilares básicos, que é manter a segurança dos nossos processos, portanto, nenhum investimento ligado à segurança será postergado. E a segunda premissa é manter a nossa capacidade produtiva. Os demais projetos estão sendo revisados. Obviamente, a gente não vai deixar de fazer nada que seja ligado à segurança ou à capacidade produtiva.

E, por fim, com relação à renovação da Malha Paulista. De fato, isso foi uma notícia muito boa para o setor, mas a gente ainda não tem dados concretos sobre como está a demanda em relação a esse ramal. O que eu posso antecipar para vocês é que o ciclo de venda de vagões, ele é um pouco mais longo do que o ciclo das demais frentes de negócios nossas. Ele tende a levar até seis meses, então se vier algum pedido orientado a esse segmento, para ser reconhecido esse ano, provavelmente, vai ser mais para o final do ano, mas as nossas expectativas estão mais, no momento, para 2021.

Sr. Daniel: Lucas, Daniel. Tudo bem? Obrigado pela presença. Só reforçando o que o Esteban falou. Então, nesse momento de crise, algumas sinergias maiores, nós conseguimos sempre trabalhar como oportunidade de visitar alguns processos e conceitos, e lembrar que, no final do primeiro trimestre, nós também, nós tivemos a mudança ali de ter um COO único para todas as operações, com o Sérgio estando agora como responsável por todas as operações. E a vinda do Daniel Ely como nosso CTO, que é o *Chief Transformation Officer*, nesse sentido de ajudar a participar dessa incrementação das transformações digitais, tanto digital como outras. E, como o Esteban falou, nesse momento de crise é o momento onde a gente revisita nossos processos, conceitos e a oportunidade da empresa continuar ali, principalmente, na nossa estrutura. Mesmo com a mudança que nós tivemos, na estrutura, na nossa cabeça, ainda é bem enxuta e aproveitar o momento de



crise para revisitar projetos e também acelerar alguns movimentos, principalmente, nessa área de digitalização.

Sr. Lucas: Perfeito, Daniel, Esteban. Obrigado pela resposta, pessoal. Bom dia a todos.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Vitor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Vitor: Bom dia. Parabéns pela premiação do I.I. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um pouco sobre segundo trimestre. Se vocês puderem mencionar um pouco como é que está ritmo de venda. E também pensando em *backlog versus* o ritmo de entrada de novos pedidos e capacidade de produção.

E a segunda pergunta, quando a gente olha, o Paulo mencionou um pouco sobre a questão de capital de giro, quando a gente olha o contas a receber, aparentemente o *aging* do contas a receber, olhando pela nota explicativa, ele aumentou um pouquinho. Se vocês puderem comentar um pouco como que vocês estão vendo o cenário, se, de repente vai ser necessário fazer algum provisionamento ou de repente algum cliente específico. Obrigado.

Sr. Esteban: Vitor, obrigado pela participação e pela pergunta. Então, vamos lá. Com relação ao *backlog* e ao ritmo de entrada de pedidos, o que a gente tem observado é que, na divisão montadora, a nossa carteira se mantém em aproximadamente três meses. É um nível muito parecido com o pré pandemia. E a entrada de novos pedidos, ela está estável, claro não no mesmo ritmo pré pandemia, mas a gente tem tido uma recomposição desse *backlog* de forma bastante satisfatória, lembrando que boa parte dessa carteira, ela é formada por agronegócio, que está passando por uma situação bastante favorável, tanto em função do recorde de safra, como em função do câmbio também. Mas ainda a gente está bastante alerta com relação ao mercado, tem que ficar monitorando diariamente a evolução desses pedidos.

Com relação à... desculpa. Para a segunda pergunta, em relação ao capital de giro e ao *aging* do contas a receber, a gente notou, de fato, um pedido, uma solicitação de aumento de prazo, mas não necessariamente um aumento da inadimplência. O que a gente fez é trabalhar junto com os nossos clientes, junto ao Banco Randon também para conceder, efetivamente, esse prazo, porém a gente não notou um aumento de inadimplência. No momento, a gente não está antecipando nenhuma necessidade de *write-off*, alguma outra baixa referente a isso.

Sr. Vitor: Está ótimo. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem de Murilo Freiburger, Bank of America.

Sr. Murilo: Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade de pergunta. Do meu lado, só complementando um pouco o assunto que o Vitor já tocou. Se vocês pudessem dar um pouco de visibilidade para a gente de como estão as conversas com os clientes agora com relação, não só a segundo tri, mas enfim, a visão dele, a demanda para final de ano, enfim, perspectiva de compra de equipamento, como está a conversa com montadoras também, com clientes



em geral na área de autopeças, enfim, para a gente ter um pouquinho mais de visibilidade do processo de recuperação. A gente está vendo algumas surpresas negativas, positivas, desculpe, tanto na Ásia, quanto na Europa, e também a gente está vendo nos Estados Unidos no processo de recuperação tem sido um pouco mais rápido do que o esperado, enfim. Se vocês conseguissem me dar um pouco mais de cor nesse assunto, qual que é a visão de vocês, dos clientes de vocês aqui nesse processo de *ramp up* de recuperação de volume, tanto do lado, obviamente, da demanda quanto possível *disruption* em produção por falta de matéria prima, ou alguma coisa do gênero. Se vocês enfrentam esses problemas ou se vocês acham que a recuperação de volume, durante o segundo e terceiro tri, até o final do ano, deveria ser relativamente *smooth*?

E a segunda pergunta, bem pontual, como está a sua *funding* no setor, no sentido de rolagem de dívida? Enfim, conversa com bancos. Eu sei que a alavancagem da empresa é super confortável, 1,3 vezes, mas é só para a gente ter uma visão de mercado também com relação a acesso, à indisponibilidade de crédito.

Sr. Esteban: Murilo, muito obrigado pela participação e pela pergunta. Bom, com relação ao mercado em geral, tanto da ponta de suprimento, quanto da ponta de demanda, o que a gente comenta é que o segundo trimestre, ele está sendo um período de acomodação. Ainda é cedo para defender já um novo normal, em termos de demanda, e afirmar qualquer expectativa de redução percentual, em termos de volume, porque a gente precisa separar, efetivamente, boa parte das empresas, assim como nós também, estão fazendo ajustes de capital de giro, redução de estoque. Então, eu preciso separar se uma queda no volume, neste momento, vem em função desses ajustes, ou vem em função de uma demanda na ponta de cliente, efetivamente menor.

Do ponto de vista de suprimentos, a boa notícia é que nós não enfrentamos nenhuma falta de matéria prima que provocasse uma *disrupção* mais significativa nas nossas linhas de produção. Claro, a gente, desde o momento em que a gente fez as férias coletivas, a nossa equipe de suprimentos ficou trabalhando com os nossos fornecedores, já pensando na retomada. A atuação do nosso banco também foi bastante importante para prover as condições para que esses fornecedores estivessem prontos, também, para a nossa retomada.

Para fornecedores internacionais, também, a gente não sentiu nenhuma *disrupção* na cadeia de fornecimento, mesmo no auge da crise que impactou China e Europa, esse fornecimento se manteve regularizado, pelo menos para as nossas linhas de negócios. Então, com relação à sua primeira pergunta é isso que eu posso responder. E agora, o Paulo vai comentar sobre a sua segunda pergunta.

Sr. Paulo: Murilo, bom dia. Obrigado pela sua pergunta. De fato, foi uma decisão... se mostrou uma decisão acertada e a nossa intenção é de manter esse colchão de liquidez. Nos últimos anos, a gente alongou bastante o perfil da nossa dívida. Hoje, o prazo médio dela é de quase três anos, e grande parte



da dívida em reais está no pós-fixado, ou seja, então a gente tem se beneficiado da redução da taxa Selic.

Para esse ano, a gente tinha uma necessidade de rolagem de recursos. Então dentro do nosso planejamento, a gente vem conseguindo rolar essas dívidas que estão vencendo sem dificuldades. Claro que os prazos que estão sendo apresentados, hoje, pelos bancos, ele ainda não se compara aos prazos que nós vínhamos recebendo antes da crise. Estamos vendo, hoje, prazos mais curtos, prazos que chegam a dois anos, porém a disponibilidade de crédito para as empresas Randon tem sido plena, inclusive com acesso a outros bancos, a outras fontes de recursos, que nós não tínhamos no passado. Então, afirmando que a nossa posição de liquidez será mantida e a gente não tem tido nenhuma dificuldade, ou seja, temos recebido pleno apoio de todos os nossos bancos parceiros.

Operadora: Com licença, a nossa próxima pergunta vem de Catherine Kiselar, Banco do Brasil.

Sra. Catherine: Bom dia, prezados. Bom dia a todos. Parabéns aí pelos prêmios do Institutional Investor. A minha pergunta, do meu lado, é sobre o Randon Venture. Quais seriam os planos e os direcionamentos do Randon Ventures e do CTR Innovation Lab para o pós Covid?

E eu também queria ter uma ideia de quão aderente está os planos dessas unidades ao modo novo de inovar dos clientes, das montadoras.

E a minha segunda pergunta é que, diante desse cenário a gente tem visto de Covid e seus impactos, se a Companhia pretende expor um mix de produtos mais em setores essenciais, como o agronegócio, assim como estratégia mais para frente. Obrigada.

Sr. Esteban: Catherine, obrigado pela participação e pela pergunta. Então, com relação a Randon Ventures, o que a gente identificou é, de fato, uma necessidade da gente estar mais perto do ecossistema de inovação onde as soluções para os problemas mais comuns na nossa indústria, nossos clientes surgem de forma mais rápida. Enquanto empresas Randon, a gente não tem a mesma velocidade, a mesma rapidez para atuar nesse ecossistema do que uma empresa menor dedicada a isso. Então, foi como essa ideia de estar perto desse ecossistema, nesse primeiro momento, em soluções mais voltadas para logística, para seguros, que a gente viu a possibilidade, viu essa oportunidade e decidi investir nessa direção. Num primeiro momento, a gente já tem uma investida que se chama TruckHelp. Ela é uma plataforma que auxilia o caminhoneiro nas suas necessidades mais básicas como, por exemplo, encontrar os postos de combustível mais próximo. A gente entende que, com isso, a gente vai também conhecer um pouco mais da vida do nosso cliente final, do usuário final do nosso produto. Aos poucos, também, a gente vai agregando novos serviços a essa plataforma.

E, com relação, desculpe à sua primeira, à sua segunda pergunta, eu não consegui pegar direito.



Sra. Catherine: Eu repito. Sem problemas. A minha segunda pergunta era se a Companhia pretende se expor mais a setores essenciais diante do cenário de Covid e seu impactos. O exemplo que eu dei foi o agronegócio, mas pode ser também outros setores considerados essenciais. Obrigada.

Sr. Esteban: Perfeito. Obrigado, Catherine. De fato, essa exposição está ocorrendo até naturalmente. A gente está sendo buscado, exatamente, pelos transportadores de itens essenciais porque estão num período de alta demanda. Por isso, é até mesmo natural que o agronegócio passe a representar ainda mais na nossa carteira. Tradicionalmente, representava em torno de 60% e o que a gente está vendo, atualmente, a carteira, ela já está sendo 73% composta por produtos ligados ao agronegócio. Então, é natural que isso acabe acontecendo durante esse período.

Sra. Catherine: Perfeito. Muito obrigada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem de Vagner Salaverry, Quantitas.

Sr. Vagner: Bom dia a todos. Parabéns pelo reconhecimento no I.I. Minha pergunta é que eu queria entender um pouquinho melhor como é que vocês estão projetando a dinâmica de produção de implementos, mas também de autopeças, considerando aquilo que você já têm de carteira, de pedidos em carteira nas carretas, o quanto está entrando de pedido e aquilo que vocês estão de ritmo de produção. Se vocês pretendem ajustar isso aumentando ou diminuindo produção mais à frente. Como é que está essa dinâmica nesse momento de recuperação, de crise. E também nas auto peças, como está a sinalização das montadoras para ritmo de produção. Se vocês puderem passar um pouquinho também como é que está *view* das montadoras em relação à produção de caminhões. Obrigado.

Sr. Esteban: Vagner, obrigado pela participação e pela pergunta. Eu adicionaria um terceiro componente em relação às premissas para nossa produção, que são as restrições operacionais impostas pelo coronavírus. Então, hoje a gente tem a ponta da demanda, tem a ponta operacional, da nossa capacidade produtiva, e agora tem que conviver com um terceiro elemento que traz restrições operacionais impostas pela pandemia. Aqui na Randon, nós adotamos um sistema de bandeiras. Quem é do Estado do Rio Grande do Sul, talvez esteja mais familiarizado com esse sistema, que aponta onde o setor e quais empresas de setores têm maior capacidade de operar de forma ainda segura, preservar a saúde dos nossos funcionários. Então, de fato, a gente está tratando por setor a capacidade que pode ser operada.

Com relação ao implemento, por exemplo, a gente já está visualizando aí a possibilidade de, ainda em junho, voltar a uma capacidade produtiva em nível muito parecido ao que foi o pré-coronavírus. Da mesma forma, a Fras-le, no seu setor de veículos comerciais, no seu setor de produtos ligados a pastilhas comerciais, também está operando em capacidade muito próxima ao pré-coronavírus.



Com relação, especificamente, à montadora e implementos rodoviários, como comentei na primeira resposta, na primeira pergunta, nossa carteira está em, aproximadamente, três meses e considerando o ritmo de produção muito próximo ao pré-coronavírus. A gente está bastante positivo de que pode atender essa carteira sem grandes sobressaltos. E da ponta de autopeças, ainda é cedo. A gente tem os *releases* das montadoras que apontam, dão uma visibilidade para os próximos três meses, mas, como comentei, a gente ainda não entende se essa variação dos volumes é decorrente de ajuste de estoques dos nossos clientes, ou efetivamente já uma redução na demanda na ponta. É preciso ainda esperar esse segundo trimestre para depois poder ter um pouco mais de certeza de como vai ser o restante do ano.

Sr. Vagner: Só para entender uma coisa, Esteban. Neste momento, com esse ritmo de produção que vocês trabalharão em julho, vocês imaginam que a carteira fica estável em carretas ou ela pode reduzir um pouco, por produção maior que a entrada?

Sr. Esteban: Não. No momento, nosso ritmo de produção *versus* entrada de novos pedidos aponta para a gente manter a estabilidade da carteira em três meses durante os próximos meses.

Sr. Vagner: Ok. Obrigado.

Operadora: Com licença, a nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta, Banco JP Morgan.

Sr. Marcelo: Bom dia a todos. Duas perguntas. Primeiro, se vocês pudessem comentar um pouco sobre o *outlook* para exportação, enfim, durante a apresentação vocês até falaram que não é somente o Covid que tem impactado, mas outros fatores, mas só tentar pensar com vocês se o fato dos outros países terem saído já um pouco antes dessa crise do que a gente, ou estarem reduzindo as medidas de restrição. Se a gente poderia ver as exportações melhorando, tanto em termos de volume como em termos de preço, obviamente, o real vai ajudar. Então, entender um pouco o comportamento dessa linha.

E a segunda pergunta é na parte de margens. Imagino que, obviamente, segundo tri, pelo que indica abril, já vai ser, enfim, volumes menores, mas entender se tem alguma iniciativa para a melhoria de eficiência, de redução de custos e despesas que a gente poderia ver aí refletindo no resultado do segundo tri, que ainda não apareceu no primeiro. Obrigado.

Sr. Esteban: Motta, obrigado pela participação e pela pergunta. Com relação à exportação, de fato, a gente já vinha num movimento bastante decrescente de volumes. Argentina e Chile, que são os dois principais destinos de implementos para os quais os países que a gente exporta, eles já estavam com condições econômicas, no caso da Argentina, bastante deteriorada, e no caso do Chile, uma crise já política que acabava impactando bastante a demanda pelos nossos produtos. Então, de fato, a perspectiva aqui de exportação, realmente, não é das mais favoráveis, apesar do câmbio ser positivo para a exportação, mas, por outro lado, na ponta da demanda está sendo bastante



negativo. Então, realmente de fato, a gente não vê muita perspectiva positiva nesse sentido.

Por outro lado, a gente está vendo clientes de países, como Estados Unidos, alguns clientes da Europa também, substituindo fornecedores de matérias primas, dado outro componente, dado o fato de que alguns países tiveram também que parar, fazer também uma paralisação e isso abriu outras oportunidades para Randon, para as empresas Randon, para as autopeças, em especial. A gente está abrindo essas portas e acredita que, dada a nossa qualidade nos produtos, dado o nosso serviço, a gente pode manter essas portas abertas, mesmo no período pós pandemia, mas ainda é cedo para afirmar que isso vai influenciar de maneira significativa os volumes de exportação.

Com relação às margens do segundo trimestre, claro, a gente não pode falar nada especificamente. O que eu posso afirmar para você que o Comitê de Contingência, que foi instaurado, ainda no primeiro trimestre, foi bastante rápido em tomar ações para a redução, especialmente, das despesas e dos custos fixos. Algumas das ações tomadas, por exemplo, foi adoção à MP 936, que permite a redução da jornada de trabalho e a suspensão temporária dos contratos de trabalho, e isso já traz um impacto positivo no *saving*, na redução das despesas para a Companhia e que, certamente, vão ajudar a diminuir os impactos de uma redução na receita.

Sr. Marcelo: Perfeito. Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Gabriel Rezende, Bradesco BBI.

Sr. Gabriel: Oi, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Só queria emendar uma questão nesse tema do *backlog*. Queria entender como está, como a gente pode pensar na dinâmica de preços para os próximos meses. Se a gente pensar aqui que algumas montadoras, tanto de leves quando pesados, estão anunciando repasse de 5 a 10% no preço do veículo novo. Como que a gente pode pensar isso no segmento de implementos.

Sr. Esteban: Gabriel, obrigado pela pergunta. Bom, com relação a preço na frente de montadoras, de implementos rodoviários, o que posso comentar é que a gente tem visto, por enquanto, uma estabilidade de preço. É preciso lembrar que o ano passado, os principais fabricantes de implementos anunciaram expansão de capacidade e, eventualmente, isso poderia inclusive pressionar um pouco o preço, neste momento. Mas o que a gente tem visto é uma estabilidade até porque, como comentei, o agronegócio tem puxado bastante a demanda, tem sido bastante representativa para a formação do nosso *backlog*. Então, de momento, a gente tem visto essa estabilidade.

Sr. Gabriel: Está ótimo. Obrigado.

Sr. Esteban: Nós temos aqui uma pergunta que veio através do *webcast*, do Wesley Brooks. Wesley, obrigado pela participação, por nos acompanhar. A pergunta aqui é se a gente pode dar alguma ideia de como foi o *cash burning*, o uso dos recursos durante abril e maio.



Wesley, efetivamente, a gente não pode ser muito explícito aqui em relação ao *cash burn*, mas o que eu posso comentar e, bastante em linha com a pergunta do Motta, é que nós realizamos todas as medidas mapeadas e possíveis, de uma maneira bastante rápida, para preservar ao máximo o nosso caixa. Então, isso a gente tem a certeza, a convicção, de que fomos bastante assertivos e tempestivos nas medidas que foram tomadas e que, sem dúvida, ajudaram a preservar não só as nossas margens, mas também o caixa.

Operadora: Com licença, a nossa próxima pergunta via fone vem de Vitor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Vitor: Oi, pessoal. Só uma última pergunta do meu lado. No resultado do primeiro tri, vocês fizeram uma capitalização do Banco Randon. Queria entender o racional dessa capitalização para ter sido feito agora.

Sr. Paulo: Obrigado pela pergunta, Vitor. Na realidade, dentro do planejamento do ano, nós havíamos, de fato, tomado essa decisão, principalmente, para permitir que o banco estivesse apto justamente para fazer mais operações, já nos antecipando à Randon com a aquisição da Nakata. Então nós estávamos vendo, principalmente, alguns volumes de crédito que potencialmente vão aumentar. E como você sabe muito bem, o banco auxilia as empresas Randon com relação às operações de *vendor*, as operações também de descontos junto aos fornecedores. E essa decisão havia sido planejada, justamente, levando em consideração que o banco estivesse apto dentro das normas e regulações e limites do Banco Central para poder fazer um volume maior de operações por conta desta aquisição, que vai se concretizar aí, a gente espera, ao longo dos próximos meses após a aprovação do CADE.

Sr. Vitor: Está ótimo. Obrigado.

Operadora: 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. Por favor, senhor, pode prosseguir.

Sr. Daniel: Agradeço a todos por sua participação nessa audioconferência e reforço três mensagens chave da nossa apresentação. A primeira é que acreditamos ser possível a retomada de negócios equilibrando os cuidados com a saúde e com a economia. A segunda é que as iniciativas que adotamos para mitigar os impactos da pandemia em nossas operações seguem acontecendo. E, por fim, gostaria de ressaltar ainda a nossa preocupação em atuar de forma responsável, consciente de nosso papel na sociedade, e com a expectativa de que este momento traga ainda mais aprendizados, e nos torne ainda mais forte para os desafios que virão. Meu muito obrigado a todos e, para qualquer dúvida ou comentário, entrem em contato com nossa área de RI. Até a próxima.

Operadora: A audioconferência da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigada para usarem Chorus Call.