

Operadora:

Bom dia, Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 1T12. Estão presentes os senhores Astor Milton Schmitt, Diretor 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 será 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 a 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 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:

Muito obrigado. Eu gostaria inicialmente de cumprimentar a todas e todos que nos acompanham nesta nossa teleconferência de hoje, onde reportaremos e comentaremos os resultados relativos ao 1T12 das Empresas Randon.

Como de hábito, nossa pauta cobrirá destaques do período, uma visão geral do mercado, vamos também passar e avaliar nossos resultados operacionais, financeiros, bem como o que observamos neste período no mercado de capitais. Vamos recapitular também algumas notícias que já são públicas, e vamos fechar, portanto, a nossa teleconferência de hoje com a nossa visão de perspectivas para os trimestres que se seguem, e também para o ano de 2012.

Dentro, portanto, desta sequência, eu iniciaria com os destaques do período, dizendo que a receita bruta total atingiu R\$1,1 bilhão no 1T12, o que representou uma queda de 22,4% em comparação ao 1T11. A receita líquida consolidada atingiu R\$734 milhões, também recuando 23% se comparada ao 1T11.

De certa forma, isto não nos surpreendeu, porque tínhamos perfeita consciência de que este ano, além da baixa sazonalidade, nós estávamos também passando por um processo de concentração de férias no mês de janeiro, o que desaqueceu muito a atividade naquele período; o processo de conversão de motorização de veículos comerciais, caminhões e ônibus, migrando do Euro 3 para o Euro 4; tivemos também alguns tropeços, algumas dificuldades na implantação do novo ERP SAP. Enfim,

houve algumas razões muito fortes que determinaram um 1T desaquecido, se considerada a comparação com o mesmo período do ano passado.

A margem bruta atingiu 22,1%, a margem EBITDA, 9,1%, e com valor correspondente a R\$66,9 milhões. Obviamente, dado o desaquecimento da atividade, o recuo na margem bruta e na margem EBITDA teve muito a ver com perda de economia de escala, evidentemente, além de alguns ajustes também conseqüentes da implantação do novo sistema ERP.

O lucro líquido atingiu R\$18,8 milhões, 61% menor que no 1T11. Os investimentos, por sua vez, tiveram seu ritmo mantido, atingindo R\$97,8 milhões, e consoante já declinamos em outras oportunidades, estão alinhados com a perspectiva do ano, por um lado; e pelo outro, fortemente influenciados por algumas iniciativas pontuais, como por exemplo, o aumento de capital no Banco Randon, o início das obras da nossa unidade de Rezende, no Rio de Janeiro, através da Suspensys; bem como a função do controle dos ativos da Controil pela nossa coligada Fras-le. Independente dessas iniciativas pontuais, os demais investimentos estão todos relacionados com processos de adequação de capacidade, de reposição de ativos, de modernização de processos, de inovação, tecnologia etc.

No que diz respeito ao mercado de capitais, nosso volume médio diário negociado da RAPT4 foi de R\$10,1 milhões no 1T12, conta R\$9,1 milhões no 1T11, portanto, melhorando de maneira persistente os volumes médios negociados e, conseqüentemente, nossa liquidez.

No que diz respeito à visão geral de mercado, penso que já tangenciei, dizendo que o trimestre confirmou uma demanda menor em autopeças, dado o movimento acentuado de migração da geração Euro 3 para Euro 5, o assim chamado Proconve 7, que evidentemente, e isso está em nosso relatório muito claramente expresso, provocou um efeito de pré-produção no final de 2011 e conseqüentemente uma ressaca no 1S12, quando a produção de caminhões, como vemos, recuou 32,5%, enquanto as vendas recuaram somente 10%. Isso está plenamente caracterizado.

Sem dúvida alguma, tivemos um período historicamente de baixa sazonalidade, que comprime a venda de veículos, e essa baixa sazonalidade ainda em 2012 teve também a sua influência negativa por uma situação de secas muito fortes no Sul e no Sudeste, afetando principalmente a cultura de soja e a cultura de cana-de-açúcar, que tiveram reduções substanciais.

O nosso novo ERP, que, evidentemente, em sua fase inicial de introdução, sempre gera algum tipo de preocupação e atraso, está se encontrando em fase de estabilização satisfatória, dentro da expectativa.

Descendo agora, alguns resultados operacionais, vemos na lâmina seis o comportamento das vendas físicas de veículos, implementos, autopeças e sistema financeiro. Tivemos avanços no sistema financeiro, em função de avanço significativo na venda de cotas de consórcio, e também, de certa maneira, o *ramp up* das atividades do Banco Randon.

Autopeças tiveram influência do comportamento de todo o setor da indústria montadora de caminhões, semirreboques e chassis de ônibus, que recuaram no trimestre, conforme já aludimos, e veículos rebocados, bem como vagões ferroviários, também sofreram alguma retração no trimestre.

Destaque especial a veículos especiais, conquanto represente nicho, certamente o entorno de atividades de mineração no setor primário e investimentos públicos em diversas frentes vem mantendo esse segmento bastante aquecido e com comportamento mais regular.

Na lâmina sete, mostramos a receita líquida consolidada por segmento, e aí continuamos basicamente naquela divisão histórica de termos aproximadamente a metade da nossa atividade relacionada a autopeças e sistemas automotivos, e a segunda metade relacionada a veículos e implementos rodoviários.

Na sequência, na avaliação das exportações, elas somaram US\$54,4 milhões no 1T12, com um recuo de 7,8% em relação ao 1T11. Porém, acreditamos que estes números ainda não retratam com fidelidade, ainda, a realidade das oportunidades de exportações, que, sem dúvida alguma, a partir de 2011 voltaram a se fortalecer. Eu lembraria que crescemos de US\$240 milhões exportados do Brasil para fora, pelas Empresas Randon para US\$294 milhões no final de 2011.

E estamos muito convencidos que, independente do desempenho do 1T, as expectativas com relação à exportação são muito positivas, dado o reaquecimento claro da produção de caminhões e semirreboques na região do Nafta, e também o reaquecimento da demanda em vários mercados importante da América Latina e da África, que são, no seu contexto, mercados-alvo dos nossos produtos da categoria de reboques e semirreboques.

A receita bruta total que retratamos na lâmina nove somou R\$1,134 bilhões, com recuo de 22%, consoante já comentado. A líquida consolidada somou R\$734 milhões, com recuo de 23% na comparação de trimestre a trimestre.

Sem dúvida alguma, esse recuo na atividade de um modo geral impactou também de forma importante as nossas margens, em essência por redução de economia de escala, obviamente, porque quando se reduz produção em alguma dimensão, em essência os custos fixos e algumas variáveis, que não são tão variáveis, em termos de dinâmica, influenciam e impactam negativamente. Atingimos 22,1% de margem bruta no período, com valor de R\$162,2 milhões, mas, ainda assim, dentro dos patamares que nós reputamos como minimamente aceitáveis na realidade das Empresas Randon.

As senhoras e senhores certamente hão de recordar, sobretudo aqueles que nos acompanham em outras oportunidades, que nós temos reafirmado que algo como 22% a 27% é a faixa tolerável de variação de margem bruta historicamente. Quanto à margem EBITDA se aplicam exatamente os mesmos comentários, somou R\$66,9 milhões no período, representando 9,1% das vendas líquidas.

A margem líquida, como consequência, recuou para 2,6%, representando R\$18,8 milhões, e evidentemente, além da natural perda de resultado por perda de economia de escala, aqui também tivemos pontualmente a contabilização de correção cambial negativa sobre financiamentos expressos em USD. Isto nós achamos que é relativamente pontual, porque aplica de maneira imediata sobre os passivos, e o hedge natural da Empresa está constituído pelas exportações, que vão compensando com a correspondente margem adicional ao longo do ano.

E como, obviamente, o nosso saldo de exportações tende a ser bem maior que o saldo de passivos de USD, quer de fornecedores, quer de instituições financeiras. Evidentemente, esse pico de correção cambial negativa tende a ser corrigido ao longo do exercício.

Na lâmina 14, mostramos o nosso DRE consolidado, com todos os indicadores de receita bruta, receita líquida, segmentados para veículos, implementos, autopeças, serviços financeiros e o correspondente consolidado. Creio que já comentamos os principais itens, portanto esta lâmina, eu imagino que seja por si só explicativa.

No que diz respeito aos investimentos que mostramos na lâmina 15, somaram R\$97,8 milhões, e além daqueles normais, de processos de adequação de capacidade, manutenção e reposição de ativos, modernização, inovação em tecnologia, também somaram neste período alguns *carry over* do exercício anterior, bem como a operação Control e a operação Rezende, no Estado do Rio de Janeiro.

O patrimônio líquido e o seu retorno somaram R\$1,358 bilhão no final do 1T12, representando um retorno de 18% no período, conquanto saudável, ainda um pouco abaixo da média histórica, como foram, aliás, todos os resultados do trimestre.

O endividamento líquido, também conquanto em nível saudáveis, de 1,18x EBITDA, somou R\$562 milhões, e aqui devemos registrar que o salto no período se deveu especialmente ao crescimento da necessidade de capital de giro para estoques, e, de certa maneira, foram consequência da inércia do processo de retração da atividade no trimestre, por um lado; e por outro, por estoques adicionais programas exatamente quando da migração do nosso sistema tradicional de informações para o novo ERP SAP.

Evidentemente, por cautela, a Empresa se estocou, e isso deverá voltar à normalidade nos meses que se seguem, à medida que a atividade volte a crescer e que o tempo vá estabilizando cada vez mais e melhor esse novo processo de informações.

Relativamente ao mercado de capitais, mostramos os movimentos dos nossos papéis. Já falamos dos volumes negociados que cresceram de forma bastante significativa, uma média de R\$8,6 no final de 2011 para R\$10,1 no 1T12. Portanto, números positivos de crescimento de liquidez e de avaliação.

No que diz respeito às nossas notícias do período, eu só recapitularia que, no dia 27 de março, anunciamos contratos de fornecimento através da Randon Veículos, nossa divisão de veículos especiais, relacionados ao Ministério de Desenvolvimento Agrário, à Companhia Riograndense de Mineração e à própria Usiminas, que representaram contratos relevantes e que evidentemente contribuirão nessa progressiva retomada de atividade com que estamos contando para os meses que se seguem.

Ao falarmos em perspectivas, eu me permitiria dizer que somos daqueles que, apesar dos resultados do 1T, apesar do recuo na comparação do trimestre a trimestre, onde tivemos influência desta migração da geração Euro 3 para a geração Euro 5, a introdução do ERP, as quebras de safra, tanto de soja no Sul, como de cana-de-açúcar, sobretudo no Sudeste; tivemos também um período de crescimento econômico nacional, como um todo, um pouco mais lento, principalmente em função de seletividade no crédito ao consumo e nas dificuldades de acesso ao crédito para investimento, impacto pontual de correção cambial sobre passivos. Enfim, tudo o que já comentamos.

Porém, mesmo diante desta realidade, a qual também poderão influenciar ainda, em certa dimensão, os prováveis resultados do 2T, nós continuamos trabalhando com a ideia de que sim, consoante consenso e opinião muito generalizada, o PIB brasileiro poderá crescer mais de 3% no ano, e mesmo se olharmos nosso setor primário, vemos o setor mineral produzindo e desempenhando de forma bastante normal e satisfatória; as safras de inverno se prenunciam de resultados bem melhores que aquelas de verão, por motivos já comentados.

O consumo público, dada a manutenção dos níveis de emprego, novos avanços em correção salarial, estimulados pelo próprio avanço do salário mínimo, com todas as medidas relativas a crédito ao consumo, redução de juros para consumo, certamente são perspectivas positivas.

Eu também já havia comentado que esperamos, ao longo do ano, a retomada crescente em exportações, como, aliás, já vinha acontecendo desde o ano passado. Repito: os mercados externos do Nafta, que é cliente tradicional de autopeças e sistemas, bem como os mercados da América do Sul e da África relacionados a veículos comerciais, portanto reboques e semirreboques.

E também, a que se reconhecer uma mão do próprio câmbio, que melhorou sob o ponto de vista da competitividade das nossas exportações de forma bastante importante, porque uma coisa era trabalharmos com um câmbio oscilando entre R\$1,50 e R\$1,60, e outra coisa é termos câmbio de R\$1,80 e R\$1,90. Portanto, isso evidentemente também ajuda.

E por último, não menos importante, as novas medidas do Governo, tentando, por um lado, conter o processo claro de desindustrialização que ameaça a indústria brasileira; e pelo outro, revitalizar nossa competitividade e preservar nosso mercado interno.

Tivemos, no início de abril, toda a edição de uma série de medidas de caráter fiscal, e aí a redução de encargos trabalhistas foi muito importante; tivemos medidas também relativas a financiamento e a controle de fluxo de divisa, o que impactou a disponibilização de condições mais favoráveis para financiamento de bens de capital e câmbio; tivemos também uma série de medidas de defesa comercial.

Por tudo isso, sem dúvida alguma, e conquanto as coisas ainda estejam um pouco lentas, somos daqueles que continuam convictos que, pouco a pouco, o cenário está mudando para a melhor. Eventualmente, nosso 1S talvez não alcance o brilhante desempenho do 1S11, porém com uma nova curva de tendência.

Isso também fez com que, pelo menos até que as atuais preocupações e incertezas clareiem um pouco mais, porque há grandes oportunidades embutidas no processo, mantivéssemos nossos números de *guidance*, e eventualmente reavaliando-os, como fazemos habitualmente, quando do encerramento do 1S.

Reconhecemos que no momento presente, dado o quadro recém-vivenciado, e também ainda as incertezas presentes, tenho que reconhecer que nossos números de *guidance*, que estimam uma receita bruta total de R\$6,1 bilhões para o ano, o que corresponderia a uma receita líquida de R\$4,2 bilhões no ano, neste momento soa como um pouco otimista.

Porém, repito, vamos reavaliar quando do encerramento do semestre, e aí certamente teremos informações melhores que aquelas de hoje, e com a convicção de que sim, existem preocupações de toda ordem, existem algumas incertezas, de um lado; mas a outra face da mesma moeda está representada por oportunidades, que eu tentei comentar, tentei de alguma maneira resumir, e que certamente influenciarão esses números, tendendo, portanto, ou a confirmá-los ou a reavaliá-los. Porém, deixemos isso para um momento mais oportuno.

Acho que isto resume basicamente os nossos comentários de hoje. Devo agradecer a vossa atenção, e no segundo período desta nossa teleconferência, nos colocamos inteiramente à disposição para os esclarecimentos e a sessão de perguntas e respostas pertinentes. Muito obrigado.

Bruno Savaris, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pelo *conference call*. Eu tenho, basicamente, duas perguntas. A primeira seria relacionada ao setor de reboques, se vocês poderiam, por favor, dar uma atualização com relação à sua ideia de market share ainda para este ano. E realmente, se no 2T já conseguiríamos ver uma recuperação desse market share, dado que houve um impacto pontual relacionado à implementação do SAP.

E a segunda seria relacionada ao seu capital de giro, que mostrou certa piora novamente nesse 1T; se no 2T já conseguimos ver também uma melhora dessa linha financeira. Basicamente isso. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Bruno, vou responder e comentar a primeira parte da sua pergunta, relacionada ao 2T para semirreboques e market share, e no que diz respeito a capital de giro, passarei para o Geraldo tecer alguns comentários mais pertinentes e detalhados.

Eu acho, Bruno, sinceramente, que o 2T ainda andarรก lento, porque sobretudo no momento presente, logo após o anúncio das medidas do plano Brasil Maior, no que diz respeito a financiamento, alargaram prazos, chegando a dez anos com o PSI-4, alargaram parcela financiada, permitindo alcançar 100% do bem financiado, e também reduziram custos.

Isto, no primeiro momento, sempre passa por um processo de regulamentação, durante o qual os negócios, os processos param por algum momento, e os próprios clientes também, evidentemente, buscando condições mais favoráveis de financiamento, muito frequentemente na ponta, de maneira recorrente, cancelam processos de financiamento já aprovados na busca de novos em condição mais favorável. E isso provoca um truncamento que estamos, no momento presente, vivenciando desde a segunda quinzena de abril, quase que na plenitude.

Eu não tenho dúvida de que isso travarรก um pouco o desempenho do 2T, que certamente ainda não chegarรก a um patamar de normalidade, ou comparável ao 2T11.

Quando à recuperação de market share, é nosso objetivo, evidentemente, chegarmos ao final de 2012 com um market share em torno de 1/3 do mercado, como tem sido o padrão dos últimos anos, e não tem nada que deva impedir isso, a não ser o ciclo normal das coisas no tempo.

Nossa expectativa é que no 2T haja melhora em relação ao 1T, e conhecemos todas as razões que levaram a isso, relacionadas sobretudo ao processo de ERP e algumas dificuldades dali, conseqüentes, mas que estão caminhando progressivamente para uma normalização.

Então, Bruno, não espere mudanças radicais no 2T. É um processo lento, progressivo, mas com uma tendência positiva, não negativa.

Quanto a capital de giro, eu agradeceria se o Geraldo pudesse fazer comentários pertinentes.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia. O capital de giro de dezembro a março teve incremento pelas razões que o Schmitt já elencou, da ordem de R\$350 milhões, e tudo indica que no trimestre em andamento nós não tenhamos uma redução significativa, embora todos os esforços estejam sendo feitos para isso.

Imagino que isso seja possível realmente a partir do 2S, quando a estabilização do SAP estiver completada e as 4.000 pessoas que estão sendo treinadas em operar o sistema estejam trabalhando como trabalhavam no sistema anterior.

Então, eu não esperaria para esse trimestre uma melhoria significativa, embora o esforço seja permanente para que isso ocorra.

Bruno Savaris:

OK. Obrigado. Vou só fazer um *follow-up* na primeira pergunta, que o Schmitt respondeu: com relação à dinâmica de preços, você tem visto realmente uma melhora nessa dinâmica? Lembramos que do meio até mais ou menos o final do ano passado houve certa concorrência maior com relação aos preços. Isso tem melhorado?

Astor Milton Schmitt:

Sempre que o mercado se retrai, evidentemente a pressão nos preços é para baixo, não para cima. Isso é absolutamente inerente à lei da oferta e da procura. Então, sem dúvida alguma, desde o final do ano passado e começo deste ano, a pressão nos preços, a concorrência é mais agressiva, mais ousada, porque todos tentam minimizar sua taxa de ociosidade.

Porém, aí temos o conforto de que, assim como os preços sofrem pressão por recuo da demanda, na cadeia de suprimentos também; com exceção, provavelmente, de mão-de-obra, todos os demais insumos na cadeia de suprimentos também estão pressionados para baixo. O segredo da boa gestão é manter isso compatibilizado.

Nós achamos que momentos e movimentos de desaquecimento do mercado pressionam preços para baixo, e nós temos que buscar redução de custos na cadeia de suprimentos de maneira correspondente, e vice-versa.

Este é o ciclo que estamos vivenciando no momento. Eu não vejo nenhum desequilíbrio significativo entre custos, insumos e preços no momento, e nem nos períodos à frente.

Bruno Savaris:

OK. Obrigado, Schmitt.

Daniel Gewehr, Santander:

Bom dia a todos. Duas perguntas: a primeira, queria entender um pouco em relação à tendência do mercado de caminhões. Esses movimentos recentes são realmente pontuais? Por exemplo, quando vocês olham para 2013 há uma volta à normalidade e podemos esperar um número parecido com 2011 em termos de produção e demanda para o Brasil?

E a segunda pergunta, queria quantificar o impacto das medidas do Brasil Maior, dessa redução de INSS para vocês. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado pela pergunta, Daniel. Eu recordaria que 2011 foi um ano de quebra total de recordes. A produção brasileira de caminhões acima de 3.500 toneladas, que caem na qualificação de veículo comercial, somou 216.000 unidades; a produção de reboques e semirreboques somou 64.000 unidades.

E certamente, como toda esta produção não foi absorvida totalmente pelo mercado em 2011, e hoje o *carry over* de estoques é bastante significativo, tanto de caminhões como de semirreboques no final do ano, isso, sem dúvida alguma, impactará a produção de 2012, onde a indústria continua trabalhando com a estimativa de 180 milhões a 190 milhões de caminhões, dos 216 milhões que tivemos em 2011.

Esse é um número que a indústria defende através da Anfavea, e que a indústria acha que deve contemplar. Teríamos, então, um recuo da ordem de 10%, 12%.

No que diz respeito a reboques e semirreboques, pelos últimos números que conhecemos, da ANFIR, a produção, que este no nível de 64.000 unidades, das quais 5.000 foram exportadas no ano passado, teria uma pequena queda, um *soft landing* para 60.000 unidades este ano, com exportações um pouco melhores e com um recuo no mercado interno. Esses seriam os impactos, em termos do que espera a indústria e do que representa a tendência. Pensamos que isto faz sentido, sem dúvida.

Quanto às medidas do plano Brasil Maior, conquanto – devo dizer isso muito claramente – elas não tenham nem de longe tocado nos desafios estruturais que influenciam a competitividade brasileira, como, por exemplo, a complicada e escorçante estrutura tributária nacional, os custos de capital, apesar das reduções de juros que sentimos ainda relativamente muito elevados se compararmos com o mundo, as ineficiências estruturais da nossa infraestrutura, os custos absolutamente fora do contexto internacional de gás, de energia etc., nenhuma das medidas do Brasil Maior atacou estas causas estruturas de competitividade de frente.

O que tivemos foram, sim, medidas emergenciais que estão na direção correta, que terão algum efeito positivo, não tenho nenhuma dúvida disso, porque tivemos, emergencial e setorialmente, reduções de alguns tributos, tivemos a troca de encargos sobre folha por um percentual sobre receita das empresas, em que dependendo do grau de intensidade, do fator mão-de-obra, representaram redução de tributos e

encargos; tivemos a ampliação dos financiamentos de bens de capital, e isso evidentemente estimula e favorece a retomada de investimentos.

Acho que o PSI-4, assim chamado, ampliando prazos de seis, sete anos para até dez anos, parcela financiada de 70% a 100%, custos reduzidos da ordem de 9,5% a 10,5% ao ano para 7,5% ao ano, e recursos disponíveis, isso certamente terá influencia positiva e papel importante no processo de revitalização da atividade.

Eu recordaria que mais de 60% das vendas de veículos rebocados são financiadas com recursos de FINAME, Procaminhoneiro, PSI e do gênero, com fundos do BNDES em condições favorecidas. Então, no momento, isso é facilitado, é favorecido, e evidentemente contribui positivamente.

Por último, e não menos importante, houve também medidas que afetaram no câmbio. Hoje estamos com um câmbio acima de R\$1,90 e eu tenho plena percepção de que se não houvesse as medidas de cunho fiscal, de defesa de mercado, de controle de fluxo de capitais especulativos etc., nós certamente não estaríamos com um câmbio acima de R\$1,90. Poderíamos estar provavelmente com ele abaixo de R\$1,50, R\$1,40.

Isso tudo, sem dúvida alguma, foi importante. Acho que contribuirá, e contribui, com a expectativa de progressiva melhora no cenário no 2S. E se isso for muito bem sucedido, poderá induzir e resultar em um ano comparável a 2011. Se não for tão bem sucedido, talvez tenhamos que conviver com alguma coisa próxima.

Mas mesmo assim, Daniel, eu gostaria de lembrar que chegar próximo ao melhor ano da história da indústria de veículos comerciais do País, que foi 2011, já terá sido um grande evento, uma grande conquista, sem sombra de dúvida.

Daniel Gewehr:

OK. Muito obrigado.

Felipe Nuessli, BTG Pactual:

Bom dia. Obrigado pelo *conference call*. Eu gostaria de fazer duas perguntas. Primeiro, queria entender um pouco melhor esse processo de estabilização do SAP. Acho que o Geraldo chegou a comentar que a estabilização definitiva deve ocorrer agora na segunda metade do ano. Vocês poderiam, por favor, comentar como esse processo está evoluindo, e se poderíamos eventualmente esperar uma melhora gradativa no 2T? Essa seria a primeira pergunta. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia. Relativo ao SAP, eu queria fazer alguns comentários. O primeiro é que nós fizemos uma transição ao longo de 2011 com uma taxa de aderência aos processos, de toda a migração dos sistemas antigos para o SAP propriamente dito, com bastante sucesso. Esse é um ponto que queremos frisar, porque a nossa operação trabalhou muito forte para que não houvesse nenhum problema maior.

Nós não paralisamos produção, não paramos o acesso das pessoas e fornecedores. E obviamente, um processo grandioso como esse pede algum ajuste, que é o que estamos, neste momento, em plena fase de estabilização.

É óbvio que, quando você olha detalhadamente algum processo como contas a pagar, programação de materiais, coisas do gênero, para produção, eventualmente alguma coisa será ajustada, algum processo será ajustado.

Os seis primeiros meses são os mais críticos, sendo que os primeiros meses, que foi o que já passamos, são aqueles mais críticos ainda. Nós temos plena convicção que para chegar a uma estabilização completa demora de 12 a 18 meses, mas o período pior, o período mais turbulento nós já estamos deixando para trás.

E percebemos já, à medida que vamos usando o sistema, avanços significativos em controles, em processos, e obviamente, pelo tamanho do investimento que foi feito, aguardamos ainda mais ganhos de sinergias, ganhos de produtividade, ganhos de eficiência com o novo sistema integrado de todas as empresas.

Felipe Nuessli:

Perfeito, Hemerson. Bastante claro. Muito obrigado. Eu gostaria de fazer a segunda e última pergunta, mais especificamente sobre o Reintegra. Sobre esse montante esperado este ano na exportação, nós sabemos que o Reintegra, na verdade, será algo aplicado apenas este ano. Será que vocês poderiam nos explicar um pouco como funciona esse crédito na prática, e se isso já está sendo reconhecido agora no 1T?

Geraldo Santa Catharina:

Até vou antecipar que já temos reconhecido, não no trimestre, mas no mês de abril, um valor expressivo; ele representa 3% das exportações, majoritariamente de Fras-le e Randon. E nós estamos dependendo basicamente da implantação de um sistema atrelado ao SAP, que foi imediatamente contratado, porque hoje é tudo via eletrônica, e fica pronto em torno de 20 de junho.

Evidentemente, temos elementos e cálculos manuais para poder fazer a contabilização, e a estimativa é que isso possa representar R\$16 milhões, R\$17 milhões durante o ano, que é 3% das exportações.

O número que eu tenho de abril evidentemente eu não vou declinar, em função de que estamos falando do trimestre, mas posso dizer que em abril nós faremos a provisão referente aos quatro meses do ano. E ele pode ser feito para compensação de impostos no modo geral; eu deixo de pagar tributos. Ele vem ajudar bastante.

Felipe Nuessli:

Perfeito. Muito obrigado.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Na verdade, é mais um esclarecimento do lado dos veículos especiais com relação àqueles R\$100 milhões que vocês estão com contrato com o Ministério de Desenvolvimento Agrário e Usiminas: isso deve entrar no 2T ou 3T, ou, nós acabamos lendo no relatório que vocês estão falando em julho, vocês esperam só para o 3T? E também se vocês têm perspectiva com relação a novas oportunidades nesse segmento, dado o programa do PAC etc. Essa é a minha primeira pergunta. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia. Vou responder a parte sobre o cronograma de integra, e depois vou passar para o Schmitt para responder a respeito da expectativa desse setor.

Nós de fato temos contratado para entrega desses R\$100 milhões até julho. Mas a maior parte disso, eu diria que 85%, deve ser feita já agora no 2T. Temos um cronograma de entregas bastante forte. Depende de alguns fatores, como produção aqui, o cronograma de entrega nas prefeituras que são atendidas por esse pacote de vendas, mas boa parte nós esperamos que já seja realizada agora, entre os meses de abril e junho.

Ricardo Alves:

OK. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Complementando, Ricardo, quanto às perspectivas, há que se registrar que o segmento de serviços, sobretudo relacionado com investimentos públicos, e aí incluímos grandes obras na área energética, obras na área de infraestrutura, obras na área dos assim chamados serviços públicos urbanos, que normalmente são executados por municípios e, em alguma dimensão, por estados. Esse segmento dos investimentos públicos está francamente aquecido, e certamente surgirão novas oportunidades de negócio; pelo menos essa é nossa expectativa.

Também se enquadra nesse mesmo bloco e afeta nossa área de veículos especiais a atividade de mineração. Carvão aqui no Sul do Brasil, cobre e sobretudo ferro no Centro-Oeste e no Norte estão absolutamente ativos, com demanda crescente, com produção crescente, e evidentemente que os negócios vão se sucedendo, e na medida em que eles forem se materializando e forem relevantes, nós, como de hábito, comunicaremos a vocês. Mas existem expectativas muito boas, e nós esperamos bastante do setor de investimentos públicos e de mineração no exercício de 2012.

Ricardo Alves:

OK. Obrigado. Mais um esclarecimento: já foi comentado muito hoje no call, e até peço desculpas se vocês já fizeram comentários com relação a isso, mas com relação aos incentivos em vigor, se eu não estou enganado, o PSI-4 entrou efetivamente agora no final de abril, início de maio. É isso mesmo? E se sim, se vocês já veem alguma mudança com relação à demanda por conta das novas condições de financiamento, ou se é algo que deve tomar um pouco mais de tempo para se desenvolver, até que todo mundo entenda o que realmente está acontecendo, quais são as vantagens. São essas as perguntas. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Há pouco respondi, se eu não me equivoco, ao nosso prezado companheiro Daniel Gewehr, do Banco Santander, e disse que todas essas medidas, tanto de cunho fiscal como financeiras e de financiamento, o que era um investimento, o que era o consumo, e também de defesa comercial e de estímulo a um novo patamar de câmbio, essas medidas, sem dúvida alguma, estão na direção correta e terão um efeito.

Mas esses efeitos são progressivos. Nós não podemos dizer que no início do mês de abril o governo veio com um pacote de medidas e isso vai mudar o perfil do mercado no mês de maio. Não é assim. São coisas que vão ocorrendo progressivamente.

E às vezes até, no período imediatamente após os correspondentes anúncios dessas medidas, vem o período normal de implantação, de regulamentação delas, por um lado, e por outro, a expectativa e a reação que elas geram no mercado às vezes até não só não conseguem estimular o processo, como o travam no primeiro momento. E isso nós estamos vivendo na plenitude no final de abril e começo de maio. Tudo tem seu período de gestação, Ricardo.

Ricardo Alves:

OK. Ficou bem claro. Obrigado.

Nikolai Sebrell, Morgan Stanley:

Boa tarde. Duas perguntas, a primeira é: quais são os níveis de estoque de caminhões no mercado agora? Ainda tem muitos novos nas lojas ou concessionárias para vender? Tem uma meta para isso? Por exemplo, estoque em dias, coisa assim?

A segunda pergunta é sobre CAPEX: você poderia detalhar os investimentos que a Randon fará em 2012? Quais são os planos ou iniciativas mais importantes? Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Obrigado pela pergunta, Nikolai. Quanto aos níveis de estoques de caminhões e semirreboques na indústria e nas suas concessionárias, é um número muito volúvel. Eu preciso confessar que não existe um número oficial. O que existe é percepção.

Eu posso dizer que no final do ano passado, quando ocorreu o fenômeno da pré-produção de veículos Euro 3, visando vendê-los progressivamente no início de 2012, o estoque de caminhões, segundo os mais otimistas, estava em 30.000 unidades, e segundo os mais pessimistas estava em 45.000. Seja 30.000, seja 45.000, o fato é que eram relativamente bem mais altos que o normal, que anda em torno de 15.000 unidades por mês.

Pelas informações que temos, esses estoques estão majoritariamente esgotados neste momento, e isso faz com que comece a se acelerar a demanda para veículos da série nova Euro 5.

De reboques e semirreboques nós não temos números precisos. O que eu posso dizer é que presentemente as Empresas Randon têm um estoque relativamente elevado, que anda em torno de 2.400 unidades, e evidentemente nos próximos 30 ou 60 dias nós imaginamos trazer isso para um patamar de normalidade, que corresponde mais ou menos à metade disso.

Isso tem relação um pouco com o movimento da troca do processo, ERP e SAP, e tem muito a ver também com esse período de mudanças em financiamentos etc., que perturbaram e estão perturbando um pouco o processo de entrega efetiva ao mercado, por razões de troca de opções de financiamento e coisas deste gênero. Mas acredito

que isso vá se normalizando rapidamente. Esse é o comentário que eu tenho sobre estoques.

Quanto aos investimentos de 2012, o nosso *guidance* prevê R\$400 milhões. Esse *guidance* é o que está aí. No 1T nós tivemos R\$97 milhões, e o valor como um todo extrapolou um pouco o patamar tradicional de investimentos da Randon, que anda em torno de R\$250 milhões por ano, porque tivemos, repito, um *carry over* importante em 2011, 2012; investimentos que foram contratados no ano passado, mas que foram contabilizados e estão sendo contabilizados neste ano.

E aquelas duas iniciativas não-orgânicas importantes da aquisição da empresa Controil em São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, pela nossa coligada Fras-Le S/A, e também pela implantação da nova unidade industrial da Suspensys em Rezende, dentro do campus da MAN Volkswagen.

Nikolai Sebrell:

Ótimo. Muito obrigado.

Augusto Ensiki, Morgan Stanley:

Boa tarde a todos. Uma pergunta sobre vagões ferroviários, e desculpe se já foi respondida. Eu lembro que em fevereiro vocês anunciaram a venda de uns 540 vagões. Além disso, tem mais alguma ordem? Quantos vagões podemos esperar para este ano? Eu sei que foram 350 nesse 1T, vai continuar nesse patamar para o resto do ano ou vai diminuir um pouco?

Hemerson Fernando de Souza:

Augusto, de fato, nós temos em casa hoje ordens daquelas 560 unidades que reportamos e um remanescente de uma ordem do ano passado que soma próximo a 700 unidades para o ano. Nós temos expectativa, sim, obviamente de fazer mais algumas unidades, mas não temos um número para declinar, uma vez que são processos de cotações que demoram um pouco para poderem ser efetivados.

Eu posso falar que nós tínhamos, no final do ano passado, uma expectativa que o mercado fosse mais intenso este ano, e ele nos parece que talvez não seja tão grande em termos de novos negócios. Mas ainda temos uma expectativa positiva para os vagões.

Augusto Ensiki:

Entendi. Então, desses 700, metade já foi agora no 1T?

Hemerson Fernando de Souza:

Uma parte deve acontecer agora entre o 2T e o 3T.

Augusto Ensiki:

OK. Muito obrigado, Hemerson.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Astor para as últimas considerações. Sr. Astor, prossiga com as últimas considerações.

Astor Milton Schmitt:

Muito obrigado. Estou muito feliz e agradeço a participação do Bruno, do Daniel, do Felipe, do Ricardo, do Nikolai e do Augusto com suas perguntas. Espero que tenhamos as esclarecido. Espero também que a apresentação tenha sido clara e satisfeito suas expectativas com relação às informações.

E, de novo, ao finalizar, eu só gostaria de reafirmar o que já dissemos. Reconhecemos o desaquecimento no 1T; provavelmente no 2T ainda teremos um desempenho inferior ao período comparável do ano passado. Porém, existem perspectivas, e se, na melhor das hipóteses, conseguimos repetir o ano de 2011, ou se conseguirmos nos aproximar do desempenho de 2011, nós, internamente na Empresa, como administradores da Empresa, estamos muito felizes, porque estaríamos repetindo ou nos aproximando daquilo que foi o melhor ano da história. Isso não foi nada mal e, parodiando a Fórmula 1, pode ser entendido como uma espécie de *pit stop* no topo.

Então, estamos acompanhando o dia-a-dia, e quero dizer que seguimos muito confiantes, sem deixar de perceber a realidade.

Muito obrigado mais uma vez, e acho que posso dizer isso em nome do Hemerson e do Geraldo, e até a nossa próxima oportunidade, que está bem próxima; hoje teremos uma reunião com a APIMEC Sul em Porto Alegre, às 18h, e assim seguimos em contato. Muito obrigado e, mais uma vez, um grande abraço a todos.

Operadora:

Obrigada, a teleconferência dos resultados do 1T12 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.”