

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T14. Estão presentes os senhores: Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente, e que durante a apresentação da Empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e a apresentação estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.randon.com.br/rj.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Randon, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Randon e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Geraldo Santa Catharina que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia a todos que nos acompanham nesta teleconferência. Estamos aqui para apresentar os resultados do 2T14 e 1S14. Junto comigo está o Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e de Relações com Investidores, com quem vou dividir a apresentação.

Como de praxe, apresentaremos os destaques do período, uma visão geral de comportamento do mercado, os resultados operacionais e financeiros, a performance da Companhia no mercado de capitais, e falaremos também sobre as expectativas para os próximos meses. Após a apresentação, teremos um tempo reservado para perguntas e respostas, e desde já quero convidá-los a participarem.

O 2T14 teve ritmo reduzido de atividades, impactado pelo baixo crescimento da economia doméstica, pela dificuldade de financiamento que encontramos no 1T14, que afetou as vendas no 2T, e pela própria redução da demanda pelas expectativas quanto às eleições e pelas previsões um tanto pessimistas em relação ao crescimento econômico do País. Também deve-se registrar que teve efeito negativo o fraco desempenho da Argentina pelos problemas lá enfrentados neste momento.

Mesmo com esse cenário adverso, a Companhia entende que tem acertado em suas práticas, como a redução de custos e despesas, cautela em investimentos, decisão de utilizar feriados prolongados e férias coletivas para adequar o volume de produção à

atual demanda e ao ritmo das montadoras, entre outras medidas adotadas de redução de custos.

Eu os convido a passarem para o slide quatro, onde podemos ver alguns números do período. A receita bruta total, sem eliminações entre as empresas do Grupo, no 2T14 totalizou R\$1,4 bilhão, com queda de 13,3% em comparação ao 2T13. A receita líquida, por sua vez, consolidada do trimestre, somou R\$1 bilhão, com redução de 4,2% no comparativo trimestral de 2014 e 2013.

As exportações somaram US\$48,6 milhões no trimestre, uma queda de 21,8% em relação ao mesmo trimestre de 2013, o qual somou US\$62,2 milhões. Chegamos ao final do período com a margem bruta de 25,8%, contra 25,1% atingidos no 2T13. A margem EBITDA passou de 14,3% no 2T para 13,9% ao final do 2T14.

O EBITDA somou R\$140,7 milhões, com queda de 6,8% no comparativo trimestral. A manutenção da geração bruta de caixa está associada à melhoria da margem bruta e ao controle de custos, como já foi mencionado. Embora com quebras, o volume de venda ainda permitiu ganhos de escala, porque nós ajustamos os níveis de produção de acordo com a demanda.

O lucro líquido totalizou R\$67,4 milhões no 2T14, contra R\$68,9 milhões no 2T13, ou seja, 2,2% menor no comparativo trimestral.

A Companhia investiu US\$15,5 milhões neste trimestre, com queda de 59,6% em relação ao 2T13, e esta queda reflete a decisão da Companhia em manter cautela nos investimentos, que está alinhada com o *guidance* divulgado para este ano.

Com referência ao mercado de capitais, no 1S14 a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$10,8 milhões, contra R\$13,7 milhões diários no mesmo período de 2013.

Agora entraremos em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo desta apresentação. Passando ao slide número cinco, temos uma visão geral sobre o mercado de atuação da Randon.

A economia sofreu impactos da redução de atividade durante o período da Copa do Mundo, o que ajustou para baixo a demanda em diversos setores; aliás, menos dias úteis no mês de junho, durante o período da Copa do Mundo, também impactaram negativamente o comércio e afetaram toda a cadeia produtiva.

Além disso, percebemos que nossos clientes estão cautelosos com seus investimentos, influenciados pelo ano eleitoral e aguardando os movimentos que a economia possa assumir no restante do ano. O impacto na venda de caminhões e veículos rebocados reflete isto que estamos falando: as baixas somam mais de 20% em cada uma das linhas.

Alguns trâmites burocráticos, bem como restrições e oferta de crédito, também contribuíram para o cenário negativo. A baixa nas vendas criou estoques adicionais na indústria, que anunciou ajustes nos níveis de produção para os próximos meses, motivando a Companhia a manter cautela nos investimentos, disciplina extra nos custos e despesas, e criatividade na condução de ritmo de atividade.

Agora quero passar para Hemerson, que detalhará um pouco mais cada um dos indicadores. Eu volto no final para considerações adicionais. Hemerson, por favor.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia a todos aqueles que acompanham a teleconferência de resultados da Randon. Partindo para os resultados operacionais, no slide seis, apresentamos as vendas físicas divididas por segmento, com sua respectiva participação na receita.

Como já mencionado pelo Geraldo, o setor de implementos e veículos rebocados é fortemente ligado à atividade econômica do País. A baixa confiança por parte dos clientes quanto à retomada da economia provocou a diminuição no número de novos pedidos e, por consequência, ajustes na produção serão feitos para adequar a demanda atual.

Já o setor ferroviário vem aquecido. Nossa previsão é entregar ao redor de 1100 vagões em 2014. Novas negociações estão em andamento, e alguns prazos de entrega negociados nessas negociações em que estamos trabalhando poderão atingir também parte do ano de 2015.

A redução de 20% na produção de caminhões, no comparativo semestral, impactou a produção de autopeças no 1S. Em função do acúmulo de estoque de caminhões novos, as montadoras têm revisado suas projeções para 2014 com viés de baixa e, por consequência, nossa Companhia tem tomado medidas como feriados prolongados e férias coletivas para acompanhar esse ritmo, com exceção dos materiais de fricção, que são mais expostos ao mercado de reposição e ao mercado internacional, portanto não sofreram esses ajustes.

No slide sete, apresentamos a receita total bruta, que atingiu R\$1,4 bilhão no 2T14, uma redução de 13% com relação ao mesmo período do ano passado. No comparativo semestral, a receita total bruta somou R\$2,9 bilhões no 1S, contra 3,2 bilhões no 1S13, tendo uma redução de 9%.

Eu vou destacar aqui, porque vale a pena lembrá-los, que no final do último ano integramos as operações da Suspensys à empresa Randon S/A. Anteriormente, ela era uma empresa controlada, portanto as vendas que a Suspensys fazia para a Randon S/A eram computadas como receita bruta. Uma vez que agora ela está dentro da Randon, as vendas não aparecem mais; elas aparecem apenas como transferência.

Isso não impacta a receita líquida consolidada, porque nós descontávamos as vendas *intercompany*, mas impacta na receita bruta, e isso explica a diferença de queda entre uma receita e outra.

Quando olhamos a receita consolidada líquida, ela totalizou no trimestre R\$1 bilhão, 4,2% inferior ao 2T13. Nos seis meses de 2014, praticamente R\$2 bilhões, uma queda de 2,6% no comparativo com os seis meses de 2013.

No slide oito, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta e, logo abaixo, a composição consolidada do CPV. O lucro bruto apresentou queda de 1,5% no 2T em relação ao 2T13, totalizando R\$261 milhões. A margem bruta passou de 25,1% para 25,8%, apresentando um crescimento de 0,7 p.p. trimestre a trimestre, e no comparativo semestral observamos um crescimento de 6,6% no lucro bruto, que

somou R\$522 milhões, um aumento de 2,3 p.p. na margem bruta, comparado ao último ano.

O gráfico da composição consolidada do CPV demonstra que o item de maior relevância é a matéria-prima, representando 75,6% do total, seguido pela mão-de-obra, que representa 12,4%. Na análise de matéria-prima, é possível observar que os itens mais significativos são os metálicos, inclusive o aço e componentes que têm, em essência, metais, com fundidos e forjados, que somam 63% da representatividade de matéria-prima.

No 2T, o custo dos produtos vendidos atingiu 74,2% da receita líquida consolidada. Em relação ao 2T13, o CPV recuou 0,7 p.p. sobre os R\$793 milhões que representavam, naquela época, 74,9% da receita.

Vale reforçar, e temos feito isso todos os trimestres, que o novo ERP, que foi implantado entre o final de 2011 e o início de 2012, e que na época foi bastante complexo de se gerenciar, hoje adiciona ferramentas muito importantes para a gestão da Companhia, permitindo um controle melhor, otimizando os esforços junto aos fornecedores, prestadores de serviço, seja pela reavaliação de contratos que temos em vigor ou pela implementação de novos processos, como, por exemplo, o CSC, o centro de serviços compartilhados, que já foi abordado em outras oportunidades. Isso nos tem ajudado a trabalhar melhor nossos custos.

No slide nove, apresentamos o EBITDA e a margem EBITDA obtidos nos períodos. Nesse 2T, o EBITDA apresentou uma pequena queda nominalmente em relação ao obtido no mesmo período do ano passado, atingindo R\$140,7 milhões, abaixo dos R\$151 milhões do 2T13. A margem EBITDA do trimestre atingiu um patamar de 13,9%, frente à margem de 14,3% do 2T13. Já no comparativo semestral, avançou 1,4 p.p., passando de 13,3% para 14,7% no 1S.

Essa recomposição da geração bruta de caixa está associada à melhoria da margem bruta propriamente dita, e a um controle de custos e despesas, como já tratamos e falamos que estamos fazendo ao longo dos últimos trimestres.

Embora com quedas, o volume de vendas e o ajuste da capacidade disponível que estamos fazendo ainda permitiu que conseguíssemos ganhos de escala, mantendo a Companhia dentro do seu EBITDA histórico.

Logo abaixo da margem, temos um comparativo trimestral ao longo dos últimos trimestres, e eu gostaria muito de lembra-los que temos reiteradamente mostrado uma eficiência grande em conseguir manter nossas margens, mesmo em um cenário mais adverso de produção e de volumes. Isso é um esforço enorme de gestão, e retrata aquilo que temos feito, com inúmeras iniciativas, para poder manter a Companhia em um nível adequado. Embora o cenário pareça adverso, aparentemente ele está, talvez, precificado de maneira mais adversa do que estamos realmente vivenciando.

Partindo para o slide dez, mostramos o desempenho das exportações. No comparativo trimestral, as vendas para o exterior tiveram redução de 21,8%. No 2T, as exportações totalizaram US\$48,6 milhões, contra US\$62 milhões no ano anterior. No 1S14, as exportações atingiram US\$101 milhões, abaixo dos US\$117 milhões no mesmo período de 2013. Isso é uma queda de 13,5%.

O mercado externo da Randon é reforçado pelas plantas que temos, que operam fora do País, que faturaram US\$57 milhões nesse 1S, praticamente em linha com os US\$57,8 do 1S13. Quando olhamos os mercados que tiveram mais dificuldade, vale a pena destacar o Mercosul e o Chile, que são mercados tradicionais da Randon, que sofrem por uma razão ou outra.

O caso da Argentina é auto explicável, mas quando falamos do Chile, o país iniciou o ano com um estoque bastante alto, portanto eles diminuíram um pouco o ritmo de compras. Continua sendo um mercado bastante importante, mas este ano está operando em um nível um pouco diferente.

No slide 11, temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que no 2T atingiu R\$67,4 milhões, contra R\$68,9 milhões no 2T13, praticamente uma estabilidade. O percentual da margem ficou em 6,6% sobre a receita líquida consolidada, contra 6,5% no mesmo período do ano passado. E no 1S, 6,5% contra 5,3% do 1S13, um aumento de 1,2 p.p.

No slide 12, apresentamos nosso DRE consolidado por segmento, contendo um resumo dos principais números já discutidos para apreciação dos senhores. Eu vou destacar mais uma vez, é oportuno, o desempenho do segmento de veículos e implementos, que manteve sua trajetória de recuperação ao longo dos últimos trimestres, alcançando, neste trimestre, ainda bons níveis.

Esse segmento foi bastante afetado em 2012 com as quedas observadas no mercado, sobretudo por conta, também, de naquele primeiro momento estarmos trocando nosso ERP. Não tivemos como fazer, no mesmo momento, adequações que eram necessárias.

O bom desempenho desse trimestre só reitera que nossas ações e gestão no rumo da recuperação de segmentos são duradouras, e estimamos que, mesmo com dificuldades, trabalharemos com os recursos que temos para fazer o melhor possível. Diferente de 2012, em que não conseguimos fazer porque estávamos bastante focados na implementação de nosso ERP.

No slide 13, apresentamos o DRE consolidado por segmento, mostrando a participação de cada um dos segmentos na receita líquida nos últimos trimestres e o lucro bruto, EBITDA e lucro líquido e suas margens. Vale destacar que, basicamente, implementos e veículos continuam com 50% do tamanho das vendas da Companhia, e autopeças com a outra metade. Neste trimestre, especialmente, implementos ganhou um pouco mais de peso, em virtude das reduções na produção de caminhões por parte das montadoras, que vocês conhecem tão bem quanto nós, já reportado pela Anfavea e pelos órgãos que tratam disso.

No slide 14, mostramos o investimento das Empresas Randon. No 2T14, os investimentos somaram R\$15,5 milhões, uma queda de praticamente 60% em relação ao mesmo período do ano passado. No comparativo semestral, essa queda é de 54%, e os investimentos do semestre totalizam R\$32,1 milhões.

Logo abaixo, podemos observar a variação do patrimônio líquido nos últimos cinco anos, apresentando um crescimento de 7,5%, totalizando R\$1,3 bilhão em 2013, sendo 17,2% o ROE do período. Nesse 1S, o ROE foi de 17,7%, para um patrimônio líquido de R\$1,4 bilhão.

No slide 15, mostramos a composição da dívida bruta no 1S14 e o endividamento financeiro líquido consolidado da Companhia. A dívida bruta total atingiu R\$2,5 bilhões, sendo 19,6% em moeda estrangeira e 80,4% em moeda nacional. O endividamento líquido totalizou R\$1,2 bilhão no 1S, equivalente a um múltiplo de 1,98x EBITDA.

Quando excluimos os valores relativos à atividade de serviços, que é a dívida do Banco Randon, que por si só, por ser uma instituição bancária, tem o propósito de atividade de fazer dívidas, e quando excluimos o caixa da Randon Consórcios, porque a Randon Consórcios não tem dívida, ela tem caixa; a dívida industrial, que é só olhada pelo segmento industrial da Randon, que é o *core business* desta Empresa, é de R\$847 milhões, um múltiplo de 1,5x o EBITDA dos últimos 12 meses.

Vale a pena lembrar sempre que temos que olhar separadamente ambos os setores. O Banco é, por si só, característico a buscar dívidas, porque está aumentando suas operações.

No slide 16, podemos observar que, no comparativo entre o encerramento do ano de 2013 e o 1S14, nossas ações preferenciais, que são as que têm mais liquidez, apresentaram uma desvalorização de 31,3%. Em 30 de junho de 2014, as ações preferenciais estavam cotadas a R\$6,16 por ação. No mesmo período, o índice Bovespa apresentou uma variação positiva de 3,2%.

Reitero aqui que talvez o cenário precificado para o mercado seja um pouco mais adverso do que de fato está ocorrendo e pode ocorrer pela frente.

Foram negociadas nesse mesmo período 161 milhões de ações preferenciais, em 406.000 negócios no mercado à vista da BM&FBOVESPA. A Companhia registrou, no 1S14, um volume médio diário de negócios de R\$10,8 milhões, contra R\$13,7 milhões no mesmo período de 2013, reflexo também da queda no valor das ações.

Em 30 de abril de 2014, no slide 17, a Randon S/A incorporou sua controlada, Randon Brantech, conforme já divulgado em nosso release do 1T. A incorporação tem como objetivo principal a convergência de interesses sociais e a redefinição de estruturas societárias, de modo a racionalizar operações e reduzir custos administrativos e operacionais, buscando resultados, entre outros, de benefícios patrimoniais, fiscais e financeiros.

No slide 18, apresentamos a revisão de nosso *guidance*. A Randon tem feito, ao longo dos últimos anos, pelo menos sete ou oito anos, revisões semestrais de seu *guidance*; nós não fazemos revisões mensais nem trimestrais, preferimos fazer semestral para poder apresentar um viés mais consistente dos cenários.

E mesmo tendo antecipado alguns dos pontos que afetaram o 1S14, a Companhia entende que as projeções divulgadas já não condizem mais com a deterioração do mercado, já mencionada anteriormente no decorrer desta apresentação. Por esta razão, as projeções foram revistas e atualizadas para o novo cenário.

A receita bruta passou de R\$6,3 bilhões para R\$5,4 bilhões, e aqui também interfere o fato já mencionado da Suspensys, e o da consolidada passou de R\$4,4 bilhões para R\$4 bilhões. As projeções para os investimentos e receitas geradas no exterior foram mantidas, as exportações de US\$270 milhões foram para US\$210 milhões, e por fim,

as importações passaram de US\$110 milhões para US\$85 milhões, refletindo também a redução da atividade.

Esses indicadores são validados no processo de construção do planejamento estratégico da Randon, e são respaldados pela avaliação dos cenários macroeconômicos domésticos, dos países com aqueles mantemos relações comerciais, bem como os indicadores da indústria automotiva e o comportamento dos mercados em que a Randon possui negócios.

Retorno agora a palavra ao Geraldo para as considerações finais, antes de abrirmos espaço para perguntas. Geraldo, por favor.

Geraldo Santa Catharina:

Diante desse quadro todo, no slide 19 procuraremos falar um pouco sobre as expectativas para o próximo trimestre e também para o próximo exercício, haja vista a dificuldade em fazer qualquer previsão neste momento pré-eleitoral, em que é natural que haja um pouco de dúvidas no mercado sobre o andamento da economia e que medidas serão adotadas. De qualquer forma, temos a obrigação de trabalharmos com indicadores para continuarmos programando nossa produção e fazendo nossos investimentos.

O que nós estamos tomando por base é que, por exemplo, o relatório Focus aponta para um crescimento do PIB brasileiro de 0,9% para 2014, e 1,5% para 2015; porém, constantemente, têm sido divulgados novos relatórios com a revisão desses números para baixo.

A safra agrícola, que é um fator extremamente positivo para a Randon deverá ser maior em 2,8%, com 193,9 milhões de toneladas. Esse talvez seja o ponto forte a ser destacado, entre outros, que nem tudo são coisas ruins; nem tudo é para o lado ruim. Há expectativas positivas na economia, no que tange ao setor agrícola.

O programa PSI também está se mantendo, com taxas ainda atrativas, e é válido até o final de 2014 com a taxa de 6%. Devo dizer que já foi anunciada a continuidade do programa para todo o ano de 2015, porém as condições que irão vigorar ainda não foram anunciadas.

Para nós é muito relevante quando será anunciada essa nova regra, ou esse novo regimento, tendo que em vista que, dependendo da antecipação ou não da informação, poderá causar algum processo de pré compra, como aconteceu em outros períodos. Temos que ficar atentos para ver como isso vai se comportar. Mas ele pode se configurar, sim, em um fator, quem sabe, de aceleração de demanda no final do período.

As vendas nos últimos meses não foram suficientes para reduzir os estoques da indústria, que hoje se encontram mais altos que o nível normal. Isso indica que teremos uma produção ainda mais complexa nos próximos meses, uma vez que, apesar que a venda possa se recuperar, o crédito voltar um pouco, temos o estoque para gastar, então certamente a produção ficaria afetada de qualquer forma.

Como já foi mencionado anteriormente, temos boas perspectivas na área de vagões ferroviários para os próximos trimestres, com ordens já fechadas e outras ainda em

negociação. Isso tem sido muito oportuno dentro do cenário mais complexo observado nos veículos rebocados e autopeças.

Gostaria agora de encerrar nossa apresentação e agradecer a atenção dos senhores. Podemos abrir o espaço para a nossa sessão de perguntas e respostas. Estamos ambos aqui à disposição, o Hemerson e eu, para o que for possível responder. Muito obrigado.

Lucas Marquiori, Banco Safra:

Bom dia. Eu tenho dois pontos que gostaria de discutir com vocês. Eu vi que vocês mencionaram no release a questão do ajuste de produção, principalmente para reduzir a ociosidade das plantas. Será que vocês podem quantificar pouco mais para nós em quanto estão hoje os níveis operacionais de utilização de capacidade e o quanto isso evoluiu do 1T para o 2T, frente às atitudes que vocês têm tomado em controle de custos etc.?

E uma segunda questão, se vocês puderem esclarecer um pouco mais, qual é a ideia para o segmento de veículos especiais? Como está sendo direcionada essa demanda? O que fazer com essa capacidade?

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia, Lucas. Obrigado pela pergunta. Nós nos preocupamos em coletar dados sobre capacidade porque é um momento bem delicado quanto a essa questão, até porque quando se fala em ajustes, automaticamente está se falando também em mão-de-obra e pessoas, e é o que mais desejamos preservar na Companhia. Não se joga fora capacidade técnica e produtiva, uma vez que isso é um bem bastante precioso para manutenção das atividades.

Desta forma, a Randon tem trabalhado todo o 1S, sobretudo nos meses de maio e junho, com férias coletivas, e utilizando banco de horas para fazer feriados prolongados. Eliminamos praticamente horas-extra, não existem alguns turnos aos finais de semana, e agora acabamos de fechar um acordo com o sindicato para fazer uma flexibilização de quatro dias de jornada.

O que isso significa em termos de produção? Basicamente, na Randon Implementos, o que nós temos para produzir hoje é capaz de utilizar na faixa de 65% a 70% da capacidade instalada; ou seja, nós temos uma disponibilidade de capacidade para mais de 30%. Por isso que estamos tentando parar um dia por semana.

Nas plantas de autopeças, estamos indo muito bem com montadoras. E levando em conta montadoras e o mercado de reposição em geral, o nível de utilização é de 70%, também. Foi o que eu pude verificar.

O destaque favorável que temos é a Fras-le, que trabalha com nível de utilização no limite, talvez, de 90%, ou algo parecido, uma vez que ela trabalha fortemente para exportação e reposição. Essas são as informações que eu tenho mais atualizadas sobre quantificação de capacidade.

Na questão dos veículos especiais, eu vou começar a resposta, e talvez o Hemerson possa complementar. De fato, é uma área que passou por ajustes ao longo dos anos,

e tivemos a felicidade de, nos anos de 2006 ou 2007, ou um pouco antes, desenvolver um novo produto, que é a retroescavadeira, que tem volume e escala bem elevados.

E fomos beneficiados, nos últimos dois ou três anos principalmente, com aquelas compras governamentais, que foram extremamente relevantes. Eu quero situar que temos capacidade para fazer 1.000 retroescavadeiras por ano, 300 ou 400 veículos fora de estrada, pelo menos.

Neste momento, as compras governamentais pararam, até por força de prática eleitoral. Não podemos fazer vendas etc., então neste momento estamos sem pedidos relativos à esfera governamental, e temos também tido a dificuldade natural da venda de equipamentos, porque a indústria toda está sofrendo. E não bastasse isso, a restrição no crédito.

O que estamos fazendo é tentando motivar aqueles clientes que, em alguns determinados setores, ainda demandam produtos, tentando prover a eles linha de financiamento um pouco até com capital próprio e com pouco de risco adicional, conhecendo bem o cliente etc., e estipulamos um volume do que queremos fazer.

Essa área, para complementar, está sempre com desenvolvimento de novos produtos na pauta, e neste momento não é diferente. Não podemos dizer que tipo de produto é, mas nós temos um novo tipo de produto na prancheta sendo desenvolvido, e caso dê certo esse desenvolvimento, nos próximos, quem sabe, dois anos poderemos ter mais um produto na prateleira com escala que faça diferença.

Eu não sei se o Hemerson tem mais alguma coisa para dizer sobre isso.

Hemerson Fernando de Souza:

Não, Geraldo, acho que você mencionou bem. O fato de o Governo não estar comprando reduz o tamanho. Nós fizemos o possível, reduzimos estrutura, reduzimos o tamanho para operar essa unidade com bom nível de utilização, com menos pessoas operando, mas o fato é que estamos operando lá em um turno e parte do segundo, e poderíamos ir além se tivéssemos ordens.

É montagem, então é muito fácil de adaptar. É mais fácil de adaptar o tamanho dele de acordo com a demanda.

Geraldo Santa Catharina:

Até devo acrescentar, Lucas, um detalhe bem técnico: provavelmente tenha sido a partir de 5 de julho que não podem mais ser feitas inaugurações, entrega de equipamentos etc. por configurar crime eleitoral. Por conseguinte, mesmo a produção de equipamentos que estava em andamento, para prefeituras ou de âmbito federal mesmo, o BNDES pode, inclusive, aprovar o PAC, mas não pode liberar o dinheiro antes do segundo turno da eleição, caso haja segundo turno.

É um problema adicional, porque estamos hoje no mês de agosto, temos 90 dias pela frente em que, mesmo que tenhamos uma aprovação do BNDES para um produto que esteja sendo financiado no âmbito de Governo, não poderá liberar o dinheiro. Então, para nós acaba sendo um capital de giro empatado que poderia causar problemas.

Então, se tiver lado positivo nessa história toda é que novas compras governamentais possam ocorrer a partir do próximo ano, dentro de condições normais.

Lucas Marquiori:

Obrigado.

Fernando Leitão, Hoya:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Parabéns pelos resultados. Pelo menos para nós, foram surpreendentes. Vemos níveis crescentes de ociosidade, queda do faturamento e melhoria da margem. Eu gostaria de parabenizar.

E quero, especificamente, perguntar para vocês, dentro de todo esse trabalho de otimização, de enxugamento, de contenção, o que pesou mais no seu ganho de margem nesses últimos meses? O que causou o maior impacto positivo nos números da Companhia?

E a segunda pergunta, dada a situação e a disparidade que nós vemos entre a qualidade da Randon, a qualidade dos números e o que espelha a cotação dela, e lógico que entendemos que o momento é absolutamente adverso para o setor, vocês não pensam em fazer uma compra das suas próprias ações? Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Perguntas muito boas, Fernando. Quanto à primeira pergunta, relativa à margem, nos dedicamos a procurar saber, e é uma soma de várias ações, com certeza. Você está pedindo qual é a que mais se destacou.

Redução de custo é uma obrigação permanente, então temos sempre cuidado quando escrevemos sobre isso, porque sempre tem espaço para redução de custos, mas neste momento específico, estamos colhendo os frutos, sem dúvida alguma, do que o ERP e o CSC, que é o centro de serviços compartilhados, permitiram de eliminação de custos redundantes. Também percebemos que há uma maior eficiência no controle de estoques etc., o que evita mantermos obsolescência de estoques e outras coisas.

Imagino que a maior contribuição na margem talvez tenha sido realmente o lote de vagões ferroviários que produzimos no período, porque ele teve, como costumamos falar, constância de produção, a margem é estável e tem um baixo nível de custo fixo. Sempre que temos lotes expressivos de um determinado produto, sobremaneira o vagão, a margem se reflete automaticamente.

Estou falando de 800 vagões, algo próximo a 3.600 semirreboques; estou falando entre R\$150 milhões e R\$200 milhões. Essa margem, em um período tão curto, realmente contribuiu sobremaneira.

É assim que eu vejo, porque o corte de custos e manejo de pessoal, por exemplo, manejo de pessoal, das férias – dado adicional: nós temos uma folha de pagamento de aproximadamente R\$55 milhões por mês. Um dia não trabalhado significa 1/30. Não é um valor tão expressivo. Mas se somarmos o que se economiza do salário quando fazemos um ajuste de pessoal, o que se economiza dos custos fixos atrelados com alimentação, transporte etc., mas sobretudo o fato de não estar produzindo estoque para ficar excedente, isso tudo somado é muito importante.

Então, acho que fomos muito felizes em aproveitar as férias das montadoras no mês de junho para utilizarmos também e fazermos férias coletivas nesse mesmo período.

E sobre a questão da cotação, nós fomos questionados hoje pela manhã na reunião de Apimec, é uma obrigação da Companhia verificar esse tipo de tema permanentemente. Nós entendemos sim que, olhando as expectativas positivas que a Randon tem, conquanto o cenário de curto e médio prazo seja um tanto indecifrável, a Companhia é extremamente forte e temos uma sensação, nada mais do que isso, de que há espaço para uma melhoria em nossa precificação.

Levando isso em conta, supomos que é um bom negócio uma recompra. Porém não há nenhuma decisão neste momento sobre essa recompra, uma vez que temos uma política de mantermos uma liquidez de caixa forte e conservadora, e esse mesmo dinheiro disputa espaço com novos projetos, com possibilidade de investimentos adicionais, com a manutenção do caixa.

Estamos avaliando o tema, nada mais do que isso, como fazemos permanentemente, e a decisão cabe ao Conselho. Neste momento, não existe a decisão, mas existe a percepção de que o valor justificaria algum movimento dessa natureza.

Hemerson Fernando de Souza:

Complementando, Fernando, fica difícil achar investimentos que sejam tão atrativos quanto Randon. Eu não vou entrar no mérito de discutir preço, porque acho que é o trabalho de vocês que estão nos ouvindo, vocês fazem isso com uma magnitude maior. Eu pude ler os reportes que saíram sobre Randon, e embora todos tenham consciência de que temos feito um trabalho legal da manutenção de nossas margens etc., todo mundo tem um cenário incerto pela frente. Todo mundo pensa “eu não sei o que virá na próxima página desse livro”.

Eu posso dizer que, talvez, o cenário precificado esteja pior do que aquilo que temos desempenhado. E isso, obviamente, também é uma oportunidade para a própria Randon, como o Geraldo já mencionou aqui.

Fernando Leitão:

Se vocês me permitem fazer uma terceira pergunta, só complementando, essa visão de um cenário pior, que reflete na cotação, na pior das hipóteses, e eu acho que é isso que me sobra em determinados momentos no mercado acionário, no mercado bursátil até, na pior das hipóteses eu tenho consciência que está na minha carteira uma Empresa segura, uma Empresa capitalizada, uma Empresa pronta para enfrentar situações adversas que já aconteceram e que não estamos livres.

A terceira pergunta, Hemerson, a revisão do *guidance* coloca um faturamento para o 2S igual ao faturamento que ocorreu no 1S. É isso mesmo que eu entendi?

Hemerson Fernando de Souza:

Isso mesmo. Nós tivemos uma série de eventos que contribuiu para que tivéssemos uma atividade mais reduzida no 1S. Vou citar alguns, e o Geraldo também falou bastante disso na Apimec em Porto Alegre que fizemos hoje de manhã: tivemos Carnaval fora de época, tivemos dificuldades com os financiamentos no começo do

ano, tivemos Copa do Mundo, tivemos uma série de feriados. No geral, o nível de vendas também foi prejudicado por termos menos dias úteis. E isso combinou com férias de montadoras, férias que também promovemos.

Agora, mesmo com a possibilidade de flexibilização que o Geraldo já mencionou, de trabalharmos um dia a menos, isso nada mais é do que o que já foi feito de uma forma diferente no 1S. Daria para manter, sim, uma regularidade de receita, até porque temos o *mix* que, em nosso julgamento, é mais favorecido, por ter mais vagões, por termos volumes em outras áreas que têm um valor adicionado maior. Nós, teríamos, sim uma receita equivalente nesse 2S.

Os volumes de produção de montadoras devem ser talvez um pouco menores – pouco mesmo – do que foram no 1S. Eles têm um nível de estoque adequado que não está hoje neste momento, na hora em que chegar eles voltam a produzir em um ritmo um pouco maior. Tem movimentos de mercado mesmo, como a safra de verão do ano que vem e outras coisas que acontecem agora durante o 3T, que podem dar uma promovida nas vendas e retomada na produção.

Fernando Leitão:

OK. Obrigado, e mais uma vez parabéns pelo trabalho.

Ítalo Ferrara, Brasil Plural:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, no resultado de Fras-le ontem no *conference call*, o pessoal falou de não recorrentes somando até R\$5 milhões. Eu queria saber se, além desse não recorrente que vimos dentro de Fras-le, houve outro fator dentro de Randon, seja nas autopeças, seja nos implementos. Essa é a primeira pergunta. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Ítalo, realmente na Fras-le houve despesas relativas à tentativa de ampliação do capital que foram contabilizadas agora, e isso acabou criando uma despesa adicional para eles, e também teve algum PPD que foi provisionado. Na Randon não tem nada relevante. Existem contas que saem e voltam, mas não achamos que sejam tendências.

A Fras-le realmente é a exceção ali, e acaba se tornando isso de uma maneira maior. Na Randon, não percebemos nada, nem do lado positivo, nem do lado negativo. O resultado que reportamos não tem nenhuma característica de viés não recorrente.

Ítalo Ferrara:

Está ótimo. Minha segunda pergunta é ainda em relação ao setor de autopeças, se vocês pudessem falar um pouco do cenário. Acho que a Fras-le tem sustentado uma queda menor do que temos visto para o setor de autopeças como um todo. Excluindo Fras-le desse resultado, nós vemos que Suspensys, Master e Jost somadas têm tido uma queda bem mais relevante. Atrelando isso ao comentário que vocês fizeram no release em relação à pressão de montadoras, o que vocês têm visto recentemente, e como tem sido julho já?

Vocês, de fato, não estão conseguindo repassar questão de preço para montadora? A montadora está exigindo ainda repasse de produtividade? Se vocês pudessem fazer alguns comentários em relação a isso. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Ítalo, você tem razão. A Fras-le, das empresas de autopeças do Grupo, está mais exposta ao mercado de reposição, ao mercado de exportações. Portanto, o movimento que montadora faz, seja para cima ou para baixo, interfere pouco na performance da Empresa. Montadora é em torno de 20% da receita da Fras-le.

Quando olhamos as empresas do Grupo – Suspensys, Caster, Master e Jost –, as receitas delas são mais de 80% ligadas à demanda de montadora. Uma vez que no semestre caímos 22%, 23% os volumes de produções de caminhões, isso impactou bastante a demanda de autopeças, fazendo com que tivéssemos que dar uma desacelerada. Em junho, ofertamos 20 dias de férias para os funcionários, então foi praticamente um mês que não existiu no trimestre, e isso pesou no resultado. A margem que autopeças está apresentando agora, a reportada, de 13,6%, idêntica à de implementos, é reflexo disso.

Dentro de um cenário difícil, ainda conseguimos fazer um resultado bom, porque temos uma operação extremamente eficiente, com baixo custo, e com custo fixo bem baixo em autopeças.

Quando vemos demanda futura, ou mesmo como está o comportamento com as montadoras, nunca é fácil negociar com elas. Nós sempre temos que provar realmente por que queremos repassar preço.

Por outro lado, nós temos planilha aberta de custos, eles sabem quanto ganhamos de margem, o quanto isso ajuda ou não, e eles também tem interesse em manter fornecedores que consigam ter um mínimo de força para continuar mantendo e oferecendo produtos a eles. A dificuldade sempre existe, não é só neste momento.

Tivemos sucesso em algumas negociações, outras ainda estão em tratativas; a Anfavea divulga qual foi o ritmo de produção, e julho não foi um mês de grande produção de veículos comerciais, então não interfere muito naquilo que vivenciamos no 1S.

Temos uma expectativa, sim, de ter uma retomada um pouco melhor agora em termos de volume de produção. Não é crescer, é manter o nível que está; não estamos falando de expectativa positiva, mas de manutenção em um nível mais baixo, como vem operando, e estamos preparados para poder fazer o melhor dentro desse contexto.

Fernando Leitão:

Está ótimo. Obrigado, Hemerson.

Luiz Peçanha, Bradesco:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à expectativa para o 2S. Vocês já reiteraram que a tendência do mercado é de uma redução da produtividade, e a Empresa trabalhou bastante nos últimos dois anos tentando reestruturar e tornar a

operação mais eficiente, mas provavelmente, no 2S deveremos ver uma deterioração nas margens. O que podemos esperar para as margens nos resultados de 3T e 4T?

E a segunda pergunta é em relação ao câmbio. Estamos vendo uma desvalorização do Real frente ao USD nas últimas duas semanas. Se essa tendência se mantiver, vocês esperam algum ganho de mercado contra produtos importados? E em que empresa podemos esperar isso, principalmente no segmento de autopeças; talvez que não exista muita exportação, mas na parte de competição no mercado interno, dá para esperar uma melhora?

Geraldo Santa Catharina:

Luiz, obrigado pelas perguntas. Eu vou começar respondendo a segunda pergunta, que é algo que nos detivemos bastante nos últimos dias e semanas. Na questão cambial, tem sido dito muito pelo mercado que houve uma desvalorização excessiva nos últimos tempos, que isso afetou custos, importações etc.

De verdade, isso não espelha a realidade, porque nos últimos quatro anos, exatamente partindo de R\$1,60 em 2010 para R\$2,25 agora, isso representa 36% de crescimento. O IPCA neste período foi 35%. Quando estava R\$1,60, não tinha uma competição tão elevada por questão de câmbio, mas tinha outras facilidades.

Nos últimos 20 meses, eu percebi que houve uma desvalorização cambial de 11%, 12%, e uma inflação, praticamente IPCA, no mesmo calibre.

Então, se olharmos pela questão cambial, o USD a R\$2,25, como está hoje, não é atrativo, como não era na época a R\$1,60. Mas tem um detalhe: nós tivemos aumento de custo de mão-de-obra, e aumento de alguns componentes e matérias-primas bem acima desse nível. Não foi 4% ou 5% o aumento de custo de matéria-prima.

Se conjugarmos isso tudo com esse período de queda de produção, que acaba por piorar a diluição de custo fixo, nossa competitividade fica totalmente afetada. Então, estamos achando que, mesmo que o USD vá para R\$2,37, que era o nosso USD médio de orçamento, seria minimamente aceitável, pelo lado do câmbio. Porém, temos que levar em conta que, realmente, os outros custos que temos em nossa matriz de custos, normalmente extrapolam isso.

Então, é um dos fatores que estamos trabalhando fortemente, na matriz de fornecimento, para que toda a cadeia entenda que na ponta final tem um cliente ditando um preço internacional, e que se nós não tivermos uma coerência entre todos os *players*, de primeiro, segundo ou terceiro nível, ou até de quarto nível, aí não venderemos mais para o exterior, e isso resultou, inclusive, na redução do nosso *guidance*.

O que tenho para dizer é que o câmbio ajuda, mas agora estamos em um aspecto de paradoxo, porque se aumentar ele pode ajudar um pouco na exportação, mas prejudica a inflação, e aí começa uma indexação total. Isso é um problema que quem tem que resolver é a área econômica do Governo. Realmente, é uma situação cambial um pouco desconfortável.

Hemerson Fernando de Souza:

Luiz, vou falar um pouco sobre as expectativas de margem agora no 2S. É fato que, além de termos feito todas as iniciativas que já mencionamos, em tentar cortar custos, sermos eficientes, mais assertivos e cautelosos nesse momento de incerteza nos investimentos, e também fomos favorecidos por uma onda que tomamos no último ano, e isso impactou principalmente o 1T, em que tínhamos uma condição comercial mais robusta.

E também os vagões, que tiveram volume muito bom agora, e é bom frisar que não é que vagão tem margens superiores; ele tem uma coisa diferente com relação a implementos, que não tem despesa comercial. Então, embora a margem bruta do vagão seja menor, ele tem despesas menores, e contribui para que consigamos fazer uma margem melhor.

O vagão continua agora, tem um nível menor de volumes, mas são produtos com valor adicionado grande, então também tem um volume de receita robusto que podemos esperar nesse setor para o 2S. Já mencionei aqui, mas temos, inclusive, ordens sendo negociadas para 2015, o que pode ser muito bom. Por isso reforço que o cenário que o mercado está pintando pode ser pior que o que estamos vivenciando, tem que haver um pouco de cautela nisso.

E claro, nos últimos dois trimestres dá para perceber que teve uma redução do nível de margens. E isso, obviamente, ainda está dentro do nosso ritmo de negócios. O viés é que tenhamos um nível de margens mais moderadas.

Mas não estamos pintando uma catástrofe. Por favor, acho que vale a pena comparar a Randon com seus pares. Nós temos conseguido mostrar, de maneira reiterada, que temos tentado manejar, com as ferramentas que temos, para poder otimizar o máximo possível nossos ativos para gerar resultado.

E não mudamos a cabeça. Continuamos com a mesma cabeça, estamos extremamente agressivos em olhar despesa, custo, perceber oportunidades, manter o nosso empregado, como é o caso da flexibilização de jornada; tudo isso com o viés de tentar a manutenção de margens.

Mas temos que reconhecer, obviamente, que um cenário mais duro, mais difícil e com menos perspectiva de vendas é mais difícil de ser operado com rentabilidade, e, inclusive, é mais competitivo. Também temos que perceber isso.

Mas não é uma catástrofe, não é nada que não esteja dentro daquilo que o mercado já conhece dentro de cenários mais recentes. Acho que existe uma contaminação, a percepção muito negativa de 2012 que ainda está presente no mercado, e que não é realidade da Companhia hoje. Temos gerenciado a Empresa de maneira diferente porque estamos focados em tratar dessa demanda mais baixa, e não em implementar um ERP, como fizemos em 2012.

Luiz Peçanha:

Obrigado.

Ricardo Schweitzer, Votorantim Corretora:

Boa tarde. É sempre bom falar com vocês. Eu tenho algumas perguntas com foco no segmento de veículos e implementos. Logo no começo do *call*, o Geraldo fez um comentário a respeito de entraves nas vendas relacionada a trâmites burocráticas, e não ficou claro para mim se vocês estavam se referindo à performance do 1S, e conseqüentemente falando daquelas dificuldades que tiveram com o BNDES no começo do ano, ou se houve outras coisas no 2T em particular que tenham causado algum tipo de prejuízo dessa natureza. Se pudessem esclarecer, eu agradeceria.

Outra questão que eu gostaria que vocês discorressem um pouco é que até o trimestre passado vocês vinham comentando que tinham uma estratégia de formação de estoques no segmento de implementos com o objetivo de otimizar custo através de uma maior utilização de capacidade. Eu queria saber se vocês continuam com essa cabeça após as férias, em vista da possível flexibilização de jornada que vocês estão trabalhando mais à frente; e se vocês já têm alguma expectativa do que seria o impacto no custo médio unitário na parte de implementos da menor diluição de custo fixo em decorrência da redução da jornada em um dia.

E também, se pudessem comentar sobre como estão vendo a carteira de pedidos no segmento de implementos, tanto em termos de volume quanto de *mix*, eu agradeceria.

E por fim, diante desse cenário mais difícil, e de tudo o que vemos do cenário de competição com os seus principais *peers*, queria algum comentário a respeito de quão racionais estão sendo os demais participantes do mercado com relação a preço de implementos. É isso. Muito obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Dado o avançado da hora, nós já ultrapassamos o nosso horário, vou me permitir fazer comentários rápidos.

No crédito, eu me referi especificamente àquele evento de janeiro, fevereiro e março, quando o PSI não deslanchava, porque as regras tinham surgido e todo o mercado precisava se adaptar; e de abril para frente percebemos, como temos um Banco também, conhecemos o mecanismo, que tivemos um aperto no crédito propriamente dito. Há uma restrição de crédito de maneira geral nos bancos, para todo o setor industrial. Mesmo tendo alguma demanda, os bancos estão mais restritos, uma vez que eles percebem que o risco versus a remuneração do PSI é muito baixo.

Na questão da estratégia de estoques e custos, temos um estoque que realmente foi formado nos meses de janeiro, fevereiro e março pensando que junho, julho e agosto teriam um mercado em ascensão, e que poderíamos ter produto a pronta entrega para fazer. Agora temos esse estoque lá e o mercado não expandiu. Então, evidentemente teremos que fazer o ajuste da jornada para efeito de poder desovar esses estoques. Essa estratégia, de modo geral, não foi eliminada, mas nesse momento foi dado um *stop* nela.

A questão de impacto de custo fixo, é muito difícil calcular quanto se economiza com a economia de jornada. Eu fiz primeiro um cálculo da folha de pagamento, e de quatro dias não trabalhados, dois a Empresa paga e dois o funcionário desconta. Vamos pegar os dois descontados do funcionário e dividir por 30 dias – na prática são 30 dias que ele recebe no mês – e estou falando de uma economia de R\$1,5 milhão por mês,

com boa vontade. E vamos acrescentar mais alguma coisa de custos indiretos, e talvez possamos economizar R\$2 milhões por mês, grosseiramente falando, sem muita técnica do que isso representa em termos de economia direta.

Quanto à carteira de pedidos, deixarei o Hemerson responder, e a quinta pergunta era sobre competição. Vou deixar o Hemerson responder as duas.

Hemerson Fernando de Souza:

Ricardo, obrigado pelas perguntas. Complementando rapidamente o que o Geraldo mencionou, claro que o fato de não trabalhar já reduz estoque. Você não está produzindo, então isso é bastante positivo.

Com relação à carteira, temos uma carteira sustentada em diferentes linhas que soma ao redor de três meses. É mais baixa que em outros momentos, mas ainda assim é uma carteira que percebemos que teve um impacto forte de redução, principalmente no mês de junho e em parte do mês de julho; na segunda quinzena de julho já começou a ter um nível de vendas melhores.

Nós esperamos algum viés de vendas mais positivo no fechamento de agosto, início de setembro, por conta da safra de verão do ano que vem. Vamos ver se isso de fato se confirma.

E no geral, temos um ambiente competitivo um pouco mais robusto. Isso não é agora, isso começou em março ainda, quando começou a haver dificuldades nos financiamentos.

Temos buscado preservar uma equação boa entre market share e rentabilidade, e percebemos todos os *players* de mercado com preocupações não só em manter produção, mas também na sua rentabilidade. Portanto, temos um mercado dentro do normal, racionalizado, como sempre tivemos.

Novamente, acho que quando fazemos esse tipo de questionamento ele é positivo, porque isso sempre volta a 2012, onde tivemos um cenário mais difícil. Sempre vivemos com períodos de altos e baixos ao longo da história da Empresa, 2012 que foi a exceção. E a exceção, reitero, não é regra, é como você trata dela.

Em 2012, nós enquanto Empresa estávamos mais focados na implementação do ERP, e isso tirou um pouco da nossa energia em poder administrar aquele momento mais complexo. Não é o caso hoje. Mesmo com competição, tentaremos fazer o melhor dentro das ferramentas que temos, para poder manusear e fazer nossa rentabilidade.

Ricardo Schweitzer:

Perfeito. Muito obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Geraldo para as últimas considerações. Sr. Geraldo, por favor, prossiga com suas últimas considerações.

Geraldo Santa Catharina:

Em primeiro lugar, temos cuidado, no curto e médio prazo, da questão da liquidez de caixa, que é boa. A geração de caixa livre neste ano será positiva, com certeza; vamos manter o endividamento sob total controle. E sobretudo, temos conversado muito com o sistema bancário sobre funding, sobre disponibilidade de crédito.

Como foi comentado por alguém durante a conversa, até agradeço, nossa percepção é que realmente a Randon é uma Empresa extremamente consolidada, sólida e com crédito disponível para, no momento em que o mercado se recuperar, estarmos prontos a tomar o nosso espaço de volta, como sempre foi.

É natural que, nesse processo onde a economia não vem performando de acordo nos últimos três ou quatro anos, sempre deteriorando os indicadores, se acirrem um pouco os ânimos em termos de opiniões, sobretudo em períodos eleitorais. Então, há uma profecia realizada. Não cresce porque tem dúvida do cenário, do que vai acontecer.

Nós temos que passar por esse momento, e a Randon está bem forte para passar por esse momento. Seja qual for o resultado das eleições, no ano que vem é bem provável que haja ajustes no Brasil e tenhamos que também gerenciar essas dificuldades.

Mas uma coisa é certa: a Randon mantém totalmente revisados e atualizados seus planos de investimento e crescimento para cinco e para dez anos, que passam por retomada dos investimentos e por um processo maior de internacionalização principalmente aí, sem dúvida sem abandonar o mercado interno.

Sentimos nossa Companhia muito forte; eu, pessoalmente, costumo dizer que acompanho a Randon há 30 anos e talvez nunca tenha visto uma Empresa tão sólida quanto estou vendo hoje, preparada para enfrentar os desafios.

Então, agradeço a participação de todos. Cada um faça sua avaliação; estamos disponíveis, tanto eu quanto o Hemerson, e quanto toda a equipe de RI, para as questões adicionais que remanescam. E bom dia a todos. Muito obrigado.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 2T14 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”