

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T11. Estão presentes os senhores: Astor Milton Schmitt, Diretor Corporativo e de Relações com Investidores, Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro Divisão Holding, e Hemerson Fernando de Souza, Executivo de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado, 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 teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

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

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. Astor Milton Schmitt que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Astor, pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Boa tarde a todas as senhoras e senhores que nos ouvem, e lhes dizer, desejar, que aqui mais uma vez estamos, como fazemos a cada trimestre, para, nesta teleconferência, falar sobre os destaques do período, nominalmente o 2T11 e o fechamento do 1S11.

Vamos também lhes falar sobre uma visão geral do mercado, resultados operacionais, resultado financeiro, visão de mercado de capitais, algumas informações ou notícias importantes, e perspectivas.

Assim sendo, e iniciando com a nossa lâmina inicial de destaques do período, nós temos a registrar que a receita bruta total, de R\$1,66 bilhão no 2T11, representou um crescimento de 18% em comparação ao 2T10. A receita líquida consolidada somou R\$1,09 bilhão, representando crescimento de 19,5% na comparação de trimestre a trimestre.

As exportações atingiram US\$71,2 milhões, crescimento de 11,3% sobre o 2T10, puxadas principalmente pelo continuado bom desempenho dos mercados latino americanos e africano, e também pela forte recuperação na demanda por caminhões, por veículos comerciais, reboques e semirreboques na América do Norte, especialmente Estados Unidos.

A margem bruta alcançou 25,9%, portanto segue sua tendência ascendente. EBITDA de 15,5%, representando R\$169,9 milhões, e um crescimento de 21,1% sobre o 2T10. Estas margens, conquanto ascendentes, evidentemente estão dentro da faixa de tolerância que o nosso negócio, nosso setor, nossa operação historicamente aceita como válido.

O lucro líquido de R\$89,2 milhões no 2T11 representou um crescimento de 41,2% em relação ao 2T10, que, então, havia apresentado R\$63,2 milhões. Continuamos, portanto, mostrando resultados líquidos finais em um nível muito bom e, de certa maneira, bastante inéditos em termos globais para esse tipo de indústria.

Os investimentos somaram R\$47,8 milhões no 2T11, 25,8% superior a igual período de 2010. O volume médio negociado da RATP4 no 1S11 foi de R\$9,2 milhões ao dia, contra R\$5 milhões no 1S10. Portanto, um aumento de 84% no volume médio diário negociado, o que achamos que é um indicador extremamente importante, sobretudo para uma empresa como a nossa, que se caracteriza como uma *small*, uma *medium cap*.

Indo para a visão geral de mercado, este trimestre, portanto, representou recorde em produção, em receita e em resultados. Paralelamente ao comportamento do setor de veículos rebocados e componentes relacionados, também a produção de caminhões somou 99.500 unidades no 1S11, um crescimento de 12,2% em relação ao 1S10. Obviamente, este crescimento na produção de caminhões é indicador importante para o desempenho e para o comportamento da nossa divisão de autopeças e sistemas automotivos.

Mais recentemente, o cenário econômico mundial, novamente e de forma recorrente, nos apresenta um quadro de incertezas, de preocupações, que ainda não temos a exata dimensão de sua extensão. Certamente, a coisa mais prudente a fazer é observar com cautela, deixar a poeira baixar para depois reavaliarmos, ou avaliarmos melhor, suas consequências ou não.

Como fator positivo, divisão de mercado, a introdução de motores Euro 5 em caminhões a partir de abril de 2012 certamente ensejará para esta indústria um fenômeno de *pre-buy* mais para o final deste ano e início do próximo. Conquanto isto beneficie a indústria de caminhões e beneficie, sem dúvida alguma, nossa divisão de componentes e sistemas automotivos, existe evidentemente a possibilidade de isto provocar um recuo, ou uma protelação no crescimento das vendas de veículos rebocados, reboques e semirreboques, porque não ostentam necessariamente o mesmo comportamento e a mesma pressão de pré-compra, como os caminhões.

Dito isso, vamos aos resultados operacionais, e iniciáramos com as nossas vendas físicas, que no semestre mostraram, de maneira bastante geral, crescimento altamente positivo. Assim, por exemplo, na área de veículos rebocados, vimos um crescimento semestre a semestre de 16,4%, vagões com desempenho excepcional, crescimento de 86,7%. Eu recordaria que, no caso de vagões, tivemos contratos importantes que foram cumpridos ao longo do 2S10 e 1S11, e que ensejaram, portanto, volumes de produção e entrega bastante elevados.

Tivemos um recuo em veículos especiais, mas este recuo é pontual, porque talvez alguns dos senhores e das senhoras não de se recordar que no ano de 2010, no seu início, tivemos um contrato muito relevante de vendas de retroescavadeiras para o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, que foi uma operação evidentemente

pontual, para não dizer casuística, e agora estamos retornando ao patamar normal de mercado. Abstraído este contrato, evidentemente o crescimento também seria positivo.

No que diz respeito a autopeças, materiais de fricção cresceram 14%, freios 17%, sistemas de acoplamento também 17%, sistemas de suspensão e rodagem 27%. Portanto, alinhados grosso modo com o contexto de crescimento da produção nacional de caminhões, semirreboques por um lado, e também com uma retomada do crescimento de fabricação, crescimento na produção de caminhões e semirreboques, sobretudo no mercado norte-americano, e isso também nos afeta em certa dimensão.

Indo agora para o quadro da receita líquida consolidada por segmento, vocês veem aí o que é tradicional, nosso negócio é dividido basicamente entre veículos e implementos e autopeças, com pesos relativamente próximos, praticamente meio a meio.

E quando entramos mais detalhadamente, veremos que cerca de 75% do que se faz na área de veículos e implementos é representado por reboques e semirreboques, 8% por veículos especiais, e 16% por vagões ferroviários. Esse é o peso relativo, e mostra que realmente o negócio *core* são reboques e semirreboques. Em autopeças, materiais de fricção representam 26%, freios 20%, sistemas de acoplamento 8%, sistemas de suspensão 44%; portanto, dentro de patamares históricos de participação relativa, sem nenhuma disfunção ou fato novo que seja digno de registro. Está dentro do padrão, da normalidade.

Se formos ao quadro seguinte, veremos nossas exportações, que no 1S tiveram crescimento bastante expressivo, chegando a US\$130 milhões e representando 15,7% de crescimento. E isso, mais uma vez, se deve, como já dito, ao continuado bom desempenho do mercado africano e sulamericano, sobretudo no âmbito do Mercosul, e também a forte retomada na produção e na demanda de caminhões e de reboques e semirreboques no mercado norte-americano. Isso evidentemente contribuiu para o desempenho.

Porém, conquanto esta seja a boa notícia, nós também temos que conviver com aquela que não é tão boa. Se olharmos no espectro dos últimos cinco anos, vamos ver que nossas exportações estão crescendo a uma média de 3,77% ao ano, positivas, sim, crescentes, sim, porém crescentes muito mais modestamente do que o conjunto consolidado das Empresas Randon, e isso é um sintoma muito claro das nossas dificuldades em competir do Brasil para fora em função do nosso já muito conhecido custo Brasil e tudo que ele encerra: carga tributária, juros altos, infraestrutura de baixa qualidade etc., por um lado, e câmbio pelo outro.

Então, aqui se deve dizer, sim, estamos crescendo, sim, vamos perseverar tentando exportar, mas reconhecemos que as dificuldades e os desafios também são crescentes.

Indo agora para as lâminas de receita, veremos que a receita bruta total atingiu R\$3,123 bilhões, crescimento de 20,9% comparativamente com o 1S10. Estamos, portanto, com estes números, mantendo as históricas altas taxas de crescimento do grupo, que estão em um nível de 17,95% ao ano em média nos últimos cinco anos, e a tendência é de que, mesmo havendo um arrefecimento na demanda final do 2S11, as altas taxas de crescimento das Empresas Randon verificadas nos últimos anos deverão mais uma vez ser mantidas ao longo de 2011.

Esta, sem dúvida alguma, deve ser uma boa notícia, porque crescer persistentemente, por um longo período, a uma taxa de 18% ao ano, eu acho que é algo que dispensa comentários.

No que diz respeito à receita líquida consolidada, os números mostram as mesmas linhas de tendência, tendo a receita líquida atingido R\$2,052 bilhões no 1S.

Convido agora vocês a passarem conosco para as lâminas de resultado, onde iniciamos com um nível de lucro bruto e margem bruta, dizendo que no 1S fizemos R\$529 milhões de margem bruta, representando um crescimento de 28,5% em relação ao 1S10. Aí estamos vendo que o crescimento da margem é bem superior ao crescimento da receita em si, e isso se traduz em melhora da margem bruta, que cresceu de 24,2% para 25,8%.

Nesse contexto, devo dizer que estamos vivenciando aqui uma clara indicação de ganhos de economia de escala, já que na cadeia de suprimentos e na cadeia de mercado, tanto preços como custos tiveram um comportamento bastante comparável. Houve alguns aumentos pontuais de custo, que foram compensados por aumentos pontuais de preço. Mas, em essência, se manteve o equilíbrio, como vem acontecendo em anos recentes. E dada a alta exploração da capacidade instalada nesse semestre, evidentemente os ganhos de economia de escala foram sensíveis e ensejaram crescimento de margem.

Passando à avaliação do EBITDA e da margem EBITDA, vemos um comportamento bastante comparável, alcançando R\$315 milhões no 1S, representando um crescimento de 23,2% em comparação ao 1S10. Em termos percentuais, nossa margem EBITDA cresceu de 15,1% para 15,4%, portanto também aqui, mais uma vez, uma curva ascendente.

Indo à lâmina de lucro líquido e margem líquida, mostramos um resultado líquido de R\$156 milhões no semestre, o que representou um nível de margem de 7,6% em relação às vendas líquidas.

Eu aqui gostaria de chamar a atenção, que certamente este nível de lucratividade, ou de qualidade de resultados, é, para este tipo de indústria, relativamente inédito, e qualifica não só a Randon, como principalmente o Brasil, como uma base de manufatura bastante atrativa pela sua rentabilidade para esse tipo de indústria. Evidentemente, nossos pares no hemisfério norte e na Ásia não têm, de modo geral, mostrado esses níveis de rentabilidade. Eu acho que isso não são só palmas para a Randon, mas, sobretudo, para o Brasil.

Passando à lâmina do DRE consolidado, vocês têm aí a abertura por divisão de negócios, nomeadamente veículos e autopeças, serviços financeiros e consolidado, a abertura de receita, a abertura de custos, a abertura de resultados, abertura de geração de EBITDA e de margens brutas, EBITDA e líquida, por segmento, o que mostra o que cada um, e como cada um contribui nos resultados do Grupo.

E aí convém destacar, para um observador mais acurado, que se olharmos as duas divisões de negócio foco da Empresa em termos de margem bruta e margem EBITDA, historicamente o segmento de autopeças e sistemas automotivos ostenta níveis de margem melhores que veículos e implementos.

Porém, pelo outro lado, se olharmos em termos de margem líquida, veremos uma situação exatamente inversa, e isso se explica pelo fato de que as operações de veículos e implementos são 100% controladas no geral, e as operações de autopeças, em boa parte, são executadas através de joint venture com sócios relevantes, como é o caso da Meritor dos Estados Unidos e da Jost da Alemanha, com que dividimos, evidentemente, os resultados obtidos na proporção de sua participação.

Passando para a lâmina de investimentos, vocês estão vendo que o semestre se encerrou com R\$98 milhões investidos, representando um crescimento de 64% em relação ao 1S10, e mantendo a tendência de crescimento constante em nossos investimentos, que, como vocês sabem, são predominantemente, até aqui, pelo menos, destinados a processos de expansão, processos de modernização, de inovação e tecnologia, quer para produtos novos, quer para processo industrial; também investimentos vocacionados à reposição de ativos depreciados, e por aí vai.

Portanto, nenhuma novidade. E como já é conhecido, temos a expectativa de chegar a R\$270 milhões este ano, e nos parece que esse é um número bastante factível sob a óptica do momento.

Quanto ao comportamento do patrimônio líquido e o retorno sobre o patrimônio, nosso patrimônio alcançou a cifra de praticamente R\$1,3 bilhão, crescendo 10% em relação ao final do ano passado, e seu retorno foi da ordem de 28%. Portanto, alinhado com a história recente, com leve recuperação, mas dentro de parâmetros de normalidade para nossas Empresas.

Quanto ao endividamento líquido, que é mostrado na lâmina a seguir, e da dívida líquida, continuamos, como tem sido já quase histórico, baixamente alavancados. Nossos R\$182 milhões de dívida líquida representam 0,4x do EBITDA anual, portanto em nível absolutamente conservador. E o que é mais importante, também fortemente centrado em longo prazo e em um equilíbrio bastante importante entre moeda nacional e moeda estrangeira, que faz com que aqui, ao contrário das exportações, nos beneficiemos com os processos de valorização do Real e taxas de juros externas evidentemente mais atrativas.

Passando à lâmina da cotação da RAPT4 e liquidez diária, as cotações aqui representadas estavam dentro do padrão da normalidade. Claro que durante o mês de julho e, principalmente, nos primeiros dias de agosto, todo esse cenário de incertezas, de dificuldades, quer pelo lado da renegociação dos limites de dívida norte-americanos, quer pelo lado da crise de dívida de alguns países da comunidade econômica europeia, que mudaram drasticamente esse cenário, continuamos ostentando níveis de negociação diária muito bons, crescentes e que estão à nossa inteira satisfação.

Dito isso, acho que concluímos nossa avaliação de performance, de resultados, de atividade, e como notícia, acho que é importante registrar que a Randon Implementos e Participações conquistou dois prêmios Brazil Awards 2011 promovido pela IR Magazine, a mais importante publicação internacional sobre relações com investidores, em conjunto com a revista RI e o IBRE, Instituto Brasileira de Relações com Investidores, em parceria com a PR Newswire. O prêmio distingue empresas e executivos pela excelência nas comunicações com os acionistas, e das boas práticas de relações com investidores no Brasil.

Como empresa *small and medium cap*, a Randon foi vencedora na categorias Grand Prix, como o melhor programa de relações com investidores e como melhor website de relações com investidores.

A Companhia publicou no 2T11 o seu relatório em sustentabilidade 2010. O quadro está disponível no site ou em papel, graduado como de nível B nos termos da metodologia de GRI, portanto comparável com seus pares globalmente.

Quando falamos de perspectivas, evidentemente nós temos uma previsão de crescimento para a economia brasileira na ordem de 3,94%, que é a última informação, o último relatório no nosso Banco Central. E dentro desta previsão de crescimento da economia, estamos vendo uma previsão de safra agrícola para este ano da ordem de R\$162 milhões de toneladas, o que representa um crescimento de 8,6% em relação ao ciclo anterior; muito importante, portanto, e dizendo que o setor primário, sim, segue muito atípico.

A produção da carteira de vagões está encerrada. Novas cotações estão em andamento, e há espaço para produção adicional de veículos rebocados como consequência do arrefecimento e dá entrega dos contratos de vagões que já foram realizados.

O padrão de emissão para motores Euro 5, previsto para implantação em 2012, estimula a pré-compra de caminhões e ônibus mais acentuada no 2S, e esse indicador é consensual entre os atores da indústria montadora de caminhões e ônibus.

Também a nossa economia doméstica está sendo um pouco segurada pelas medidas de contenção de demanda e inflação, e apresenta sinais claros de arrefecimento.

Este conjunto de perspectivas, independentemente do cenário recente e do momento, evidentemente fez com que nós reforçássemos a convicção já expressa no final do ano de 2010 e começo do ano de 2011, quando emitimos o nosso *guidance* com números positivos de crescimento, porém relativamente mais modestos do que aquelas observados no 1S.

Mantemos esses números de *guidance*. Vocês hão de recordar que nós publicamos como expectativa de receita bruta R\$5,9 bilhões para o ano, o que corresponderia a uma receita líquida de R\$3,9 bilhões; exportações da ordem de US\$250 milhões; realizamos US\$130 milhões no 1S; e investimentos da ordem de R\$270 milhões.

A realidade do momento sugere que esses números permanecem factíveis, e representam, sem dúvida alguma, um amortecimento na curva de crescimento do 2S, se compararmos ela com a do 1S. Esta é a perspectiva, mas mesmo assim, um ano muito bom.

O que segue sem resposta é o cenário de acontecimentos recentes, cujo impacto e cuja dimensão em relação ao Brasil e em relação à Empresa, nós evidentemente não temos a menor condição no momento de dimensionar. Acho que é sensato esperarmos o pó baixar, vemos as coisas de forma um pouco mais clara. Mas gostaria de tranquilizar todas as senhoras e senhores com alguns pontos muito importantes.

Em nada está mudando a nossa perspectiva de desempenho anual. Repito: os R\$5,9 bilhões que nós anunciamos no início do ano continuamos convencidos que podemos

fazer, sim, e com rentabilidade. Segundo, contamos com uma carteira de pedidos continuamente confortável, com alguns meses de produção, portanto nos tornando menos vulneráveis.

Terceiro, a Empresa tem convicção de que tem um grupo de gestão, que já em experiências anteriores tem mostrado agilidade no processo de tomada de decisão e de identificação de ações requeridas para a convivência com alguma conjuntura nova, mais favorável ou mais desfavorável. Continuamos confiando na competência desse nosso grupo de gestão.

É desnecessário dizer também que os indicadores de saúde econômica e financeira da Empresa, com baixíssimo nível de alavancagem, e o que tem de alavancagem é altamente centrado em longo prazo, por um lado, e excelente nível de caixa, ou de liquidez, fazem com que, no seu conjunto, estejamos passando por este momento de forma bastante tranquila, bastante segura, e com a convicção de que, sim, pode haver algum cenário mais desafiante e mais sério no futuro, mas certamente não que possa comprometer as perspectivas da Empresa traçadas para o ano presente que, repito, se realizadas, representarão novamente um ano bom como um todo, e de resultados, oxalá, também bastante bons e positivos.

Eu acho que dito isso nós concluímos basicamente a nossa apresentação, e só gostaria de acrescentar que, no Brasil, independente do impacto do cenário internacional, estamos vivenciando a experiência das medidas relacionadas com o assim chamado Brasil Novo, em que algumas talvez ainda um pouco tímidas, mas no geral, na direção correta, e que certamente trarão impactos positivos ao nosso negócio.

Entre as medidas de Brasil maior, que têm relação direta com nosso negócio, estão: a manutenção continuada dos programas de financiamento via PSI, a redução continuada de IPI sobre os nossos produtos finais, a criação do Reintegra, como medida de restaurar um pouco mais a competitividade das nossas exportações, e também a desoneração, ou seja, a recuperação de PIS/COFINS sobre investimentos.

Essas medidas, conquanto careçam de regulamentação, que poderá encerrar uma ou outra novidade no processo, repito, estão na direção de correta, e são, sem dúvida alguma, percebidas por nós como coisas que podem nos afetar, certamente de maneira positiva, e contribuindo para fortalecer a nossa musculatura com um eventual cenário mais desafiador.

Eu acho que, dito isso, nós concluímos a nossa apresentação de hoje relacionada ao 1S11 e ao 2T11, e a partir desse momento eu só quero agradecer a atenção das senhoras e dos senhores, e nos colocar à disposição para a sessão de perguntas e respostas, que espero que se repita desta vez a exemplo do que tem sido tradicional. Muito obrigado.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Boa tarde a todos. Obrigado pela pergunta. Minha primeira pergunta está relacionada ao resultado financeiro de vocês. Nós vimos um ganho financeiro um pouco acima do que estávamos esperando. Vocês ainda comentam no resultado que vocês tiveram uma melhora no K-giro, e também o impacto cambial foi um pouco melhor. Eu só queria saber um pouco mais do que aconteceu aqui.

E uma segunda pergunta, se possível, com relação à carteira de pedido de vocês, ficou bem claro que o 2S será um pouco mais desafiador do que foi o 1S. Se vocês pudessem dar uma visão de quantos meses de produção vocês têm na carteira de pedidos. É mais ou menos isso, se vocês puderem dar um pouco mais de cor nisso, seria ótimo.

Geraldo Santa Catharina:

É muito claro que esse avanço em 12 meses de praticamente R\$34 milhões na receita financeira é muito fruto da diferença entre a tomada de recursos que nós temos via empréstimos e da aplicação de caixa que nós temos, por fazer uma excelente geração de caixa. Na verdade, a palavra é “arbitragem”, mas isso no bom sentido, um sentido puramente de dar liquidez para o caixa.

Nós temos um caixa de R\$1 bilhão e um endividamento total de R\$1,2 bilhão, e esse endividamento, que é parte considerável para investimentos, tem fontes apropriadas de recurso, que permitem que nós salvemos o nosso caixa próprio para aplicações. Então, essa melhoria foi, em grande parte, referente a isso, nesse período.

Quanto à carteira de pedidos, ela teve um decréscimo no último bimestre, mas ela é uma carteira ainda bastante dentro da nossa normalidade, que fica entre três a quatro meses; hoje deve estar em um nível menor, na faixa de três meses, mas confortável.

Ricardo Alves:

OK. Muito obrigado.

Rogério Araújo, Flow Corretora:

Bom dia a todos. Referente ainda a essa afirmação do *guidance* de R\$3,9 bilhões de receita líquida, eu queria que vocês dessem um pouco mais de cor sobre de onde vem esse desaquecimento, dado que no 1S tivemos um crescimento de 18% na receita, e para atingir o *guidance* deveríamos ter uma queda de 8% no 2S. Esse desaquecimento de vendas viria mais do cenário macroeconômico? Acho que não é tanto de carteira de pedidos, já que ainda se encontra em torno de três meses. Ou ele vem mesmo do segmento de vagões ferroviários, em que a carteira de pedidos de vocês mais significativa se encerrou no 2T? Queria que vocês dessem um pouco mais de cor nesse desaquecimento do 2S, de onde vem. Essa é minha primeira pergunta.

Astor Milton Schmitt:

Obrigado, Rogério. Com muito prazer. Esse *guidance* tem como *drivers*, sem dúvida alguma, alguns aspectos do cenário macroeconômico, onde claramente a taxa de crescimento da economia brasileira vem sendo reduzida, e as medidas e decisões governamentais recentes indicam esta direção.

Está se tornando mais complicado, mais difícil o acesso ao crédito, quer a consumo, quer a investimento; taxas de juros crescentes, continuada desvalorização da moeda norte-americana. E como consequência de tudo isso, também uma redução bastante perceptível na geração de emprego, nos aumentos de salários etc.

Este cenário macroeconômico trasladado para nossa realidade setorial do dia a dia, eu diria que temos que fazer a seguinte avaliação, dando as cores, como você pede:

olhando o setor de autopeças e sistemas automotivos, a primeira metade do nosso negócio, as programações das montadoras sugerem absoluta normalidade. Portanto, o 2S deverá ter desempenho comparável ao 1T11, a menos que esse cenário recente tenha algum efeito neste momento não imaginado. Então, ali as coisas seguem sob controle.

No que diz respeito a veículos e implementos, estamos vendo alguns indicadores de desaquecimento inquestionável. Por exemplo, você já tocou em um deles, que é a redução de demanda pela não-contratação de novas compras de vagões ferroviários pelos três atores brasileiros. Nem a Vale, nem a ALL, nem a MRS estão, nesse 2S, contratando compras relevantes. Portanto, há um recuo muito forte na demanda de vagões ferroviários.

Nós produzimos aproximadamente 700 a 800 vagões no 1S, e isso, de nenhuma maneira, se repetirá no 2S, porque não existe mais nenhum contrato relevante a ser cumprido. Talvez uma ou duas centenas de unidades, na melhor das hipóteses.

No que diz respeito ao mercado de reboques e semirreboques, o mercado externo tem escassa possibilidade de crescimento, independente do cenário de crise que estamos vivenciando, em função da nossa competitividade. Nossas exportações vêm mantendo comportamento muito mais estável que de crescimento.

No mercado interno, o setor primário, setor de serviços vinha desempenhando bem, e continua. Aí eu posso incluir agricultura, atividade de mineração, de construção pesada, de movimentação de bens de comércio exterior, de investimentos públicos e privados em infraestrutura, em habitação etc. Esses segmentos vinham bem, e continuam bem.

Porém, se olharmos o segmento industrial, e alocamos a carga industrial em manufaturados de modo geral, que são vocacionados e direcionados a consumo, que é o caso de alimentos, de vestuário, têxteis, eletroeletrônicos etc., tudo do gênero, aí já estamos sentindo uma retração bastante forte, certamente inspirada por todas essas medidas prudenciais macroeconômicas, que afetam a expansão do consumo.

Então, se nós, Rogério, colocarmos tudo isso em um liquidificador, o resultado final é, sim, certamente, um 3T sobretudo, bem menos aquecido que os anteriores. E repito, não imaginamos ainda qual é o eventual efeito sobre o mercado interno dessa crise que se instalou, sobretudo na Europa e nos Estados Unidos.

Oxalá que nossos governantes estejam certos que o Brasil, dados os seus fundamentos, seria pouco atingido. Mas essa conta ainda não está clara.

Rogério Araújo:

OK. Só uma segunda pergunta: dado que 2011 foi um ano um pouco atípico pela antecipação de compra pelas causas já mencionadas, eu queria saber o que vocês esperam para frente de nível de rentabilidade, de margem operacional. Vocês esperam uma continuação desse nível alto, ou vocês esperam também uma queda para frente, voltando ao nível de anos anteriores?

Astor Milton Schmitt:

Eu acho que quando falamos em margem, Rogério, entendo que estamos falando em margem bruta, margem EBITDA e margem líquida, que estão reportadas em nossos relatórios. Não é isso?

Rogério Araújo:

Isso.

Astor Milton Schmitt:

Eu acho que se você avaliar o passado recente e não recente das Empresas Randon, é lícito dizer que temos tido um desempenho e temos conseguido uma entrega de margens dentro de determinadas faixas, quer em períodos de crescimento acelerado, quer em períodos de depressão.

Assim sendo todos sabemos que da forma como vimos operando, da forma como estamos estruturados, nossas margens têm sido muito estáveis. As margens brutas oscilam de 24% a 27%; em outras palavras, quando o período é muito favorável, nos aproximamos da banda superior, como foi o 1S11, que chegamos a 25,8%, e quando os períodos são desfavoráveis, nos aproximamos da banda inferior.

O mesmo raciocínio se aplica para EBITDA, que oscila de 14% a 17%, e a margem líquida final entre 6% e 7,5%. Até no 1S11 estive um pouco acima, 7,6%. Mas este nível de margem é o que temos ostentado historicamente, e acho que não existe nenhuma razão, nenhum motivo mesmo para pensar que no futuro elas escapem dessa faixa de oscilação.

Mas é óbvio que em um ambiente, em um cenário de crescimento acelerado, a tendência é que as margens se aproximem do limite superior, até que quando não por economia de escala. E quando há retração, quando há redução da atividade, ela se aproxime do limite inferior. Mas nada, repito, que esteja fora da faixa histórico.

Rogério Araújo:

OK. Ficou muito claro. Obrigado.

Renata Faber, Itaú BBA:

Bom dia, Schmitt. Minha pergunta é com relação a market share de semirreboques. O volume de semirreboques de vocês foi muito forte no 2T. Vocês já têm alguma ideia de se vocês aumentaram market share durante o 2T, ou se foi em linha com o crescimento do mercado?

Hemerson Fernando de Souza:

Nós tivemos, sim, no 2T um ganho percentual de market share de 2 p.p. Se considerarmos só o 2T, fechamos com 34,2% de *share*, contra 31% que fechamos no mesmo trimestre do ano passado. E também no semestre, tivemos um aumento de quase 1 p.p. quando compara com o fechamento de 2010, fechando com 32,9% no semestre. E repetindo, no trimestre, 34,3%.

Renata Faber:

Está ótimo. Obrigada.

Daniel, Santander:

Bom dia a todos. Uma pergunta sobre capital de giro. O perfil de capital de giro teve um consumo no 2T que no ano passado não ocorreu de maneira tão forte. Se isso foi alguma coisa não-recorrente, se teve alguma questão de estoque que, pelo que eu vi, foi a conta que mais aumentou. Se poderiam explicar um pouco nesse sentido.

Geraldo Santa Catharina:

Daniel, está muito claro que despendemos pelo menos R\$100 milhões, R\$150 milhões a mais de capital de giro, e isso tem acontecido de forma recorrente, mas em intervalos diferentes. Volta e meia, temos um acúmulo de produtos no pátio que precisam que toda a burocracia de financiamento seja resolvida para que ele possa se transformar em receita e sair do estoque. Esse tem sido o principal fator.

O segundo fator, pelo menos na receita houve um acréscimo também no financiamento com capital próprio de clientes. Essas duas coisas juntas somam um valor de R\$150 milhões, de vez em quando. Se será recorrente no futuro, dependerá também desses mesmos fatores.

Só para finalizar a resposta, em alguns momentos nós temos esse tipo de dificuldade, mas não é uma questão de capital de giro estrutural. Nós temos 2.000 produtos normalmente fabricados por mês, e eles ficam ali 20, 30 dias esperando a documentação.

Então, é lícito falar que, de vez em quando, a documentação que vai para o Banco, principalmente aquela que passa pelo BNDES, ela tem toda uma tramitação, ela faz com que volta e meia se consuma mais capital de giro, mas ela não é preocupante exatamente por isso, porque ela não é estrutural, ela é eventual, por fatores tópicos.

Daniel:

E nessa mesma questão, tem alguma mudança, por exemplo, de velocidade de aprovação do BNDES? E também, se pudessem comentar um pouco em relação à diferença entre o pessoal pegando FINAME e pegando PSI, e se mudou alguma coisa agora, com essas medidas que o Governo anunciou.

Geraldo Santa Catharina:

Boa pergunta, Daniel. Embora eu não tenha números atualizados aqui, na última conversa que tivemos com a equipe operacional da Randon Implementos, tivemos uma informação muito interessante, de que, principalmente para clientes maiores, com mais capacidade de crédito, houve um barateamento no spread e um acesso muito rápido ao FINAME tradicional, o que, para nós, soa como música, porque ele veio a substituir em parte significativa o FINAME PSI, porque ele tem, sim, um grau de burocracia maior.

Enquanto no FINAME tradicional nós conseguimos em oito ou dez dias uma aprovação etc., no caso do PSI, não exatamente por responsabilidade isolada de um

dos participantes ou outro, cada um de nós, fabricantes, o banco intermediário e o próprio BNDES tem sua parcela de trabalho nisso, e de vez em quando ainda há uma demora. Então, isso normalmente demora uns 60 dias para aprovar.

Resumo: há uma migração que é favorável ao FINAME tradicional, o que não tira, de modo algum, a importância do PSI.

Daniel:

OK. E só um último *follow-up*, voltando à pergunta anterior, quando você mencionou que começaram a financiar um pouco mais com capital próprio. Isso é uma questão do banco em si, aumentando a carteira do banco? Poderia explicar um pouco nesse sentido?

Geraldo Santa Catharina:

Também é tópico. Como o Schmitt comentou, é muito eventual. Depende do lote de produto, depende do mês, depende de várias situações, mas não é nada estrutural, como eu falei. Poderá ocorrer em determinado mês, na mesma medida de reduzir R\$100 milhões, e uma vez que faturamos R\$500 milhões, R\$600 milhões por mês, não é nada demais ter uma variação de R\$100 milhões de capital de giro.

E também, devo lembrar que nós efetuamos uma mudança no último ano em que fazemos pagamentos a fornecedores duas vezes por mês somente, dia 10 e dia 25. Como a grande maioria aderiu a esse modelo, há uma concentração de pagamentos em dois dias do mês, e isso também ajuda a fazer *ups and downs* no capital de giro dentro do mês.

Daniel:

OK. Bem claro.

Geraldo Santa Catharina:

Daniel, já que estou interrompendo, queria só fazer uma adição a uma pergunta que foi feita inicialmente, pelo Ricardo, se ele estiver escutando. Eu queria adicionar que quando eu falei a palavra 'arbitragem', houve também um fato importante na parcela de endividamento que nós temos em USD, que ela evidentemente foi beneficiada por essa redução na taxa cambial de janeiro para cá.

Então, na mesma medida que nós temos hedge cambial para essas vendas superiores às compras, na mesma medida em que temos um acréscimo na receita financeira também pelo câmbio, tivemos alguma variação para baixo, um deslocamento de margem bruta. Nós não sabemos precisar quanto.

Cristiane, Geração Futuro:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu só queria falar sobre três pontos. Primeiro, ainda em relação a perspectivas para o ano, vocês comentaram a desaceleração, principalmente por conta de menos vagões, dado que os principais pedidos já foram entregues, mas a questão do Euro no ano que vem, não poderia trazer uma antecipação de compra de implementos? E se vocês já estão vendo esse movimento, uma atualização nesse sentido.

Também gostaria de uma atualização em relação à Castertech. Eu acredito que a empresa possa contribuir com algum lucro já no 3T ou no 4T. Gostaria de uma atualização de vocês.

E ainda sobre uma reportagem que saiu hoje na Folha, falando sobre a fábrica de caminhões da Mercedes, onde a Randon seria uma das parceiras; parece que a produção começa a partir de janeiro. O quanto isso acrescenta de resultados para a Randon? Vocês têm alguma estimativa de quanto contribui essa nova fábrica para as vendas da Empresa?

Astor Milton Schmitt:

Cristiane, muito obrigado. Eu vou falar um pouco sobre esse negócio de Euro 5 e vagões, e sobre a matéria da Folha; e sobre Castertech, eu gostaria que o Geraldo ou o Hemerson lhe brindassem com seus comentários.

Vagões, como você sabe, Cristiane, talvez seja o segmento de mercado mais concentrado em que atuamos. Vagões no Brasil tem claramente três atores que compram: Vale, MRS e ALL. Se esses três atores compram, há mercado; se eles não compram, não há mercado. É muito simples, não há nenhuma ciência nisso.

O que nós vivenciamos? Tanto Vale como ALL fizeram, ao longo de 2010 e do 1S11, compras significativas, contratos de grande valor. Nós mesmos fomos beneficiados por alguns, e nossos congêneres também.

Agora, durante o 2S11, em primeiro lugar, os contratos importantes já foram cumpridos; e, em segundo lugar, novos contratos estão sendo discutidos, mas possivelmente com decisão mais para o final do ano. E se assim for, evidentemente isso representará produção e receita contabilizada somente no ano que vem.

Então, vagões, no 2S nós teremos alguns pedidos tópicos, de 50 aqui, 100 ali, mas coisas pequenas, sem relevância. Não vamos, de jeito nenhum, repetir o desempenho de vagões do 1S. Isso está muito claro e é consequência, claramente, dessa realidade de mercado que eu falei, Cristiane: são três atores, quando eles compram tem mercado, quando não compram, não tem. Não há outra variável a ser utilizada.

Quanto à questão do Euro 5, friso novamente que ele supostamente deverá estimular processos de pré-compra na área de caminhões, mas não necessariamente na área de semirreboques, porque semirreboques não tem motor.

Então, em estimulando a demanda de caminhões, ou a manutenção do regime aquecido de produção de caminhões, afeta positivamente nosso segmento de autopeças e sistemas, como já havia afirmado antes na apresentação. Essa é uma expectativa. As nossas Empresas – Fras-le, Master, Suspensys e Jost – estão com releases de programação de produção das montadoras absolutamente normais até o final do ano.

Já no segmento de reboques e semirreboques, estamos sentindo uma retração da demanda, exatamente em função da retração do processo de consumo no Brasil. E também temos algumas preocupações, de que em havendo um processo de aceleração de compra de caminhões, em função do Euro 5, poderá eventualmente ocorrer um recuo no crescimento da demanda por reboques e semirreboques.

Em função disso tudo que nós mantemos o *guidance* original, de R\$5,9 bilhões para 2011, que contempla, sim, um 1S super aquecido e um 2S progressivamente menos aquecido. Mas nada que compromete esse *guidance*. Isso quanto a perspectivas.

Quanto à Castertech, agora eu passo para o Hemerson, que nos contemplará com seus comentários.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia, Cristiane. A Castertech está em um momento muito bom, ela começou a fornecer para várias montadoras via Suspensys e Master, já homologou muitas peças e está em uma crescente de apresentar resultados.

Mas nós acreditamos que este ano deva ser o ano do equilíbrio. Ela não contribuirá positivamente para os resultados do Grupo, mas também não adicionará nenhum resultado negativo.

Cristiane:

OK. Só complementando, e com a nova fábrica da Mercedes?

Astor Milton Schmitt:

Desculpe, eu havia esquecido. Eu ouvi falar dessa notícia. Nós, como você certamente sabe, hoje tivemos já cedo uma reunião com a Apimec SP, e como eu não sou o tipo bem madrugador, não li os jornais da primeira hora da manhã. Me parece que houve uma matéria no jornal Brasil Econômico em que nós somos citados, mas a notícia, em primeiro lugar, não é da nossa autoria, e eu também não a li em seu contexto.

Eu não sei se Geraldo ou Hemerson, que estão aqui conosco, leram a notícia e têm algum comentário, mas eu teria que avaliar, teria que ver. Nós, evidentemente, somos sistemista da Mercedes. Se ela instalar uma fábrica em Juiz de Fora, como está fazendo, certamente continuaremos a operar e vamos expandir com ela, mas não tenho noção do que foi dito ali especificamente e não tenho condição de me posicionar neste momento. Se necessário, prometo fazer isso logo em seguida.

Não sei, Hemerson e Geraldo, se há algum comentário sobre isso.

Hemerson Fernando de Souza:

A Mercedes usará essa planta em Minas Gerais para nacionalizar um caminhão que está importando hoje da Europa. E nós, como o Schmitt já mencionou, como sistemistas, estamos participando, sim, da tropicalização desses componentes. Acho que o foco da matéria tenha, talvez, em algum momento confundido um pouco isso. Mas, como o Schmitt falou, não lembro com detalhes sobre mais informações. Temos que entender bem o contexto para depois nos posicionarmos.

Cristiane:

OK. Obrigada.

Operador:

Obrigado. Gostaria de passar a palavra para o Sr, Astor para suas últimas considerações. Sr. Astor, prossiga com suas últimas considerações.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado. Eu gostaria de, ao encerrarmos, agradecer vossa participação, vosso interesse em nos ouvir e, sobretudo, o alto grau de interatividade desta nossa teleconferência, onde tivemos várias pessoas que nos dirigiram perguntas muito interessantes, e esperamos que tenhamos tido condição de esclarecer.

Eu diria, por enquanto, muito obrigado mais uma vez. Até a próxima e, se Deus quiser, daqui a três meses. Um bom dia.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 2T11 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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.”