

Transcrição Videoconferência de Resultados 4T24

Caroline I. Colleto

Bom dia a todos! Sejam muito bem-vindos a esta videoconferência de resultados da Randoncorp, em que falaremos sobre o quarto trimestre e acumulado de 2024. O nosso evento conta com tradução simultânea para o inglês e com interpretação em Libras. Para colocar o seu áudio em inglês, você deve clicar no botão "*interpretation*" que está na barra inferior da tela. E para ficar com o áudio do tradutor, selecione a opção "*mute original audio*". Esta videoconferência está sendo gravada, e a gravação será disponibilizada em nosso site de Relações com Investidores, que é o ri.randoncorp.com.

Eu recordo que as informações trazidas nesta videoconferência não são garantia de desempenho e envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Em nossa agenda do dia, teremos a mensagem do nosso CEO, Sérgio Carvalho, os principais destaques do ambiente de negócios e dos resultados econômicos apresentados pelo CFO e DRI, Paulo Prignolato, e os detalhes dos resultados financeiros abordados pelo Diretor de Finanças e de Relações com Investidores, Esteban Angeletti. Ao final, teremos a sessão de perguntas e respostas, conduzida pelo Gerente de RI e Finanças, Davi Bacichette, e que também conta com a participação do Diretor de RI da Frasle Mobility, Hemerson de Souza.

Você pode indicar a sua participação no Q&A a qualquer momento do evento por meio da plataforma, seguindo as orientações que estão na tela. Eu passo agora a palavra ao Sérgio para dar início às apresentações.

Sérgio L. Carvalho

Obrigado, Caroline! Bom dia, pessoal!

Quero começar destacando o quanto o ano de 2024 foi importante para a história da Randoncorp. Entregamos resultados positivos, mesmo com os diversos desafios que se apresentaram ao longo do ano. Nosso modelo de negócios foi colocado à prova mais uma vez, e posso dizer com muita satisfação que a decisão de ampliar a nossa exposição a segmentos e geografias mais estáveis e resilientes foi fundamental para enfrentarmos um cenário mais desfavorável do que havíamos previsto inicialmente.

Em todos os trimestres do ano que passou, as adversidades estiveram presentes em nossos negócios. Tivemos impactos da atualização do sistema ERP, da perda de incentivos fiscais, de despesas com provisões de contingência, do encerramento da nossa fábrica no Uruguai, das enchentes no estado do Rio Grande do Sul e da desaceleração da demanda do agronegócio.

No mercado externo, a redução das vendas de semirreboques nos Estados Unidos e a crise logística global, com a elevação dos custos e a baixa

disponibilidade de fretes marítimos, também impactaram negativamente nossas operações. Mas passamos por tudo isso com muita serenidade e nossa empresa seguiu crescendo de maneira sustentável. O fato de termos uma estratégia bem definida e de estarmos executando os nossos planos de maneira assertiva nos permitiu inclusive intensificar alguns movimentos e projetos nos últimos meses do ano.

Realizamos aquisições importantes, reestruturamos alguns negócios, buscando maior eficiência, e apresentamos diversas soluções inovadoras e disruptivas. E os detalhes de nossa estratégia foram compartilhados com vocês em nosso Randoncorp Day, evento em que tivemos oportunidade de evidenciar com dados e informações a transformação da nossa empresa. Apresentamos também alguns dos grandes potenciais de mercado que temos em nossas diferentes frentes de atuação. Posso dizer com convicção, pessoal, que tem muita coisa boa por vir e que estamos muito animados com o que estamos vendo em nossas empresas.

O melhor de tudo isso é que estamos realizando essas conquistas e movimentos sem abrir mão de nossos princípios, entregando produtos com qualidade, estando sempre atentos à segurança dos nossos colaboradores, ao seu desenvolvimento, fazendo a adequada gestão ambiental e apoiando a sociedade, este último com maior ênfase em 2024, dados os impactos relevantes devido às enchentes que já mencionei. Nós não deixamos de fazer nada do que acreditávamos ser essencial para nosso negócio e para nossas pessoas, já que é por meio delas que nós conseguimos entregar os resultados que prevíamos para o ano, dentro do nosso Guidance divulgado no 1T24, atingindo inclusive recordes de receita e EBITDA.

Para 2025, nosso objetivo é dar sequência a esse trabalho, acelerando a integração das empresas adquiridas e a coleta das sinergias mapeadas, melhorando nossos resultados e permitindo a redução da nossa alavancagem. Sabemos que alguns de nossos mercados de atuação podem enfrentar uma desaceleração de volumes, especialmente semirreboques e caminhões pesados, pelos aumentos recentes da taxa de juros. Mas destaco mais uma vez o quanto a resiliência dos nossos resultados irá mitigar esse impacto, especialmente agora em que a reposição e o mercado externo ganharão uma proporção ainda maior das nossas receitas.

Os desafios sempre estão presentes nos ambientes de negócio, isso é inevitável. Mas nós estamos fazendo a nossa parte para enfrentá-los cada vez mais fortalecidos, sendo um dos maiores players globais do mercado automotivo, com marcas fortes e parceiros comprometidos em entregar uma mobilidade cada vez mais sustentável.

E tem muita coisa boa para acontecer esse ano, pessoal! Temos o início da operação das unidades de Mogi Guaçu; temos a adição das receitas dos novos negócios impulsionadas pelas sinergias do grupo; temos a entrega de mais de 2 mil semirreboques pela nossa Hercules, nos EUA, após um período complexo deste mercado; e temos um mercado de reposição muito aquecido também. Em menores proporções de impacto no curto prazo, mas relevantes para o longo, temos também a conquista de novos clientes e a homologação de novos produtos

para o segmento de máquinas agrícolas pela Castertech, o crescimento da nossa Rands e o contínuo desenvolvimento de produtos inovadores.

Assim, nos despedimos de 2024, satisfeitos com as entregas realizadas e com vontade de crescer ainda mais! Damos boas-vindas a 2025 animados com tudo o que iremos fazer e conquistar. Agora passo a palavra ao Paulo para sua apresentação.

Paulo Prignolato

Obrigado, Sérgio. Bom dia a todos!

Assim como o Sérgio já nos trouxe, o ambiente de negócios está bastante desafiador. Temos um elevado nível de incertezas, especialmente no mercado doméstico, devido às oscilações cambiais e aumento das taxas de juros. E sabemos que isso acaba refletindo também na inflação. Embora tenhamos uma expectativa de safra recorde para o próximo ciclo, o mercado está bastante cauteloso na realização de novos investimentos. No cenário global, temos tendência de acomodação de juros e inflação, porém, com possíveis impactos relativos a barreiras tarifárias entre os diferentes países.

Como vocês podem observar na tela, no 4T24 o mercado de caminhões apresentou crescimento frente ao mesmo período do ano anterior, tanto em produção e vendas, como na exportação. Isso ocorreu porque o segmento manteve o ritmo dos últimos meses, consolidando a recuperação de mercado, superados os efeitos da troca de motorização para a tecnologia Euro 6. Outro setor que está bastante aquecido é o da reposição, que mantém a demanda em nível elevado, especialmente pelo aumento da frota circulante de veículos comerciais, leves e motocicletas em 2024. Na contramão, está o mercado de semirreboques que teve quedas no comparativo trimestral. Esta redução é reflexo principalmente da desaceleração da demanda do agronegócio. As linhas de produtos graneleiro e basculante, por exemplo, acumularam queda de 40% nos volumes do 4T24 frente aos do 4T23, compensada parcialmente pelo segmento de carga industrializada, que segue aquecido. Cabe destacar que, embora com retração frente a 2023, as exportações apresentaram crescimento frente à demanda do 3T24, e isso se deve à retomada das vendas principalmente para Chile, Angola e Argentina.

Mesmo neste contexto complexo, atingimos novo recorde de receita líquida trimestral, no qual as vendas de peças automotivas representaram cerca de 60% do consolidado. Como destaques desse indicador no trimestre eu trago: a recuperação de vendas para o mercado externo; a adição de receitas de novos negócios e a expansão do setor industrial, tanto de peças quanto de semirreboques. Nossa margem EBITDA Ajustada apresentou recuperação no comparativo com o 4T23. E aqui os pontos de destaque foram principalmente: a melhor conversão de margens pela venda de produtos com maior nível de rentabilidade; o avanço da margem bruta, pela estabilidade dos preços dos principais insumos da Companhia; e a redução dos impactos inflacionários e cambiais nas operações localizadas na Argentina, que foram bastante elevados no

4T23. O lucro líquido também avançou no comparativo trimestral. E isso deve-se principalmente à melhora do resultado operacional e à retomada da constituição de imposto de renda diferido sobre prejuízos fiscais após a conclusão de estudos de recuperabilidade. Com isso, o ROIC manteve o ritmo de recuperação visto ao final do terceiro trimestre de 2024.

Passando para o nosso endividamento, destaco: o crescimento da dívida bancária principalmente pela captação dos recursos para a aquisição da EBS; o aumento da dívida líquida frente ao 3T24, devido ao nível de investimentos do trimestre; e o maior custo médio da dívida no mercado nacional pela elevação da taxa Selic. Como temos compartilhado já com vocês, nas conferências e *calls* que temos realizado, nossos movimentos de expansão deverão refletir em aumento da alavancagem no 1T25. No entanto, ao longo do ano, o indicador deve reduzir gradativamente, com a captura de sinergias e integração das novas unidades adquiridas, além de outras ações que estamos realizando com este foco.

Passando aos números da nossa base acionária, fechamos o trimestre com aproximadamente 38.000 acionistas, uma redução relevante com relação ao fechamento do terceiro trimestre de 2024. Isso ocorreu devido à migração da posição de acionistas pessoas físicas para investidores estrangeiros. Nossa liquidez média diária apresentou avanço de 10% com relação ao mesmo período do ano passado. Com relação à remuneração de nossos acionistas, eu recorro que em dezembro divulgamos fato relevante anunciando o pagamento de juros sobre capital próprio, que foi realizado em 24 de janeiro, no montante de R\$ 69 milhões, que corresponde a aproximadamente R\$ 0,18 por ação ordinária e preferencial, já líquido de imposto de renda. Aqui encerro a minha apresentação e passo agora a palavra ao Esteban.

Esteban M. Angeletti

Bom dia a todos! Que bom tê-los conosco em mais uma videoconferência de resultados da Randoncorp. Detalhando um pouco mais o que o Paulo nos trouxe sobre os resultados do quarto trimestre de 2024, trazemos na tela a abertura de nossas receitas.

No gráfico na parte inferior da tela, vocês podem observar que, com exceção da mobilidade urbana, todos os demais segmentos avançaram no comparativo trimestral. Os principais setores responsáveis pelo crescimento de receita foram o mercado externo, a indústria e a reposição. No gráfico na parte superior da tela, à direita, é possível verificar também que a maior representatividade das receitas vem da reposição, seguida do mercado externo e da indústria. Ambos representaram entre 21 a 23% do total.

Lembrando que neste número ainda não foram consideradas as receitas da Dacomsa, uma vez que a transação foi concluída apenas em janeiro de 2025. Com ela, as receitas para o mercado externo se tornarão ainda mais representativas. Embora as receitas para o agronegócio sejam sempre uma das mais relevantes, a desaceleração deste segmento no trimestre fez com que ele se tornasse apenas o quarto de maior representatividade. Quando analisamos a distribuição da receita

por vertical, temos praticamente 60% vindo de peças tanto para reposição quanto para OEM, cerca de 30% de semirreboques e o restante tem origem em serviços e tecnologia.

No mercado externo, os grandes destaques foram: o início das entregas do lote de bases de container da Hercules e maior demanda por materiais de fricção e sistemas de freio nos Estados Unidos; a melhora do ambiente de negócios na Argentina, impulsionando a expansão de vendas no país; a adição das receitas da EBS e o aumento das exportações de semirreboques para Angola, no EMEA.

Passando para o EBITDA, o indicador apresentou crescimento no comparativo trimestral. Destacamos: maior nível de rentabilidade, tanto pela expansão internacional quanto pelo aumento das vendas no mercado de reposição; contribuição da margem bruta, pela estabilidade dos preços dos principais insumos da Companhia; redução dos impactos inflacionários e cambiais referentes às operações localizadas na Argentina; e pressão das margens da vertical montadora, devido ao mix de produtos vendidos no mercado doméstico e pela realização de despesas com reestruturação desta unidade.

Para finalizar a minha parte, trago na tela as informações relativas aos investimentos orgânicos. No 4T24, demos continuidade a diversos projetos, dos quais eu destaco: as obras e instalações da Castertech e da Suspensys Mogi Guaçu. A Castertech já inaugurada em novembro de 2024 e em fase de *ramp up*, e a Suspensys, em um estágio anterior, mas com inauguração prevista para o primeiro semestre de 2025; a construção da subestação de energia elétrica da Frasle Mobility no site Fremax, que além de permitir a expansão produtiva, viabilizou o desligamento dos geradores a diesel, reduzindo as emissões de CO2 desta unidade já durante o projeto, que tem previsão de conclusão para 2025; e os investimentos em produtividade e eficiência na Randon Araraquara, já anunciados via Comunicado ao Mercado em novembro de 2024.

Além destes, iniciamos o projeto de automação do centro de distribuição na Frasle Mobility site Extrema, que é bastante relevante para a operação, pelos benefícios que trará com sua implantação.

Antes de passar a palavra à Carol, quero convidá-los a participar da pesquisa da Extel (também conhecida como Ranking Institutional Investor), por meio do QR-Code que está na tela. Para nós esta é uma ferramenta muito importante de feedback do mercado de capitais, e a opinião de vocês é muito relevante para nós. Agora sim, é com você, Carol.

Caroline I. Colleto

Obrigada, Esteban. Então, nós vamos iniciar agora a nossa sessão de perguntas e respostas. O formato de participação e as orientações estão todas na tela. Quero aproveitar para agradecer também a participação do Daniel Randon e do Anderson Pontalti aqui conosco hoje nessa videoconferência e também dos demais membros do nosso comitê executivo que estão conectados nos acompanhando.

Bom, a nossa primeira pergunta do dia é de Victor Mizusaki, analista sell-side do Bradesco BBI. Bom dia, Victor, pode fazer a tua pergunta.

Victor Mizusaki

Oi, bom dia. Primeiro, parabéns Daniel, Pontalti e sucesso e felicidade. Sérgio, acho que teu papel nos últimos anos na Randon foi de extrema importância para a transformação da empresa. Eu tenho uma pergunta ou duas relacionadas à questão de implementos. Primeiro, se vocês puderem comentar um pouco a questão de exportação para a África e América do Sul. Como que vocês têm visto esse mercado? Acho que olhando especificamente no resultado, a gente viu uma surpresa positiva com relação a preço e volume. Então, se vocês puderem comentar um pouco de margem e como que vocês estão vendo o cenário competitivo aqui no Brasil, se de repente a gente já começa a enxergar uma melhora. Obrigado.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Victor, pela pergunta. Então, aqui sobre os semirreboques, vou pedir tanto para o Esteban quanto para o Anderson Pontalti, aproveitar que ele está aqui com a gente, para responderem. Esteban, se tu puder endereçar então aqui a questão um pouco de Brasil, não só a situação talvez de 2024, mas já podemos antecipar talvez alguma pergunta sobre o início de 2025, tanto Brasil quanto América Latina.

E depois, Pontalti, se você puder também não só explorar a África, que eu sei que tem bastante estratégia para a gente poder crescer lá, mas também as demais geografias que você está conduzindo, especialmente Estados Unidos com a Hercules. Eu agradeço. Então, começo com o Esteban e depois a gente passa para o Pontalti comentar.

Esteban M. Angeletti

Legal, obrigado, Davi. Me confirma só, por favor, vocês estão me escutando bem?

Caroline I. Colleto

Sim.

Esteban M. Angeletti

Legal, obrigado, Víctor, obrigado pela pergunta e por acompanhar o nosso *call* como sempre. O cenário competitivo, o mercado todo aqui no Brasil, ele continua bastante acirrado. As principais dinâmicas que a gente viu como fatores

que levaram ao resultado da montadora no quarto trimestre continuam presentes agora nesse primeiro trimestre. Quais sejam aí o volume um pouco comprometido no mercado doméstico e o mix de produtos ainda voltados muito para produtos industriais, onde nós temos uma margem menor, uma competitividade em preço um pouco mais complicada. Claro que a gente fica esperando a retomada do agro. A expectativa aparecendo aqui de safra é de um novo recorde.

Essa semana também saiu uma notícia sobre o aumento do preço de fretes, principalmente relacionados a transporte de grãos, o que deveria trazer uma demanda maior no agronegócio, que é onde nós temos uma fortaleza em relação aos nossos produtos e às nossas margens. Mas de curto prazo, a figura atual, a foto atual é desse cenário mais competitivo se mantendo também nesse primeiro trimestre. E aí com isso, Pontalti, eu passo a palavra para te comentar um pouquinho sobre as exportações, seja mercado africano, América do Sul e Estados Unidos também.

Anderson Pontalti

Ah, obrigado, Esteban. Obrigado pela pergunta, Victor. Falando mais especificamente das exportações a partir do Brasil, a gente teve um bom início de ano nas exportações, sobretudo para a África. Mas lembrando que a África, a regularidade de demanda está muito vinculada à possibilidade de divisa que os países compradores têm para poder ter emissões. A gente obviamente faz negócios protegidos via dinheiro na frente, cash in advance, ou alguma carta de crédito que nos garanta o recebimento dessas divisas. Mas a gente começa com boas cotações e bom início de ano. Fevereiro a gente teve volumes, janeiro tivemos bons volumes acima do nosso planejado, fevereiro junto planejado e março a gente pretende ter bons volumes também naquela região.

A Argentina continua muito positiva, que é um mercado bastante relevante para nós. As exportações a partir do Brasil estão se intensificando, o mercado está mais aberto, permitindo com que a gente acabe abastecendo mais o mercado a partir da operação Brasil. E até por uma situação bastante inflacionária na geografia, então a nossa operação de Rosário tem sido quase uma operação de *cross docking*. Obviamente a gente ainda produz lá, mas o que se tem produzido no Brasil está sendo melhor recebido naquela geografia e a gente tem ganhado posição. São os mercados mais relevantes.

Quando a gente olha para a América do Norte, a Hercules inicia o seu ano de uma forma muito positiva. Todos sabemos que 2024 foi um ano de muita recessão nos container chassis, que é basicamente o nicho de atendimento daquela operação. Esse ano, desde o final de outubro, novembro, recebemos uma grande ordem de pedidos que nos dá uma garantia de receita bastante adequada para o momento da economia. Na verdade, de todos os grandes *players* de mercado para esse segmento, nós somos quem tem a melhor carteira e as contas mais significativas nesse momento. E a gente observa no mercado uma maior entrada de consultas de cotação em função das dinâmicas já impostas pelo novo governo. Então, essas acomodações econômicas entre tarifas, dinâmicas, incentivos à economia no governo Trump ainda não são 100% claras, mas o que a

gente já percebe é maior apetite por cotações. Os clientes um pouquinho em compasso de espera para ver como é que isso vai ficar, mas já consultando prazo e pedido, obviamente com os preços embutidos. E a gente tem uma convicção de que isso se converte em carteira ali na frente. Então, Hercules promissora.

A AXN, nós tivemos o primeiro mês de operação, nós tivemos obviamente todo o processo de formação da nova companhia, transferências dos estoques, qualificação dos estoques. Então, o que nós estamos vivendo neste momento, nós estamos requalificando a empresa. Ela estava em compasso de venda já há mais de um ano, ela não tem o estoque na melhor formação possível. A gente já tomou as ações para ter a qualificação desse estoque, seja ele produzido, importado das nossas operações do Brasil ou dos nossos parceiros de comanufatura no exterior, para que essa venda comece a acontecer de maneira mais significativa. O mercado ainda não voltou a patamares históricos, ainda continua retraído, mas a gente tem um time forte, estamos reestruturando a área comercial ou reforçando as áreas comerciais tanto de Hercules quanto de AXN para poder abocanhar melhores oportunidades de mercado à medida que a gente vai entregar como corporação mais competitividade para essas duas unidades. Espero ter respondido, Victor.

Victor Mizusaki

Ótimo, obrigado.

Caroline I. Colleto

Obrigada, Vítor, pela tua pergunta. Vamos para a próxima pergunta de hoje, que vem da analista *sell-side* do BTG, Fernanda Recchia. Bom dia, Fernanda, estamos abrindo o teu microfone, pode fazer a tua pergunta.

Fernanda Recchia

Oi, pessoal, bom dia. Dois pontos aqui do nosso lado. Primeiro, sobre a alíquota efetiva. Acho que essa foi talvez uma das principais surpresas. E aí vocês explicaram que foi pela retomada da constituição do IR diferido, mas talvez vocês puderem dar um pouco mais de detalhe do que a gente poderia esperar de alíquota pensando para frente, até para ajudar a gente na questão de modelagem, se isso de alguma forma tem uma premissa de que a partir do ano que vem a montadora já deveria melhorar os resultados. Esse é meu primeiro ponto.

E segundo, eu queria explorar um pouco a cabeça de vocês para M&A esse ano de 2025 e talvez vocês puderem comentar como é que vocês estão olhando isso e eventualmente a oportunidade de pagamento para os acionistas, seja via dividendo, *buyback* ou JCP. Então, como que vocês estão analisando essa equação de crescimento inorgânico e pagamento para acionista? Obrigado.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Fer, pela pergunta. Acho que são dois temas bem relevantes aqui para a gente poder comentar. Paulo, eu vou pedir até que você enderece os dois temas aqui, tanto o tema da alíquota efetiva quanto dos M&As, o que a gente tem no radar, qual a nossa cabeça para esse ano e para os próximos trimestres. Por favor.

Paulo Prignolato

Obrigado, Davi. Fernanda, obrigado por estar conosco, obrigado pelas perguntas. Primeiro, começando com relação à alíquota efetiva de imposto de renda. Em dezembro, como a gente tinha antecipado, nós voltamos a constituir o diferido. E basicamente o que aconteceu foi o seguinte: nós fizemos uma reavaliação da nossa estrutura societária. Então, as empresas que estão 100% debaixo da Randoncorp, e basicamente nós estamos falando de duas empresas de autopeças, o objetivo era reduzir a dívida da holding. Isso foi feito através de uma antecipação de dividendos dessas subsidiárias, de tal modo que a gente consegue trazer esses recursos para a holding e diminuir o custo da sua dívida. Então, por conta desse plano, a gente passou a reconhecer o diferido e isso deve se manter ao longo desse exercício. Importante destacar que quando a gente compara a alíquota efetiva com o ano de 2023, a gente teve uma mudança importante que basicamente diz respeito à Nakata. Então, em função da nova lei de tributação das subvenções que foi aprovada ao final de 2023 e passou a valer a partir de 2024, esse é um impacto definitivo. Então, em suma, diferidos voltamos a reconhecer, isso vai prevalecer agora para 2025, porém tem que fazer esse ajuste que passou a valer a partir de 2024, principalmente por conta desse ajuste lá da Nakata em função da nova legislação.

Sobre a nossa agenda de M&As, o que a gente pode dizer para vocês agora é que nós vamos estar focados no ano de 2025 em capturar e absorver todas as novas empresas que foram adquiridas, de tal modo que a gente consiga antecipar sinergias e reduzir o tamanho da nossa dívida. Claro que a Randoncorp sempre vai estar atenta a boas oportunidades, mas não estão no nosso radar movimentos significativos adicionais de M&A.

Fernanda Recchia

Tá ótimo, pessoal. E, Paulo, talvez só um *follow-up*. Como é que você pensa em eventualmente buyback.

Paulo Prignolato

Recompra de ações?

Fernanda Recchia

Isso.

Paulo Prignolato

Ah, tá bem. Isso é um movimento que a gente sempre analisa e, ao longo dos últimos anos, já fizemos alguns programas de recompra. Mas, nesse momento, não está no nosso radar. No ano passado, quando discutimos a alocação de capital com o nosso conselho de administração, priorizamos as operações de M&A. Então, em função disso, com o aumento da nossa alavancagem, nesse momento não está no nosso radar um novo programa de recompra de ações.

Fernanda Recchia

Tá ótimo. Muito obrigada, pessoal.

Caroline I. Colleto

Obrigada, Fernanda. Vamos para a próxima pergunta de hoje, que vem do Lucas Laghi, analista da XP. Estamos abrindo o teu microfone, pode prosseguir.

Lucas Laghi

Obrigado, Carol. Bom dia novamente. Eu tenho duas perguntas também do nosso lado. A primeira em relação ao negócio de autopeças, mais para entender a dinâmica de rentabilidade na divisão. Acho que normalmente é um segmento que tem menos oscilação de margens. Montadora acaba sendo mais sensível à dinâmica de mercado. Em autopeças, pela dinâmica contratual que tem com as montadoras, acaba sendo menos volátil. Mas para entender essa queda de rentabilidade na divisão no quarto trimestre, se teve algum efeito talvez de caráter não recorrente que tenha impactado a dinâmica de rentabilidade. Acho que acabou pesando mais em SG&A. Então, não sei se eventualmente a questão de fretes acabou pegando mais aqui, mas mais para entender o que talvez seria o patamar recorrente dessa divisão ao longo de 2025, dado que teria menos oscilação, menos volatilidade, e entender o que impactou o quarto trimestre. E aí, Paulo, eu queria, em relação à pergunta anterior na questão de imposto, só para entender melhor. Porque quando a gente olha o ITR, a gente vê que o grande efeito que acabou reduzindo o imposto de renda no quarto trimestre acabou sendo o que é colocado como JCP, que acho que foi uns R\$ 72 milhões a mais no quarto trimestre de redução de IR comparado com o que seria a alíquota fiscal teórica de 34%. E esses R\$ 72 milhões são quase os 34% do lucro tributável. E nessa linha de JCP, estaria incluída essa questão de imposto diferido que você comentou pela estrutura societária e não necessariamente só JCP, ou isso acabou passando em outra linha? Mas para entender essa questão do imposto diferido versus essa linha que a gente vê de JCP no ITR como efeito dedutor do imposto de renda. Obrigado. São esses dois pontos.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Laghi. Eu começo contigo, Esteban, para endereçar a pergunta de autopeças, e depois a gente passa para o Paulo para fazer o complemento sobre a pergunta do Lucas. Obrigado.

Esteban M. Angeletti

Perfeito, Lucas. Obrigado por nos acompanhar aqui e pela pergunta também. Bom, o quarto trimestre de autopeças concentrou realmente algumas despesas adicionais em SG&A que acabaram comprimindo, comprometendo parcialmente a margem EBITDA dessa vertical. E a gente pode resumir basicamente três principais fatores: o frete interno mais elevado, essa pressão de frete no primeiro momento acaba comprimindo essa margem; tivemos também as despesas de M&As, que não tratamos como uma despesa não recorrente, dado que nos últimos anos o crescimento não orgânico se torna algo importante presente na nossa estratégia. Por isso que a gente não expurga essa despesa quando apuramos o EBITDA ajustado.

Porém, no quarto trimestre, a gente tem que lembrar que teve as despesas da aquisição da EBS, que acabaram entrando nessa linha de SG&A. E, por fim, a própria despesa administrativa da EBS que passamos a incorporar a partir de novembro. Era algo que não estava no nosso orçamento normal, tanto a receita quanto a despesa da própria EBS. Nesse primeiro momento, ainda estamos entendendo o funcionamento e a eficiência da empresa e buscando essas sinergias.

Lembrando que sempre temos quatro fontes de sinergias, das quais duas são mais *low hanging fruits*, que é toda a parte de *cross-selling*. Isso já estamos começando a fazer agora, trazendo produtos da EBS para o Brasil. No segundo momento, começamos a levar alguns produtos Master para a Europa também. Mas a segunda frente de sinergias é toda a parte de *sourcing*, de compra de matéria-prima, compra de componentes, onde fazemos essa troca de lista de preços e tentamos sempre otimizar essa sinergia, seja via preço que já temos atualmente, seja pela escala combinada das duas operações. E a terceira onda, que é posterior, a partir do momento que temos um melhor entendimento das operações da unidade, é a parte de *backoffice*, onde podemos ter uma eficiência maior, justamente impactando a parte de despesas administrativas.

Com isso, passo para o Paulo comentar um pouquinho sobre a questão do imposto de renda. Então, Paulo, por favor.

Paulo Prignolato

Lucas, obrigado pela sua pergunta. De fato, os dois temas estão diretamente conectados. Porque até o período até novembro do ano passado, quando não estávamos reconhecendo diferido, o ganho relativo ao impacto do JCP, nós também não estávamos nos beneficiando. Então, a partir do momento que passamos a reconhecer o diferido, isso nos permitiu, pelo plano de

recuperabilidade, inclusive registrar esse ganho da alíquota efetiva do juro sobre capital próprio.

Lucas Laghi

Ah, tá bom. Não, tá claro. Beleza. Obrigado, Paulo. Obrigado, Esteban. Bom dia para vocês.

Esteban M. Angeletti

Obrigado. Bom dia, Lucas.

Caroline I. Colleto

Bom, vamos para a nossa próxima pergunta do dia, que vem do Gabriel Tinen, analista do Santander. Bom dia, Gabriel. Pode fazer a tua pergunta.

Gabriel Tinem

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. São duas perguntas do meu lado. A primeira aqui é mais focada em trailers. Se puderem dar um pouco mais de cor sobre como tem evoluído de forma geral a reestruturação que vocês começaram desde o ano passado, principalmente na fábrica de Araraquara, entender um pouco a questão de mix. E a segunda pergunta vinculada aqui à autopeças. Queria entender um pouco melhor também sobre como tem sido a integração de forma geral com as novas aquisições da AXN e da EBS e também o que é um pouco a cabeça para frente. E uma última pergunta do meu lado, que é vinculada à questão da alavancagem. O que a gente pode esperar para frente, 2025, 2026 como um todo? Obrigado, pessoal.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Tinem, pelas perguntas. A primeira eu vou responder sobre a montadora. Na sequência, peço para o Anderson comentar um pouquinho aqui sobre a questão das integrações e sinergias. E a terceira pergunta, logo mais, para o Paulo comentar um pouquinho sobre a nossa alavancagem. Até na segunda pergunta aqui sobre as integrações, o Hemerson está aqui com a gente também. Então, de repente, Hemerson pode compartilhar junto com o Pontalti para falar um pouquinho da Dacomsa, que acho que está sendo bem legal essas primeiras experiências que estamos tendo com eles lá.

Mas falando de montadora, Tinem, acho que estamos passando aqui por um processo, como tu comentaste, de reestruturação dos negócios. Nossas fábricas aqui também obviamente estão passando por essa reestruturação como um todo. E a fábrica de Araraquara, temos comentado, é a fábrica que precisa

talvez de maior atenção e está recebendo, independente do business como um todo.

Vocês estão me escutando bem? Estou travando? Voltou? Voltou. Tá, desculpem.

É uma fábrica que... OK, obrigado, gente. É uma fábrica que sabemos que tem um grande potencial porque está na região Sudeste, e é uma região que tivemos nos últimos anos com a mudança lá no passado, saída da Randon São Paulo e tudo mais, ficamos menos assistidos nessa região. E depois, com a volta de Araraquara e pela importância da região Sudeste, entendemos que é um site muito estratégico e por isso estamos trabalhando nela para ela ser de novo um *hub* forte na questão de trailers. Só que para isso acontecer, precisamos realmente reestruturar aquela empresa no sentido de que ela fique mais independente das demais empresas da Randon.

Então, aquela fábrica está recebendo especialmente itens de automação, células mais automatizadas, para que consigamos produzir não só os produtos que já tínhamos lá, como basicamente basculante, furgão e sider, mas que também tenhamos a capacidade de produção de chassi, que é muito importante para conseguirmos dar volume e velocidade naquela planta. Então, esse movimento que está sendo feito vai ser ao longo de todo o ano de 2025, e esperamos que depois disso aquela fábrica consiga entrar mais ou menos na linha do que já vemos nas demais operações de montadora, de uma fábrica bastante eficiente, com mais independência e consiga atender em maior velocidade o mercado do Sudeste especialmente.

Agora, na sequência, passo para o Pontalti e para o Hemerson poderem comentar um pouquinho das integrações que estamos fazendo.

Anderson Pontalti

Obrigado, Davi. Vou falar um pouquinho da AXN. Então, a AXN, como falei, nosso primeiro mês agora, o principal objetivo é qualificar o estoque para aumentarmos a receita. Entendemos que compramos a empresa num momento de muita baixa de mercado, então estamos reforçando o time comercial para que, no momento em que a venda comece a acontecer com uma maior segurança econômica e política naquela geografia, possamos surfar essa onda de crescimento. Obviamente, estamos checando componente a componente produzido lá, comparando com nossos custos produtivos aqui na Suspensys, por exemplo, em Caxias do Sul, na Castertech em Caxias do Sul, onde temos comparativos de eficiência para decidir quais são os melhores modelos de verticalizar uma parte nos Estados Unidos, trazer alguma coisa para Caxias do Sul, consolidar. Então, é um mês de trabalho, o pessoal ainda tem muitos planos em andamento, mas estamos muito otimistas com o futuro dessa empresa, que tem obviamente uma penetração de mercado relevante. Ela é competitiva comparada com *players* locais e entendemos que podemos entregar mais competitividade a médio e curto prazo a ela também. Então, muito promissor. Certamente no próximo

primeiro trimestre poderemos dar mais granularidade ainda a essa informação. Hemerson, quer pegar o tema da Dacomsa? Acho que tem mais propriedade.

Hemerson F. de Souza

Obrigado, Davi. Obrigado, Anderson. Bom, primeiro, bom dia a todos. É um prazer poder falar um pouquinho aqui sobre como estamos conectados com as sinergias que mapeamos na Dacomsa e como isso tem se realizado ao longo desses dois primeiros meses. Tínhamos uma consciência muito ampla da qualidade dos negócios da Dacomsa México. Dacomsa, na época que compramos Kuo Refacciones, já possuía a liderança de mercado com marcas de alta reputação e participação de mercado bem relevante, tanto no que tange peças para motores como peças para freios, notadamente pelas marcas Moresa, TF Víctor e Fritec.

Sabíamos sim e mapeamos isso numa videoconferência especialmente para tratar desta aquisição. Temos mapeado algo como R\$ 300 milhões de sinergias para serem exploradas somadas aos próximos cinco anos próximos e tínhamos uma quebra regular de que 60% dessa sinergia pudesse vir da adição de receitas por lançamentos de linhas de produtos hoje de Frasle Mobility que não estão disponíveis no mercado mexicano, por expansão das vendas para o mercado norte-americano, especialmente para os Estados Unidos, e também com o ingresso de linhas da Dacomsa para outros países da América do Sul e América Central principalmente. 40% deveriam vir de redução de despesas e custos.

Depois de dois meses, ainda não tendo uma granularidade tão forte, mas com um sentimento muito confiante, já percebemos que colocamos no lado mais conservador as sinergias que vão vir de redução de custos e otimização de despesas. É muito provável que tenhamos mais espaço nessas linhas, o que é ótimo porque isso antecipa a materialização das sinergias que temos e são mais rápidas de serem capturadas. Entendo que hoje estamos mais para 60% de sinergias em custos e despesas e 40% nas receitas. Não que as receitas tenham diminuído, mas o pacote que encontramos de oportunidades na parte de custos e despesas é maior.

Também tem otimizações da planta. O primeiro time de Dacomsa vem agora ao Brasil para conhecer a estrutura de Frasle. Está conectado com a produção de material de fricção. O pessoal já vem na próxima semana e está muito feliz porque os achados, os *findings* que podemos perceber nessas linhas são bastante materiais e vão acelerar de maneira muito rápida a otimização e os ganhos de sinergias que temos mapeados.

Já era uma empresa boa, uma empresa que performa níveis de indicadores de margens muito fortes, como já declinamos isso na videoconferência que fizemos. Mantém aquele mesmo nível, um pouco acima inclusive nesses últimos meses e no fechamento de 2024. O desenho futuro dessa empresa também é muito promissor, uma vez que ela vai ser diretamente beneficiada com as sinergias que estamos falando aqui. É um momento bastante singular, bastante especial para Frasle Mobility nessa aquisição e obviamente todos os reflexos que isso traz como companhia a Randoncorp, que controla a Frasle Mobility e que também se

beneficia desses resultados. Obviamente, quando falamos de sinergia, não pensamos unicamente nas empresas que compõem o rol de empresas da Frasl Mobility, mas também todas as empresas da Randoncorp que colaboram, que estão ali servindo no momento de podermos pensar no todo enquanto conectamos essas sinergias que certamente vão estar vinculadas com outras companhias da Randoncorp também.

Caroline I. Colleto

Tá bem, obrigada, Hemerson, Pontalti e Davi pelas respostas. Agora vamos para a próxima pergunta.

Davi C. Bacichette

Tem uma última pergunta sobre alavancagem para o Paulo.

Caroline I. Colleto

Ah, perdão.

Davi C. Bacichette

Paulo, se você puder comentar sobre a nossa expectativa de alavancagem para esse ano, então agradeço.

Paulo Prignolato

Bom, obrigado pela pergunta. A gente não consegue claramente projetar um número, mas o que podemos dizer é o seguinte: nesse primeiro trimestre, vamos reportar uma alavancagem um pouco maior, principalmente por conta dos investimentos que fizemos, já previstos. E no final do ano, temos a expectativa de encerrarmos o ano dentro de um limite de alavancagem que sempre costumamos trabalhar, que é de uma a duas vezes EBITDA. Então, até o final do ano, vamos capturar todas as sinergias conforme previsto no primeiro ano, vamos ter praticamente os 12 meses de EBITDA dessas empresas adquiridas. Devemos ficar dentro desse range conforme antecipadamente previsto.

Até atrelado a essa pergunta, nós também ainda não divulgamos o nosso *guidance* para o ano de 2025. Devemos fazê-lo ao longo das próximas semanas. Não divulgamos o *guidance* tendo em vista principalmente as projeções dessas novas empresas que adquirimos e também todo esse contexto de altas taxas de juros e expectativas do que ocorreria no mercado. Mas estamos agora finalizando as projeções e, ao longo das próximas semanas, vamos divulgar. Com isso, claro, vai ficar muito mais fácil para vocês poderem atualizar todas as suas projeções, inclusive alavancagem.

Gabriel Tinem

Perfeito, pessoal. Obrigado. Bom dia.

Caroline I. Colleto

Bom dia, Tinem. Agora vamos para a próxima pergunta que vem de André Mazini, analista sell-side do Citi. André, pode fazer a tua pergunta.

André Mazini

Oi, time. Bom falar com vocês novamente. Então, duas perguntas. A primeira é um *follow-up* das aquisições. Vocês têm feito várias aquisições, o que é louvável e parabéns por isso. E a gente sabe que vocês, na maioria das vezes, mantêm as marcas. E pelo que parece, vocês também fazem a integração. Então, se vocês pudessem falar um pouquinho mais desse processo de integração, o que vocês têm aprendido e quão rápido ele consegue ficar mais rápido ou não dá para ficar mais rápido porque tem coisas que são sensíveis demais. Estou pensando aqui, por exemplo, num ERP, que é algo super sensível para toda a companhia. Se vocês tombam os ERPs das adquiridas para um mesmo ERP só da Randon, seja um SAP, seja um Oracle, por aí. E quanto tempo tem demorado essas integrações, se elas têm ficado mais rápidas ou não. Essa é a primeira.

E a segunda é um pouco mais de cor na montadora, no processo de *right sizing*, se dá para usar essa palavra, se de fato está reduzindo um pouco em termos de *headcount*, os custos atrelados a uma redução de *headcount* ali na montadora. E se isso é o caso, se teve algum impacto *one-off* na margem do quarto trimestre, o que é recorrente, o que é *one-off* com relação a isso na montadora para margem aqui do quarto trimestre e o que a gente pode esperar para 2025. Obrigado.

Davi C. Bacichette

Perfeito, Mazini. Obrigado pela pergunta. Eu até vou verificar se o Sérgio está aqui conectado com a gente. Acho que seria interessante ele comentar um pouco sobre esses dois pontos. Eu só vou fazer essa verificação, senão eu já tenho o plano B aqui para responder. Mas o Sérgio está conectado aqui sim. Sérgio, só para ver se o vídeo está funcionando aqui, senão não passo nenhuma para o Sérgio, depois ele vai puxar minha orelha, né Sérgio?

Passar uma para ti aqui então para comentar sobre essas duas frentes aí, tanto essa pergunta sobre as integrações que a gente tem feito das nossas empresas ao longo do tempo, quanto essa questão da montadora agora, passando por essa reestruturação nos últimos meses e os impactos que isso tem causado no negócio. Obrigado.

Sérgio L. Carvalho

Obrigado, André, pela pergunta. Falando um pouquinho das integrações, acho que sim, nossa empresa fez muitos movimentos ao longo dos últimos vários anos. E acho que é seguro mencionarmos que aquisições têm se tornado uma competência da empresa. A aquisição envolve uma série de aspectos: a negociação, a identificação da empresa em si que queremos adquirir, o fit dessa empresa no nosso plano estratégico, que é o ponto de partida. Fazemos o plano, identificamos as empresas que resolvem as expectativas, que caem bem dentro do plano estratégico, aí fazemos a procura, iniciamos os contatos e fazemos as aquisições.

Durante esse processo, a identificação preliminar de possíveis sinergias é extremamente importante. E depois o processo de integração, aí me aproximando um pouco agora da sua pergunta. Nosso processo de integração nunca é um processo de "Olha, agora compramos, quem manda aqui sou eu e vai ser do meu jeito". Nada disso. Quando compramos empresas, preferimos comprar boas empresas que têm valor, têm competências em uma série de áreas. Então, queremos estimular a continuidade do desempenho dessas características, desses processos que eles têm, que sejam muito bons, aprender com eles e, se forem bons realmente, trazer de volta para nossas empresas e incorporar as coisas boas que eles fizeram. E aquilo que temos de processos melhores, esses sim vamos querer incorporar nessas empresas. Mas não tem ali um *cookbook*. Cada empresa tem uma história diferente.

Então, tem empresas que adquirimos onde é fundamental manter a direção, o corpo gestor do jeito que está, integrar aos pouquinhos nossos padrões financeiros, nossos padrões de ética, política de funcionários, SAP, o ERP ser incorporado no devido tempo. Tem empresas que fizemos isso de uma maneira mais rápida por o sistema ser muito ruim e precisar muito exposto, e precisamos fazer isso de uma forma mais rápida. Outras empresas, como a Dacomsa, estamos mantendo o sistema deles por um ano ou dois. Poderíamos introduzir o nosso SAP, o que eles têm lá é o SAP HANA 4, que é igualzinho ao que temos. Poderíamos fazer essa transição mais rapidamente, mas optamos por não fazer, comprar os serviços do proprietário anterior por dois anos, porque julgamos que tínhamos benefícios *low hanging fruits* mais baixos, mais fáceis, mais sinergias a serem capturadas em outras áreas.

Se introduzíssemos o SAP logo no início, colocaríamos em prioridade menor iniciativas em outras áreas e julgamos que o melhor retorno para nós seria o contrário. Então, cada caso, André, é um caso diferente. A história acaba se desenvolvendo diferente, mas em todas as aquisições, nossa visão é uma visão de parceria com a empresa adquirida, para que possamos motivar todos os colaboradores dessa nova empresa, a gestão dessa nova empresa, e tirar o máximo dessa integração. Esse processo de integração também está virando uma *core competence* nossa. Então, acho que não é bem uma questão de aceleração, já que não tem um padrão único, já que cada caso tem suas faces, suas perspectivas, sua dinâmica de negócio um pouco diferente. Então, esses foram meus comentários com relação à integração das adquiridas.

Nossa montadora continua no seu processo de reestruturação. O mercado, o Paulo já comentou, acho que o Esteban comentou um pouco também. Com essa taxa Selic tão alta, o mercado está sentindo bastante. Vocês devem ter acompanhado com os fabricantes de caminhões, redução, tirando dias de férias, menos dias de produção de caminhões pesados. Sentimos a mesma coisa nos nossos semirreboques. O segmento do agro ainda não decolou. As vendas e emplacamentos de semirreboques este ano estão em torno de 15% nesse primeiro bimestre, 15% inferiores ao período equivalente de 2024. Então, os volumes estão mais baixos pelas razões já apresentadas pelo Paulo. O mix continua um mix mais desfavorável, onde o agronegócio, que é nossa fortaleza, continua em baixa, e a carga industrializada, essa na realidade apresentou uma alta. Então, o mix está mais desfavorável nesses dois primeiros meses deste ano do que esteve no ano de 2024. Mas continuamos com nosso processo sim, avançando, expandindo nossa capacidade de produção próxima ao mercado do Sudeste, que é o grande mercado Sudeste-Centro-Oeste.

Continuamos nossos investimentos nesse sentido. Continuamos a reestruturação no sentido de fechar sites auxiliares. Por exemplo, Araraquara, tínhamos três operações em Araraquara, então fechamos uma, estamos em processo de consolidar essa segunda também na planta original de Araraquara. Também no *right sizing* de pessoas, continuamos nossas atividades no sentido de adequar as especificações de alguns produtos, onde oferecemos características premium, mas em alguns segmentos o mercado não paga um extra por esses prêmios. Então, nessas situações, estamos em processo de colocar produtos, todos com qualidade, mas produtos mais alinhados com aquilo que o mercado está pagando. Esse tipo de iniciativa continua da nossa parte. Continuamos com nosso plano de investimento em automação e ganhos de produtividade, maior eficiência fabril, tudo aquilo que temos falado em encontros anteriores, continua em plena execução. Espero ter respondido, André.

André Mazini

Perfeito, Sérgio. Obrigado pela cor. Bom dia.

Caroline I. Colleto

Bom dia. Nós temos mais perguntas na fila, mas infelizmente, devido ao nosso tempo, vamos precisar encerrar a nossa sessão de perguntas e respostas. Então, vamos para a última pergunta de hoje, que vem da analista Luiza Mussi do Safra. Luiza, pode fazer a tua pergunta.

Luiza Mussi

Oi, pessoal. Bom dia. Estão me escutando?

Caroline I. Colleto

Sim, Luísa. Obrigada.

Luiza Mussi

Bom, obrigada pelo espaço aqui. Eu queria explorar um pouco mais as operações da Addiante. Teve um trimestre bem positivo. Se vocês puderem comentar um pouco mais sobre o resultado e, olhando para frente, se puderem compartilhar um pouco de qual é a visão para a empresa, o quão relevante vocês esperam que ela fique no resultado. Obrigada, pessoal.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Luiza, pela pergunta. Vou passar para o Paulo comentar sobre a Addiante para a gente. Paulo, por favor.

Acho que está no mudo, Paulo.

Paulo Prignolato

Ah, desculpa. Obrigado pela sua pergunta, Luiza. Bom, claro que no último trimestre do ano passado, tivemos um impacto bem relevante lá na Addiante, principalmente por conta do contrato que fechamos com a Ambipar. Então, foram mais de 1.600 ativos e essa formalização acabou trazendo maior volume e isso impactou positivamente a nossa linha de equivalência patrimonial. Estamos bem felizes com essa JV e esse é um negócio de capital intensivo, mas no momento de juros mais altos, acaba gerando mais oportunidades na locação tanto de implementos quanto de caminhões. Temos planos arrojados para o futuro, inclusive em algum momento também pensar numa listagem no momento de um melhor mercado de *equity*. Mas nosso drive ali na Addiante é um drive de crescimento. Então, é o que vocês vão continuar vendo ao longo dos próximos anos. Estamos bem felizes com essa operação.

Luiza Mussi

Obrigada, pessoal.

Caroline I. Colleto

Então, queremos agradecer a todos que participaram da nossa videoconferência, também a todos que fizeram as suas perguntas. Nosso time de RI vai entrar em contato com os demais que não tivemos tempo de abrir o microfone hoje. Aproveitando a presença do Daniel, vou passar a palavra para ele fazer o nosso encerramento.

Daniel Randon

Bom dia. Gostaria de agradecer a todos nossos analistas e investidores presentes e reforçar aqui, já que nem todos puderam participar às 10:30, tivemos um comentário dos fatos relevantes da mudança na gestão que será efetivada a partir de 1º de setembro. Eu que estive também como CEO até 2021, quero falar que é um momento importante que a Randoncorp está vivendo, com um comitê executivo que retorna numa fase de muito mais maturidade na governança.

Agradecer também ao Sérgio Carvalho por todo o trabalho dos últimos 8 anos, que colocou a Randoncorp num novo patamar. Ficamos felizes ainda de poder contar com o Sérgio a partir de setembro nessa nova posição de *senior executive advisor*, que vai continuar nos ajudando como Randoncorp, principalmente nos pontos mais estratégicos e sensíveis da empresa, na internacionalização e no apoio também na formação dos nossos colegas do Comitê Executivo.

Vemos esse momento de mudança de gestão como um momento transitório, mas que reforça a própria vinda do Pontalti como agora CEO da Frasle Mobility, um novo momento da Frasle Mobility importante. Colocamos que a Randoncorp continua trabalhando, mesmo olhando 2025 como um ano desafiador, mas com projetos importantes de continuarmos crescendo com sustentabilidade, principalmente gerando valor aos nossos acionistas e *stakeholders*. Mais uma vez, gostaria de agradecer a presença de todos vocês na nossa *call* e nos colocamos aqui, através do RI, à disposição para qualquer dúvida ou clarificação, tanto dos nossos resultados como da nova mudança da gestão a partir de setembro. Muito obrigado.

Todos

Obrigado, pessoal. Até a próxima.

Tchau, gente. Prazer. Obrigado, pessoal. Até a próxima.