

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T12. 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 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:

Muito obrigado. Deixem-me inicialmente desejar ainda um bom dia a todas as senhoras e aos senhores que nos escutam, e dizer que, consoante fazemos habitualmente a cada encerramento de trimestre, aqui estamos hoje novamente objetivando comentar com as senhoras e os senhores os nossos resultados pertinentes ao 2T12, e, por via de consequência, o fechamento da primeira metade, ou do 1S12 como um todo.

Antes de entrar na apresentação propriamente dita, onde procuraremos detalhar as coisas da melhor maneira possível, eu gostaria desde já de dizer que, conquanto a Companhia neste 1S12 tenha sido, por um lado, fortemente afetada pelo encolhimento da expansão da atividade econômica no Brasil, pela retração consequente da demanda na nossa gama de produtos, que passaremos a detalhar na apresentação, a Companhia, conquanto afetada por estes fatos externos, de certa maneira longe de seu controle, ostenta, e continua ostentando, sinais vitais absolutamente saudáveis se olharmos para as Empresas Randon do ponto de vista da sua saúde, em primeiro lugar relacionada com aspectos tecnológicos de produtos, de processos, de qualidade, que continuam sendo de primeira linha, continuam tendo o padrão que sempre ostentaram.

A Companhia também não registrou nenhum fato novo relacionado com sua atuação no mercado, quero com relação à sua participação, quer com relação a suas relações

com o mercado, com seus clientes, quer com relação à atividade da concorrência interna, e também a não materialização de fato novo com relação à concorrência externa. Portanto, nenhum fato novo relativamente à nossa atividade de mercado.

A Companhia também, apesar do cenário que a afetou, ostenta indicadores perfeitamente normais e saudáveis de liquidez se medidos pela sua disponibilidade diária de caixa, como também pelos seus níveis de endividamento, que, conquanto pontualmente mais altos, estão em níveis absolutamente conservadores.

A Companhia não registra nenhum fato novo em sua área de capital humano. Não temos nenhum problema ou fato novo relacionado com gestão, com mão de obra, qualidade de mão de obra, desvio de conduta ou coisa que o valha, ou por eficiência em geral.

Portanto, a Companhia sob todos os aspectos tecnológicos de produto e processo, repetindo, mercadológicos, econômico-financeiros e de capital humano registra total normalidade. O que nos afeta, e nos afetou, no 1S12 foram exatamente os fatores externos que passaremos a comentar a partir da avaliação do período.

Como destaques que reproduzimos na lâmina quatro, temos o resumo da performance, onde a receita bruta total do 2T somou R\$1,4 bilhão, representando uma queda de 18% em comparação ao 2T11; a receita líquida consolidada de R\$883 milhões representou um recuo de 19,5%; e as exportações atingiram R\$71 milhões, uma performance bastante comparável àquela de mesmo período do ano passado.

Margem bruta no nível de 20,5%, portanto um pouco abaixo dos níveis e dos patamares históricos, e isso também se aplica à margem EBTIDA, que fechou o trimestre em 7,6%, representando R\$66 milhões.

O trimestre, por uma série de ajustes, registrou um prejuízo líquido de R\$4,7 milhões. Portanto, resultado 105% menor que aquele de igual trimestre do ano passado.

Os investimentos somaram R\$57,5 milhões, 20% superiores aos R\$47,8 milhões do 2T11. O volume médio diário negociado da RATP4, R\$9,9 milhões, contra R\$9,2 milhões no mesmo período do anterior.

Estes números, e também o fechamento do semestre, como eu já disse, foram afetados basicamente por três variáveis, que estão aqui de alguma maneira reproduzidas na lâmina cinco, com que convivemos nesses seis meses de 2012.

Em primeiro lugar, com um processo de redução do crescimento da economia brasileira, já perceptível no final de 2011, a bem da verdade, e que se materializou ao longo do 1S12, tendo sido afetado por uma forte redução no crescimento do consumo de modo geral. Certamente, salários e empregos não cresceram como vinham crescendo antes; o financiamento a consumo se tornou um pouco mais seletivo, sobretudo por crescente inadimplência; e também, os assim chamados programas sociais do Governo, por razões de limitação orçamentária, não foram ampliados. Então, evidentemente, o consumo nacional não cresceu na medida em que vinha crescendo anteriormente.

Se olharmos também o lado dos investimentos públicos e privados, os privados, talvez influenciados pela crise europeia e também pela retração no crescimento da economia brasileira, foram um pouco contingenciados em termos práticos.

E os investimentos públicos, certamente tendo como pano de fundo toda a situação e os últimos fatos relacionados com uma inusitada troca de ministros em ministérios chave, polêmicas relacionadas com gestão de recursos, com projetos que sofrem oposição de todos os tipos, ambiental, indígena etc., a grande verdade é que os investimentos públicos sofreram um bloqueio muito forte nesses últimos seis meses, e isso, obviamente, junto com o consumo, afetou o desempenho econômico, e quando no final do ano passado imaginávamos que o Brasil poderia crescer 4% em 2012, cresceu certamente menos de 1% no 1S, e talvez cresça 2%, ou até menos, no ano.

Isso sem dúvida nenhuma foi o primeiro e grande fator da retração na demanda por veículos comerciais de transporte e componentes associados.

Sem dúvida também, um aspecto fortuito, a última safra agrícola, sobretudo no Sul do Brasil e em países vizinhos onde temos negócios importantes, como é o caso, por exemplo, do Uruguai e da Argentina, sofreram com a última estiagem, que reduziu drasticamente os resultados da safra agrícola. Isto evidentemente influenciou de maneira importante os nossos negócios, já que, conforme veremos a seguir, mais de 40% das vendas de equipamento rodoviário e ferroviário têm relação com o setor primário, sobretudo com o agronegócio.

Terceiro, e não menos importante, também vivenciamos desde o final de 2011, e nesse 1S12, a migração dos caminhões com motorização Euro 3 para a geração Euro 5, processo que está levando mais tempo do que se imaginava no sentido da normalização. E este 'mais tempo do que se imaginava' tem relação direta com fatores como, por exemplo, a relevância da mudança que introduziu inovações sem precedentes na indústria de veículos comerciais, e isso sempre gera um quadro de expectativa no mercado.

Um segundo ponto importante, também, os veículos de geração Euro 5 inicialmente eram vistos como veículos certamente mais caros que aqueles da geração Euro 3, e isso também gera uma expectativa no mercado, já que esta evidência de serem mais caros converge para um equilíbrio de preços progressivamente em relação aos antigos Euro 3, e isto é, obviamente, um fator que impõe ao mercado um segundo motivo de expectativa.

O terceiro, e não menos importante, a dependência da geração Euro 5 com combustível novo, o assim chamado diesel S50, bem como o aditivo Arla 32, enfrentaram problemas de logística de distribuição. O Brasil é um País de dimensão continental; são aproximadamente 40.000 postos de combustíveis que têm que ser contemplados com o novo combustível, preços uniformizados etc., e isso leva certo tempo.

E certamente, no 1S12, vivemos a fase mais aguda deste processo que eu chamo de migratório de uma geração para outra, e isto evidentemente tende a ir se normalizando progressivamente.

Então, o comportamento da economia como um todo, o problema fortuito que afetou nossas safras agrícolas em alguma dimensão, e este processo de migração, geraram

uma menor atividade e, certamente, gerando menor atividade, menor demanda, menor produção e menores receitas.

E em gerando menor produção e menores receitas, evidentemente também as nossas margens foram pressionadas em função das perdas com economia de escala como um todo, porque tivemos menor produção e menores receitas com os mesmos ativos, então daí se deduz que, obviamente, há um processo de perda de qualidade de margem. E também, sem dúvida alguma, o acúmulo de estoques pela redução da demanda e do ajuste do pipeline da cadeia produtiva gerou estoques elevados, e conseqüentemente maior necessidade de capital de giro e maiores custos financeiros no período pontualmente.

E a forte correção do USD no período também em um primeiro momento atingindo os passivos da Empresa, financiamentos expressos em USD e fornecedores, gerou, sem dúvida alguma, um saldo negativo, conquanto este aspecto, particularmente o do câmbio, ao longo do ano deverá ser evidentemente positivo, e isto sem dúvida continua, apesar do primeiro momento negativo, mas que deve voltar à normalidade no 2S12.

Na lâmina seis mostramos, dado este cenário geral, o comportamento dos diversos segmentos da área de veículos e implementos, onde vemos uma retração de 20% nos volumes físicos de veículos rebocados, vemos continuado boom na área de veículos especiais, sobretudo retroescavadeiras com desempenho excepcionalmente bom, puxados pela área de serviços públicos, compras governamentais etc.

Também no 1S uma retração forte na demanda de vagões, que hoje já está bastante alterada, com sinais claros de que, certamente, no 2S, o déficit de 50% na produção, se não for coberto totalmente, o será de forma bastante comparável, já que as perspectivas no 2S estão bem melhores que as do 1S.

Em autopeças, à exceção de Fras-le em materiais de fricção, onde no 1S incorporamos e consolidamos a aquisição da sua congênere Controlil, feita no início deste ano, que afetou, portanto, os indicadores de atividade, bem como a forte demanda no mercado norte-americano de materiais de fricção, fortemente atendido pela Fras-le, e também o mercado de reposição, à exceção de Fras-le, todas as demais empresas sofreram retrações da ordem de 30% a 40%, que estão alinhadas com a retração havida na demanda da indústria montadora.

E como mais de 60% das nossas vendas de autopeças são direcionadas à indústria montadora de caminhões e chassis de ônibus, e é óbvio que, quando ela retrai sua produção, nós sofremos a consequência de forma direta.

Na lâmina sete, a seguir, mostramos a participação no trimestre e no semestre como um todo das diversas linhas de produto. Vemos que, no semestre, veículos e implementos colaboraram com 49% da receita, autopeças com 48%, serviços financeiros com cerca de 1%, e esta foi a divisão.

E olhando esta lâmina, vocês hão de concluir que, certamente, veículos rebocados, que representam 77% do segmento de veículos e implementos, de longe são o item mais importante, mais focado e que mais influencia o desempenho da Companhia.

Na lâmina oito, ainda nos resultados operacionais, mostramos o desempenho das exportações, que no contexto geral dos negócios da Randon no 1S, seja talvez aquele que teve o desempenho mais equilibrado. As exportação no 1S somaram US\$125 milhões a partir do Brasil, contra US\$130 milhões no 1S11, portanto, comparáveis, e repetindo à La larga um desempenho muito bom.

Os nossos compradores tradicionais, com ligeiras modificações de participação, continuam sendo, prioritariamente, América do Sul e Mercosul, que levam 43% de tudo o que exportamos a partir do Brasil; 37% são destinados ao Nafta, América do Norte, portanto, e com crescente participação a registrar da África, que já conta com 11%, onde temos tido participação histórica e são mercados de forte expansão.

A parte das exportações geradas a partir do Brasil, que, repito, tiveram continuado desempenho bom, já que ano passado foi excepcionalmente bom para as exportações, e continuamos neste ano, também, conquanto não reportados nesta lâmina, nossos negócios no exterior tiveram expansão notável no 1S12 e apontam com uma participação bem mais relevante que a histórica nos números da Randon.

Estimamos que as unidades no exterior, principalmente unidades na Argentina, nos Estados Unidos e na China, este ano deverão gerar receitas que deverão se aproximar de um montante da ordem de US\$130 milhões a US\$150 milhões, portanto assumindo progressivamente uma relevância importante nos números da Randon, e, sobretudo, somando-se aos números de exportação e fazendo com que o mercado externo responda positivamente ao nosso esforço muito importante de progressiva internacionalização dos negócios.

Indo agora para os resultados financeiros, na lâmina nove mostramos o comportamento da receita bruta total e da líquida consolidada, que, consoante já mostramos, sofreram forte retração na comparação de semestre a semestre, da ordem de 20% na receita bruta e de 21% na receita líquida, por todos esses motivos que eu já reporte a vocês anteriormente, ao tecermos comentários sobre o cenário geral.

No que diz respeito ao mostrado na lâmina dez, as margens brutas sofreram recuo, abaixo dos valores históricos, registrando uma margem bruta no semestre de 21,2%, ou de R\$343 milhões, ligeiramente inferior aos patamares históricos, que oscilam entre 22% e 25%, e que esperamos, pelo menos em parte, recuperar com a melhor progressiva no 2S, que não é só esperada, como já perfeitamente percebida.

Na composição do CPV, tivemos uma composição aproximadamente histórica, e o que precisamos registrar é o ligeiro crescimento da participação de mão de obra, onde normalmente temos uma participação de 11% a 12% na composição do CPV, e que encerramos em 13,7%.

Isso é um pouco devido ao contingente básico de mão de obra que mantivemos durante esse período de retração, em primeiro lugar com o objetivo estratégico de manter o nosso time básico, nosso capital humano básico estrutural intocado, por um lado; e por outro, por acreditarmos que a conjuntura desfavorável do 1S foi uma coisa pontual e que vamos evidentemente mudar esse cenário progressivamente ao longo do 2S, e certamente o fator mão de obra retornará a seus níveis históricos de participação.

Na lâmina 11, mostramos a vocês o comportamento da margem de EBITDA e lucro líquido, que também tiveram recuos significativos, como consequência, em primeiro lugar, da perda de economia de escala pela redução na atividade, na produção, em outras palavras, como um todo. Isso impactou, evidentemente, os custos de produção, os custos de administração etc.; como também um efeito bastante importante de custos financeiros relacionados a capital de giro adicional e pontual, estoques que estamos evidentemente reduzindo progressivamente e que deverão normalizar.

E terceiro, não menos importante, a boa notícia da correção progressiva do USD no primeiro momento nos afeta negativamente, em termos contábeis, porque evidentemente, a correção cambial adicional precisa ser, de forma imediata e total, contabilizada sobre os passivos; em outras palavras, sobre a dívida em USD e sobre as importações, e a compensação, o hedge que é representado pelas margens adicionais de exportação ocorre progressivamente ao longo do ano.

Conquanto o impacto da correção cambial tenha sido negativo no 1S, ele obviamente, tende a ser compensado e a representar um saldo positivo no ano como um todo, e isso certamente também, conjuntamente com a redução da exposição financeira e com ganhos de economia de escala pela progressiva redução da produção, deverá fazer com que, certamente, a margem EBITDA, como também a margem líquida, tendam a se reaproximar dos valores históricos. Talvez não consigamos chegar a valores dentro da faixa histórica até o final do ano, mas deveremos, seguramente, nos aproximar de forma perigosa.

Na lâmina 12, mostramos o DRE consolidado por segmento, em que mostramos a vocês por grupo de veículos e implementos, autopeças e serviços financeiros, como se distribuiu a receita bruta, líquida, o lucro bruto, o EBITDA etc., por si só explicativo.

Os investimentos, que pela realidade de 2011 sofreram um processo de aceleração no 2S11, tiveram também um desenvolvimento bastante acelerado no 1S12, representando R\$155 milhões, com crescimento de 20% no mesmo período do ano anterior. Obviamente, entramos entrando no 2S com um quadro de reprogramação de investimentos. A retração havida evidentemente não está ensejando o cancelamento de nenhum projeto da Companhia, quer orgânico, quer não orgânico.

O que estamos fazendo com o objetivo de reduzir dependência de novos recursos no período de conjuntura desfavorável? Estamos reprogramando o cronograma de alguns investimentos que deveriam ocorrer no 2S um pouco para frente. Portanto, a tendência é que, na segunda parte do ano, o ritmo de investimentos arrefeça um pouco em função da conjuntura pontual presente.

O retorno sobre o patrimônio, que historicamente está no nível de 20% a 25% também reduziu significativamente, como consequência de todo o quadro que analisamos, vindo para 10%, mas cremos que até o final do ano, como os outros indicadores, se recobre e nos aproximemos dos valores históricos.

Indo para a lâmina 14, vemos a composição da dívida bruta e da dívida líquida, e percebemos claramente que cerca de 30% da nossa dívida é expressa em moeda estrangeira, cerca de 70% em moeda nacional, e tem aí uma explicação da correção – parcial, diga-se de passagem – cambial negativa ocorrida pela valorização do USD no 1S, como, repito, tendo a se corrigir com o hedge das exportações no 2S, esperando em termos cambiais um saldo positivo, obviamente, durante o ano.

O endividamento líquido, conquanto tenha sofrido um pico para o equivalente a 1,94x EBITDA, representando R\$718 milhões, foi basicamente pela necessidade de capital de giro em estoques, foi uma necessidade pontual. Com uma progressiva redução de estoques no 2S e com a reprogramação de alguns investimentos, certamente deveremos ao final do ano retornar a patamares bem mais próximos daqueles históricos e altamente conservadores que a Companhia tem registrado ao longo dos anos.

Obviamente, também a correção do USD impactou um pouco os números de dívida, e eu devo também fazer um registro particular de que a expansão das atividades do nosso segmento do setor de serviços financeiros, através do Banco Randon, que tem como objetivo buscar alavancagem para viabilizar suas operações, tem também impacto nestes números, e certamente, no nosso próximo encontro, quando reportaremos o 3T, vamos segmentar a questão do endividamento alocando o valor representado pelo banco, por um lado, e representado pela atividade industrial de outro. Esse é um aperfeiçoamento de relatório que procederemos certamente no próximo trimestre.

Indo para a lâmina 15, mercado de capitais, vemos que, apesar de tudo isso que falamos, nossos papéis, no período do início até o final de junho de 2012, tiveram uma valorização, encerraram em 30 de junho com uma valorização de 5,3%, portanto na contramão da própria Bovespa, que teve outro tanto de redução no período.

E aqui, mesmo não sendo especialista em mercado de capitais, nos parece que o mercado, que sabe, ou que tem informações, certamente já no final do ano passado precificou o cenário que vivenciamos no 1S12, assim como agora, no encerramento do 1S12, está precificando esta provável, e certamente muito perceptível, recuperação que deverá ocorrer progressivamente ao longo do 2S.

Quanto aos volumes negociados, este números nos deixa muito felizes, cresceu 15% no período, o que mostra o vigor e a identidade de Randon no mercado, e como é negociada e seu nível de liquidez, de uma forma ampla.

Na lâmina 16, estamos reportando notícias recentes. Um comunicado que fizemos há alguns dias, que firmamos com a China Sinomach Heavy Industry Corporation, Sinomach, um memorando de entendimentos no escopo de avaliar a viabilidade de constituição de uma joint venture no Brasil para fabricação e venda de escavadeiras, mercado este que oferece oportunidades muito importantes.

Eu gostaria de salientar que o comunicado tem tudo a ver com nosso processo, nosso princípio e nossa postura de transparência absoluta em relação ao mercado, mas também gostaria, com a mesma ênfase, de dizer que é um processo que está em seu estágio extremamente inicial, e certamente demandará algum tempo para que tenhamos novas informações sobre este tema. À medida que elas acontecerem, evidentemente transmitiremos ao mercado.

Na lâmina 17, estamos apresentando os nossos novos níveis de *guidance* para 2012 revisados, e como as senhoras e os senhores sabem, normalmente ao encerrarmos o 1S do ano, nós reavaliamos o nosso plano de operações anual todos os anos, neste ano assim fizemos novamente, e dada a constatação de que o cenário do 1S veio abaixo da expectativa geral que tínhamos quando no final de 2011, quando montamos

o plano original, certamente as circunstâncias nos impuseram uma revisão para baixo, onde agora estimamos uma receita bruta total ajustada para R\$5,1 bilhões, uma receita líquida consolidada ajustada para R\$3,5 bilhões, e exportações estimadas em R\$280 milhões, portanto, de forma muito próxima e comparável ao desempenho do ano anterior.

As importações também sofreram uma revisão para baixo, dada a redução da atividade como um todo, por um lado, e também pela substituição, dada a correção cambial e a nova realidade de câmbio, de alguns fornecedores do exterior por fornecedores nacionais, um processo migratório absolutamente normal como princípio de mercado aberto e livre, e também com uma busca de fornecedores alternativos.

Os investimentos, que somaram R\$155 milhões no 1S, estão agora estimados para R\$230 milhões no ano, portanto, bem abaixo do que originariamente prevíamos para 2012, e isto teve o objetivo, repito, não de cancelar nenhum projeto, os projetos estão todos mantidos; o que fizemos foi um ajuste de cronograma, visando diminuir, dadas as novas circunstâncias temporárias de mercado, as necessidades de capital, tanto para CAPEX quanto para giro progressivamente, e retornarmos a patamares consistentes com aqueles históricos.

Esta perspectiva que tentamos traduzir na lâmina 18 leva em conta basicamente uma previsão de crescimento da economia desta vez de 1,9% para o ano, contra 4% que eram previstos lá no final de 2011. Prevemos também, e trabalhamos com a perspectiva de uma safra recorde para o período 2012/2013, já que para a próxima safra, cujo plantio e cujo preparo de terra neste momento já estão sendo iniciados, e o setor do agronegócio trabalha com uma perspectiva de uma supersafra de grãos para o próximo ano, puxada, por um lado, por condições climáticas mais favoráveis que do ano passado, ou da safra passada, e por outro por preços de commodities em níveis absolutamente sem precedentes na história recente.

Tanto que, por exemplo, soja e milho na bolsa de Chicago têm os níveis mais elevados da história de toda Bolsa, que sem dúvida alguma é um indicador importante para o comportamento do campo no Brasil e nas regiões vizinhas, como é o caso, por exemplo, de Argentina e Paraguai, que, igual a nós, estão trabalhando com esta perspectiva.

O mercado de caminhões, que alimenta o nosso segmento de autopeças, lentamente deve retomar a sua produção. A Associação Nacional de Fabricantes, Anfavea, trabalha com uma porção estimada de 150.000 unidades no ano. Se levarmos em conta que no 1S tivemos produção da ordem de 65.000, 66.000 unidades, evidentemente o 2S deverá mostrar números bem mais positivos, progressivamente.

Investimentos públicos combinados a juros menores e condições de financiamento e de investimento mais favorecidas certamente estimularão também o crescimento do segmento de veículos e implementos no 2S.

E também, obviamente, a perda de nível e ritmo de produção provocou adequações em toda a estrutura, canal de suprimentos, alguns custos etc., que foram reestruturados no 1S e devem também mostrar seus efeitos no 2S.

Portanto, estes são, em linhas gerais, as informações e os comentários que tínhamos com relação ao 2T e ao 1S como um todo. E certamente, eu poderia concluir dizendo

que sim, tivemos o pior semestre da década. Isto nos impôs um sacrifício enorme, mas também, ao mesmo tempo, percebemos claramente um quadro no sentido de que o pior passou, e as coisas a partir já de julho começaram a mostrar progressivos e claros sinais de melhoras.

Certamente não se recuperará no ano o desempenho espetacular de 2011, mas deveremos nos aproximar bastante, e iniciar o ano de 2013 em uma circunstância e em um cenário totalmente diverso daquele de 2012. Poderia dizer, encerrando, que iniciamos 2012 com o pé no freio, e a expectativa e a evidência do momento é que deveremos iniciar 2013 com o pé no acelerador.

Era isso. Eu agradeço muito a vossa atenção à nossa conversa e nossa apresentação de hoje. A partir deste momento considero encerrada a minha apresentação, e juntamente com os meus companheiros, Geraldo Santa Catharina e Hemerson de Souza, estaremos disponíveis para vossas perguntas que procuraremos responder também da forma mais objetiva e sincera possível. Muito obrigado.

Renato Mimica, BTG Pactual:

Obrigado. Boa tarde a todos, obrigado pelo *call*. Eu tenho algumas perguntas. A primeira delas, se vocês pudessem explorar um pouco mais a fundo a margem EBITDA no segmento de implementos. O que pode ser atribuído às paradas temporárias, o que pode ser atribuído à fraqueza do mercado como um todo, a potenciais concessões de preço para crescimento de market share?

E também, quais devem ser os *drivers* para recuperação de margens nesse segmento especificamente durante o 2S? Seria só mesmo volumes na alavancagem operacional, ou houve realmente, como vocês até mencionaram agora nesse último slide, adequações relevantes na estrutura que devem refletir rentabilidade? Essa seria a primeira pergunta. Por favor.

Hemerson Fernando de Souza:

Bom dia. De fato, a divisão de implementos foi a que mais pesou na redução de margens, principalmente a margem EBITDA, como você mencionou, neste semestre, e isso tem algumas razões.

Primeiro é a unidade que nós trabalhamos com maior alavancagem de operação. É uma unidade que precisa estar bastante carregada para diluir seus custos e para trazer resultados melhores. O segundo ponto, houve sim um movimento um pouco mais intenso de cessão de descontos e cessão de preços nesse 1S, totalmente influenciado pelos volumes e pela demanda de mercado, que foi, no setor de implementos, ao redor de 12% menor quando comparamos o 1S12 com o 1S11.

Um terceiro ponto, também tivemos problemas pontuais na nossa unidade relacionados à implementação do novo sistema ERP, como já é de conhecimento de todos vocês, e que, por alguns motivos, impactaram também na questão de custeio e na questão de ajustes pontuais de alguma linha ou outra de produtos. Isso obviamente impactou os resultados.

O que esperamos para frente? Já percebemos uma evolução melhor na demanda, portanto isso também deve trazer um resultado melhor na composição de margem; e

também percebemos uma adequação um pouco melhor na questão da competição, que não está tão acirrada quanto foi nos primeiros meses do ano.

Acho que isso dá condições de fazer margens melhores do que aquelas que praticamos até agora, mas não dá para dizer que vai salvar o ano em detrimento dos resultados que já acumulamos agora no 1S.

Geraldo Santa Catharina:

Se me permite adicionar, dentre os vários fatores, também tivemos um período de acomodação na área ferroviária, onde mantivemos a força de trabalho intacta para dar conta do recado dos próximos pedidos que temos em carteira, e também um pequeno estoque que mantivemos que, por força das condições de financiamento, que são sempre mais trabalhosas, demoramos mais para transformar este estoque, esta produção em receita. Então, nós estocamos custo fixo, em última análise. Eu queria adicionar esse fator.

Renato Mimica:

Perfeito. Obrigado pelas perguntas. A próxima pergunta é justamente em torno de *working capital*, na parte de capital de giro. Nós temos observado uma deterioração no ciclo de caixa. Eu queria, se vocês pudessem, por favor, que detalhassem um pouco mais o que está por trás dessa deterioração no ciclo de caixa. Vocês até mencionaram durante a apresentação uma perspectiva de melhora na parte do capital de giro, e eu queria saber também de onde vem essa melhora e quais são os *drivers* para esse movimento, dado até que esperamos um crescimento, olhando para frente, de volumes. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

O ponto principal do capital de giro, sem dúvida alguma, reside no estoque de semirreboques. Ele está em um nível acima da média histórica e, como já foi dito, por razões internas de acomodação do sistema SAP, que evidentemente já está rodando bem, mas também por constantes mudanças na sistemática de financiamento do próprio BNDES, reside o fato de que por duas ou três vezes houve mudança na sistemática de financiamento, para melhor. Isto fez com que vários processos fossem devolvidos aos agentes e o cliente buscasse uma condição melhor de financiamento, mas ficando estocado.

Desta forma, tivemos um acúmulo de estoques, que deverão ser, até o final do ano, reduzidos. Basicamente, a conta de estoques é a principal. Não houve mudança fundamental na conta de clientes, nós não mudamos nossa sistemática, e temos também um trabalho intenso sendo desenvolvido agora na área de suprimentos, que é onde temos o principal fator na composição de custo.

Estamos trabalhando para tentar reduzir, na curva ABC, aumentar o prazo de fornecimento, e então o capital de giro, em última análise, melhoraria pela redução do estoque e pela melhoria no desempenho de fornecedores.

Renato Mimica:

Está ótimo. Obrigado, e boa tarde a todos.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Boa tarde, e obrigado pela pergunta. São duas perguntas rápidas. Vocês já deram um pouco do *outlook* que vocês têm para a segunda metade do ano em termos de produção para caminhões, e obviamente que vai recuperar em relação ao que já aconteceu. Eu queria saber um pouco do que vocês estão vendo para a venda de caminhões agora, se já devemos enxergar um número um pouco melhor agora em agosto do que o que vimos em julho. Como vocês estão vendo as vendas para diminuir estoques? Essa é a minha primeira pergunta. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Ricardo, quanto ao *outlook* do 2S, nós o qualificamos como certamente melhor em termos de expectativa, do que o 1S. E existem alguns sinais muito claros dentro do nosso negócio.

Onde estão esses sinais? Na área de veículos rebocados, estamos vendo um reaquecimento de demanda progressivo, que está sendo puxado por uma melhor atividade econômica como um todo, pela perspectiva de uma safra melhor no ano que vem, que já está movimentando alguns segmentos de insumos do agronegócio, como é o caso de combustível, máquinas agrícolas, fertilizantes etc., relacionados com preparação de terra e plantio. Isto nos afeta positivamente, e já começou a acontecer.

A área de vagões, estivemos praticamente paralisados no 2T; tivemos atividade de produção e vendas no 1T e paramos no 2T, e hoje trabalhamos com perspectiva e com programação concreta de produção.

Eu dizia que na área de semirreboques temos sinais progressivos de retomada; na área de vagões, que estava paralisada no 2T, estamos com perspectivas de produção até certamente o fechamento do 1T13, portanto operando normalmente no 2S e no início do ano que vem, desde já com essa visibilidade.

Na área de veículos especiais, máquinas de construção, o desempenho já vinha bom, continua bom, e mais para o fim do ano certamente estimulado pelo PAC Equipamentos do Governo, onde, entre outros, temos um volume altamente relevante de retroescavadeiras que o Governo deverá adquirir, e que aquecerá ainda mais este setor mais para o final do ano e para o 1S13.

Os negócios no exterior, das exportações, imaginamos vendas continuamente boas, como já ocorreram, a bem da verdade, no 1S também, e contamos com um crescimento significativo das receitas geradas no exterior.

Então, Ricardo, por tudo isso, o *outlook* do 2S tem sinais muito claros e concretos de que o pior passou, e repito o que eu disse ao finalizar a nossa apresentação: certamente, já tiramos o pé do freio e estamos progressivamente acelerando novamente. É assim que iniciamos 2012 com o pé fortemente no freio, deveremos 2013 com o pé fortemente no acelerador.

Ricardo Alves:

Está ótimo. Obrigado. A minha segunda pergunta é um pouco relacionada também: no 1T e no 2T, você colocou que realmente as coisas andaram um pouco devagar. A utilização média da capacidade de vocês é em torno de que? 60%, 70%?

Hemerson Fernando de Souza:

Ricardo, estamos operando hoje na divisão de implementos com mais ou menos 65% a 70% de utilização, portanto, 30% a 35% ocioso, e nas autopeças, um pouco abaixo disso.

Ricardo Alves:

OK. E em um nível normalizado, ou o que vocês chegar agora com as coisas melhorando no 2S?

Hemerson Fernando de Souza:

Nós percebemos uma evolução da atividade agora de mais ou menos 10% ou 15% em ambos os setores, seja pela produção maior de veículos comerciais, caminhões, ônibus e semirreboques, seja por uma demanda adicional também na parte de trailers, vagões e máquinas e equipamentos.

Ricardo Alves:

OK. Obrigado, Hemerson.

Rogério Araújo, Flow Corretora:

Bom dia a todos, e obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. A primeira delas é um *follow-up* em relação à questão do estoque de semirreboques. Tivemos algum reenquadramento por conta da mudança da taxa de juros, mas, por outro lado, temos ouvido falar muito de restrição de crédito para veículos pesado. Esse estoque alto de semirreboques, essas vendas devem ser transferidas todas para o 3T, ou grande parte desse volume foi cancelado e a recessão de crédito de veículos pesados e reboques deve restringir um pouco essa redução de estoque? Essa é a primeira pergunta. Obrigado.

Geraldo Santa Catharina:

Em primeiro lugar, crédito está disponível e as condições são boas. Elas são condições que nos dão exatamente o roteiro positivo para o 2S. E não me consta que tenha havido cancelamentos de forma contundente por conta desse processo.

O que houve realmente foi uma burocracia um pouco maior, que fez com que os clientes não retirassem seus produtos no momento adequado. Mas esse esforço é o que está sendo feito neste momento. Realmente, não é problema de crédito. O crédito está disponível.

Nós percebemos que há uma seletividade maior por parte dos agentes, isso sim, mas como nós produzimos sob demanda e os clientes têm o seu crédito avaliado, e de forma geral é um crédito bom, não temos tido problema de inadimplência, a questão

reside exatamente na burocracia que houve, e que de certa forma estamos tentando resolver agora aos poucos. Deve levar até o final do ano.

Rogério Araújo:

OK. Em julho e começo de agosto, então, vocês já perceberam uma redução desse estoque de semirreboques?

Geraldo Santa Catharina:

Para ser bem honesto, temos falado semestre, mas no mês de julho houve um início de solução do problema. Mas ainda não é algo tão forte como deve ser, é gradual.

Foi dado tempo até dezembro para que realmente reduzamos esse capital de giro, que por forças extraordinárias se formou. Imaginamos que em agosto ou setembro já devamos ter um resultado bem mais expressivo.

Rogério Araújo:

OK. Minha segunda pergunta também é um *follow-up* em relação ao preço de implementos. Vocês comentaram que a competição está bastante acirrada, mas em termos de preço médio nós vimos uma alta de 9% contra o 1T e 3% ano contra ano. Isso veio principalmente de *mix*? Eu queria que vocês pudessem comentar um pouco do *mix* de implementos vendidos e dos descontos concedidos para esse *mix*. Seria interessante para nós. Obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

É bastante difícil de comentar. Eu sei que na prática de mercado se divide o volume pela receita oriunda do segmento, e vai dar um aumento ou não do preço médio. De fato, tivemos um pouco mais de *mix* aqui, mas é difícil centrar se o *mix* somente foi o responsável por essa variação no preço médio calculado, ou se outros fatores também puderam influenciar.

Eu não tenho detalhes do *mix* vendido no 1S. Nós podemos tentar em outro momento falar um pouco mais disso, mas eu não vejo que isso vá trazer alguma explicação com relação ao aumento ou não do preço médio.

De fato, a competição foi mais acirrada no semestre, e nós cedemos desconto. Muito possivelmente, se comprou-se produto agora, teve condições de fazer um negócio melhor do que fez no final do ano passado.

Ainda assim, acho bom lembrar, o Schmitt recordou aqui, nós tivemos volumes relativamente importantes para exportação, que com o USD em um patamar diferenciado, também contribuíram para que pudesse haver um preço médio melhor, embora o percentual de exportação não seja o mais relevantes das receitas.

Rogério Araújo:

OK. Ficou bastante claro. Muito obrigado, e bom dia a todos.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia. Minhas perguntas são em relação a pedidos de montadoras. Eu acredito que haja uma programação que venha com certa antecedência, ainda que não muita, se vocês têm alguma sinalização de melhora nesses pedidos de montadoras, na parte de autopeças. E nós temos dados de julho já, se vocês podem alguma ideia de agosto de como está, em termos de vendas, na parte de implementos para vocês, do lado de pedidos e carteira. Além disso, eu queria saber sobre o dissídio, qual foi o acerto e qual é o impacto esperado para o próximo trimestre.

Astor Milton Schmitt:

Qual foi a parte final da pergunta, Cristiane? Impacto como...?

Cristiane Fensterseifer:

Dissídio.

Astor Milton Schmitt:

OK. Cristiane, prazer em lhe ouvir. Eu vou tentar responder uma parte, talvez meus companheiros complementem. Nos releases da montadora que recebemos, o programa anualizado está bastante alinhado com as perspectivas que a Anfavea prognostica, que seria produção de 140.000, 150.000 caminhões no ano. Como no 1S nós tivemos uma produção, se a memória não me trai, de 63.000 unidades, se queremos chegar conservadoramente a 140.000 no ano de produção, evidentemente o 2S deverá contemplar progressivamente volumes bem melhores que o 1S.

É isso que sabemos até aqui, é isso que tem sido dito. Evidentemente, isto ainda não está se refletindo na plenitude em todas as montadoras, porque, como você sabe, os releases de compra são no processo de *just in time*. Eles são diários e semanais, na melhor das hipóteses. Mas nós, sim, contamos com uma melhora lenta e progressiva, porém no cômputo geral do ano ainda bem abaixo do ano passado, no caso particular das montadoras.

Quanto à carteira de pedidos de implementos, ela evidentemente também foi afetada pelo nível de demanda geral, e nós devemos estar hoje com carteira dentro dos parâmetros da normalidade do momento, coisa ordem de 60, talvez 90 dias no que diz respeito a reboques e semirreboques.

No que diz respeito a vagões, evidentemente os compradores são muito concentrados e vão progressivamente liberando os seus contratos e seus financiamentos. O que nós temos é o aceno das operadoras de programas de compra, que vão sendo lenta e progressivamente contratados, que nos permitem imaginar produção normal; e quando eu falo 'produção normal' seria algo como cinco ou seis unidades por dia, que reiniciamos no final de julho e temos previsão de andar dentro deste quadro até fevereiro, março do ano que vem.

Portanto, se por um lado nas montadoras as coisas estão acontecendo mais lentamente, na área de semirreboques, e principalmente vagões, estão reagindo mais rapidamente. Esta é a mensagem.

Quanto ao dissídio, ele encerrou com um ajuste de 7,5% neste ano, vigorando a partir de 1º de julho, contra 9,25% no ano anterior, e com níveis de inflação comparáveis. Portanto, sem dúvida alguma, a curva de reajuste real de salários neste ano está menos agressiva, ou mais civilizada do que no ano anterior. Ela tem certamente um impacto no custo que nós temos que corrigir com ganhos de eficiência. Esta é a realidade que estamos vivendo.

Cristiane Fensterseifer:

OK. Só complementando, ainda na parte de custos, há algumas notícias a respeito de um possível aumento no preço de aço. Vocês sofrem algum impacto disso?

Astor Milton Schmitt:

Eu penso que isto ainda não nos afetou, e imagino que isto tenha limitada chance de sucesso, porque custos e preços, ou, em outras palavras, fornecedores e clientes, isto anda, em um mercado livre como o nosso, ao sabor da oferta e da procura. Quando a demanda se retrai, os preços tendem a baixar e nós buscamos desconto dos nossos fornecedores, também. Quando a demanda se reaquece, ou está aquecida, obviamente a tendência de preços é de subir e os fornecedores também buscam o seu pedaço.

Eu digo repetida e recorrentemente que o segredo de gestão é manter o equilíbrio entre custos e preços. Nós ainda não estamos no momento de reaquecimento de preços, e eu não acredito que haja sucesso no ajuste de custos, também.

Cristiane Fensterseifer:

Está certo. Muito obrigada.

Operador:

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

Astor Milton Schmitt:

Senhoras e senhores, tivemos mais uma vez uma oportunidade de conversarmos, de fazermos a nossa apresentação, de identificarmos o momento presente, os resultados materializados, as perspectivas de curto e médio prazo.

Esperamos ter sido suficientemente claros, e também queremos agradecer muito as intervenções e as perguntas do Renato, do Ricardo, do Rogério e da Cristiane. Esperamos ter respondido adequadamente suas perguntas, e certamente, em meu nome, em nome do Geraldo, que nos acompanha, em nome do Hemerson, que também nos acompanha nesta teleconferência, agradecer esta nova oportunidade.

E dizer um até logo, para um pouco mais à frente, daqui a três meses, certamente falarmos do 3T, e seria obviamente a minha expectativa que voltássemos com um 3T já um pouco melhor do que a realidade que vivemos até então.

Muito obrigado, e até a próxima.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 2T12 da Randon está encerrada. Por favor desconectem suas linhas 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.”