

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T12. Estão presentes os senhores Sr. Astor Milton Schmitt, Diretor Corporativo, de Relações com Investidores e Institucionais, Sr. Geraldo Santa Catharina, Diretor Financeiro – Divisão Holding, e Hemerson Fernando de Souza, Gerente de Planejamento e Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente, e que durante a apresentação da Empresa, todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a 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 dará início à apresentação. Por favor, Sr. Astor, o senhor pode prosseguir.

Astor Milton Schmitt:

Meu cordial bom dia a todos os senhores e senhoras que nos acompanham hoje. Como já antecipado, vamos, nesta nossa teleconferência de hoje, tratar dos resultados do 4T12, e, por via de consequência do ano de 2012 como um todo.

Como de hábito, comentaremos alguns destaques do período, passaremos uma visão geral do mercado, resultados, também o comportamento do mercado de capitais, e finalizaremos acenando com a nossa percepção de perspectiva futura, sobretudo focada no exercício de 2013.

Como destaques do período, se vocês olharem a lâmina quatro, onde se dá conta de que a receita bruta total da Companhia somou R\$5,3 bilhões em 2012, representando uma queda de 16,2% em comparação ao ano de 2011.

A receita líquida consolidada somou R\$3,5 bilhões, teve queda comparada da ordem de 15,7%. A margem bruta realizou 20,9%, a margem de EBITDA, 8,2%, gerando R\$286,6 milhões, com significativa redução em relação ao ano anterior. Evidentemente, esses dois indicadores sofreram as consequências da redução de economia de escala, da consequente maior alavancagem operacional no sentido amplo.

O lucro líquido realizou R\$42,6 milhões, 82,4% inferior a 2011, e teve, além dos fatores já apontados para margem bruta e EBITDA, que, repito, foram o comportamento de preços, a perda de economia de escala e a consequente maior alavancagem operacional, também influenciou o lucro líquido final, como consequência da redução da atividade e da geração de EBITDA, a conta de receitas e despesas financeiras sofreu uma inversão; saímos de R\$60 milhões de receita em 2011 para cerca de R\$30 milhões de despesas em 2012. Isto, evidentemente, impactou de forma significativa o lucro líquido final.

Os investimentos, que somaram R\$275,9 milhões em 2012, tiveram o seu curso mantido, mesmo experimentando um desaquecimento na atividade de mercado e produtiva, sobretudo pelo fato de que boa parte deles, por serem projetos de implantação progressiva, estava em ponto de não retorno, como é o caso da expansão da Fras-Le North America, da assunção do controle da Controil em São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, como foi também o caso da continuidade das obras da unidade industrial de Rezende da Suspensys, como foi também o caso do novo centro de logística junto à sede principal da Fras-le, que foi um clássico processo de internalização de atividades de logística e expedição de produtos, e por aí vai.

Sem dúvida alguma, quando falarmos em 2013, certamente revisaremos o cronograma de alguns investimentos que não conseguimos segurar em 2012 e os faremos em 2013, produzindo o correspondente ajuste.

Dentro deste cenário bastante desafiador representado no ano de 2012, também tivemos aspectos positivos, e um dos aspectos altamente positivo foi o contínuo crescimento do volume médio diário negociado de nossos papéis, atingindo 12 milhões diários em média em 2012, contra 8,6 milhões em 2011, e também o crescimento significativo no *market cap* da Companhia, mostrando claramente, que a despeito das dificuldades conjunturais enfrentadas em 2012, o mercado evidentemente percebia a saúde econômico-financeira, a saúde gerencial, a liderança de mercado das Empresas Randon, como que dando através do mercado de capitais a mensagem de que sim, existiram dificuldades conjunturais, mas sim, confiamos que isto logo mudará.

Quando eu falo em dificuldades conjunturais, na lâmina cinco, estou falando, em outras palavras, que a economia brasileira performou abaixo da expectativa. Talvez o nosso crescimento de PIB em 2012, ainda não conhecido, seja, quem sabe, no entorno de 1%, contra uma expectativa inicial de 3%; portanto, bastante decepcionante.

Influenciaram este desempenho o comportamento consumo, o comportamento dos investimentos, e também, sobretudo no Sul do Brasil, no verão de 2012, uma forte frustração de safra no setor agrário.

Vivenciamos também em 2012, no âmbito da decisão do Governo, de procurar contribuir, incentivando uma dinamização da atividade econômica, e isso é positivo. Porém, as sucessivas mudanças, por exemplo, na área de financiamento de investimentos, com fundos gerados a partir do BNDES, tivemos frequentes mudanças nas regras; começamos, por exemplo, o ano de 2012 com taxas de juros para financiamento de bens na ordem de 10,5%, caímos para 7,7%, um pouco depois para 5,5% e terminamos o ano com 2,5%.

Evidente que isso, olhado por um lado, é muito bom, vai facilitar e estimular a economia, sem dúvida, mas no momento da implantação, em função das frequentes mudanças e a não existência de uma plataforma fixa, ou mais estável para o período mais longo, isto em um primeiro momento criou dificuldades.

A traumática migração da geração de motorização Euro 3 para Euro 5 em caminhões derrubou os números de produção da indústria de caminhões, que caíram cerca de 40% no ano de 2012, e a queda na produção de caminhões também afetou a produção de veículos rebocados, que também, a seu turno, caíram cerca de 12% no ano.

Sem dúvida alguma, este fraco desempenho na produção da indústria afetou diretamente o nosso segmento de autopeças e sistemas, cuja produção é 60% destinada aos fabricantes de caminhões e semirreboques. E evidentemente, quando eles não produzem, nós sofremos as consequências diretamente.

Registro importante: o 2S12 começou progressivamente a mostrar reaquecimento na ponta dos negócios das vendas. O 4T, ora em análise, já mostra números de produção melhores, e certamente estamos iniciando 2013 com um nível de atividade bastante intenso e, portanto, com um perfil novo, afortunadamente bem melhor que aquele que tínhamos no início de 2012.

Feitas estas considerações iniciais, eu passaria para a lâmina seis, resultados operacionais. Aí vocês veem o comportamento dos volumes físicos para veículos e implementos, tanto no 4T12 quanto no ano de 2012 como um todo. Perfaz o desempenho de veículos e implementos, autopeças e serviços financeiros.

Ao olharmos esta lâmina, a especial atenção foi o bom desempenho do nicho de veículos especiais, graças, sem dúvida alguma, ao bom desempenho de alguns segmentos da área de construção civil, por exemplo, o segmento habitacional; segmentos de serviços públicos, principalmente de nível estadual e municipal; bem como, é preciso fazer justiça também, os efeitos positivos do assim chamado PAC Equipamentos, onde o Governo anunciou planos de antecipação de aquisições de máquinas rodoviárias, de ônibus escolares, de caminhões para aplicação militar e civil, que evidentemente impactaram positivamente este segmento industrial, e isso explica por que nas empresas Randon a rubrica de veículos especiais foi a única com crescimento significativo de vendas físicas ao longo do ano de 2012, crescendo cerca de 30,4%, de 832 unidades em 2011 para 1.085 unidades em 2012.

Passando para a lâmina sete, temos a receita líquida por segmento, e aqui, de novo, registramos desempenho positivo na área de veículos especiais e na área de materiais de fricção pela Fras-le, que, a despeito das dificuldades nos negócios com montadoras, manteve o ritmo das suas exportações, cresceu as receitas de suas unidades no exterior, e obviamente, também, consolidou a aquisição e os resultados da aquisição da controlada Control, de São Leopoldo, que entrou na família Fras-le durante o ano de 2012, mais precisamente em janeiro.

Passando à lâmina oito, comentamos as exportações, que tiveram uma ligeira queda de 10% na comparação ano a ano, caindo de US\$294 milhões a US\$264 milhões no ano. Estas exportações a partir do Brasil, conquanto beneficiadas por taxas de câmbio melhores, preciso reconhecer, encontraram dificuldades econômicas nos mercados mais relevantes.

Se vocês olharem a distribuição das exportações, não de ver que a região que respondia por 45% das nossas exportações, o Mercosul mais Chile, passou a representar somente 32%, refletindo de forma contundente as dificuldades políticas e econômicas, particularmente na Argentina e no Paraguai, e também as consequências da seca, que consumiu e derrubou as safras de verão em 2012, não só no Sul do Brasil, mas também nos países vizinhos, nomeadamente Paraguai e Argentina. Este foi certamente o vetor principal da redução de 10% nas exportações.

Os negócios se mantiveram relativamente estáveis na área do NAFTA, onde em 2012 o ano começou, se me permitem o termo, bastante 'embalado' e terminou bastante desaquecido. Mas no cômputo geral o comportamento foi estável.

Digno de nota também o notável crescimento dos negócios no continente africano, que representaram 11% e passou a representar 14% dos nossos negócios, crescimento este puxado por alguns mercados tradicionais, como é o caso de Quênia e Moçambique, na África Oriental, e Angola na África Ocidental.

Na América do Sul e Central, excetuando Mercosul, negócios bastante importantes, sobretudo em Venezuela e Colômbia, elevaram a participação dessa região nas vendas de exportação, de 7% para 18%. Portanto, tivemos um ano que combinou regiões com muito bom desempenho com regiões de desempenho menor, pelas razões que já expusemos.

A receita bruta total, já comentamos, atingiu R\$5,35 bilhões, portanto com um recuo de 16% em relação a 2011. A receita líquida consolidada, R\$3,5 bilhões; acho que esta lâmina nova já foi bastante comentada.

O lucro bruto fechou em R\$732 milhões, portanto, 20,9%, afetado evidentemente, conforme já dissemos, por um lado pela concorrência desafiadora e predatória de preço, sobretudo no segmento de implementos rodoviários, como consequência da redução da demanda, e também pela perda de economia de escala, ou, dito de outro jeito, pelo crescimento da alavancagem operacional consequente disso tudo.

A margem EBITDA que mostramos na lâmina 11 teve exatamente a mesma trajetória, alcançando R\$286 milhões, portanto, 8,2% das vendas líquidas, fugindo um pouco dos níveis tradicionais de margem EBITDA do Grupo.

O lucro líquido final, mostrado na lâmina 12, atingiu R\$42,6 milhões, significativa redução de 84% em relação ao ano imediatamente anterior, mas também, olhado o cenário e a conjuntura externa e interna de 2012, que afetou os nossos negócios, nesta conjuntura desafiadora, seguir no azul, realizar R\$42 milhões, mostra a face positiva da saúde econômico-financeira e da saúde gerencial do Grupo, que mesmo em uma conjuntura extremamente desafiadora, conseguiu se manter acima do ponto de equilíbrio.

Na lâmina 13, mostramos o nosso DRA consolidado por segmento, e evidentemente eu não comentarei esses números detalhadamente, que são por si só explicativos.

Eu só chamaria a atenção que os nossos dois principais negócios, veículos e implementos de um lado e autopeças de outro, que praticamente dividem a nossa atividade, sendo metade para cada um, são, mercadologicamente, negócios de perfis completamente opostos.

Autopeças é um clássico negócio B2B, *business to business*, onde o perfil comercial é de alta concentração de clientes, negociações e preços têm base em desenvolvimento tecnológico específico para determinados modelos de veículos e normalmente os preços são regulados por índices econômicos e, portanto, não são afetados no horizonte de conjuntura variável no curto prazo.

Veículos e implementos, ao contrário, é um clássico B2C, *business to consumer*, que são vendas pulverizadas, vendas quase que constituídas por um verdadeiro varejo, ou *retail*, como se diz em inglês. São altamente sensíveis à flutuação de demanda e, evidentemente, quando a demanda encolhe os preços caem na mesma proporção, e quando a demanda reaquece, os preços também sobem na mesma dimensão. Portanto, uma situação bem mais instável e sujeita a flutuações conjunturais de forma mais direta do que autopeças e sistemas.

É da natureza da atividade, e evidentemente, ao longo dos mais de 60 anos neste negócio, já vimos esse filme frequente e periodicamente, e ou aceitamos essa realidade, ou teríamos que se mudar de ramo, o que não é a nossa intenção.

Na lâmina 14, mostramos também o DRE consolidado, com a participação por segmento trimestralmente, por si só explicativo.

Na lâmina 15, comentaremos um pouco dos nossos investimentos, e estes, ao contrário da atividade de produção, vendas e resultados, tiveram o seu ritmo mantido, cresceram 11,5% em relação a 2011, atingindo R\$276,9 milhões.

Certamente, a expectativa mais óbvia e intuitiva com relação a investimentos seria também o seu contingenciamento no momento de conjuntura desafiadora. Não conseguimos fazer isso em 2012, sobretudo porque alguns projetos especiais já estavam em condições de não retorno, ou materializados de alguma forma, e isto produziu este crescimento de 11,5%.

Eu poderia, por exemplo, citar a assunção efetiva do controle da Controil em São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, em janeiro de 2012; a expansão da Fras-le North America, com uma introdução no Alabama, nos Estados Unidos da fábrica de blocos de freio, uma vez que anteriormente só fabricava pastilhas de freio; o centro de logística da Fras-le, que foi um processo de internalização de expedição e atividade logística, antes em boa parte terceirizada; a implantação da fábrica de Rezende, no Rio de Janeiro, pela Suspensys, além de outras frentes que, obviamente, não se conseguiu mais deter o ritmo de implantação.

Sem dúvida alguma, quando vocês virem os comentários de 2013, este ajuste no ritmo de investimentos, que poderia teoricamente ter sido feito em algum momento de 2012, será feito em 2013.

Na lâmina 16, temos a composição da dívida bruta e da dívida líquida, onde vemos que 68% é em moeda nacional e 31% em moeda estrangeira, e o nível de endividamento industrial fechou o ano em R\$627 milhões, representando 2,2x o EBIDTA.

Historicamente, o endividamento líquido das Empresas Randon tem sido inferior a um ano de EBITDA, e agora estamos no nível de 2,2x, bem acima dos níveis históricos. Porém, é preciso reconhecer, dentro de níveis aceitáveis para esse tipo de indústria.

Este nível de endividamento líquido foi gerado pela baixa geração de EBITDA no ano, por um lado, que encolheu de aproximadamente R\$600 milhões para aproximadamente R\$300 milhões no ano, e também pela manutenção do ritmo de investimentos.

Em 2013, com a contenção temporária do ritmo de investimentos, ou o ajuste no ritmo de investimentos, mais a expectativa de uma geração de EBITDA a níveis históricos tradicionais, certamente os níveis de endividamento líquido retornarão aos seus patamares históricos. Esta é uma das nossas grandes prioridades no ano.

Na lâmina 17, mostramos nossa performance no mercado de capitais, mostrando a liquidez diária e a cotação da RAPT4, onde vocês podem ver que, neste ano tão desafiador no mercado de capitais, a nossa performance foi soberba, tendo experimentado uma valorização de 48,9% no valor das nossas ações e, portanto, no crescimento do *market cap* da Companhia, bem como um crescimento de 39,5% nos volumes diários negociados.

Creio que esse indicador é muito importante, no sentido de que mostra que o mercado de capitais, financeiro e de dívida perceberam e entenderam, na dimensão adequada, a conjuntura pela qual passamos em 2012, mas perceberam também, e claramente os números refletem isto, que em melhorando a conjuntura e o cenário de negócios, evidentemente a Companhia deverá retomar patamares tradicionais de desempenho de mercado, produção, vendas e resultados.

Na lâmina 18, comentamos as perspectivas de 2013. Vocês têm aí os números, estamos imaginando uma receita bruta total de R\$6 bilhões, contra R\$5,3 bilhões realizados em 2012, portanto, um número já bem melhor, em um cenário bem mais positivo, e que estatisticamente situa-se entre os R\$5,6 bilhões feitos em 2010 e os R\$6,3 bilhões feitos em 2011. A correspondente receita líquida consolidada deverá atingir R\$4,1 bilhões.

Certamente, aqui se aplicam os mesmos comentários, mas ao revés, que identificaram o cenário de 2012. Aqui podemos dizer que sim, os números consideram um desempenho melhor da economia brasileira em 2012; trabalhamos em linha com a expectativa geral do mercado, do Governo, dos especialistas e analistas, de que o PIB brasileiro pode crescer 3% ou mais em 2013, e isto é um fator determinante de um melhor desempenho do consumo nacional e um melhor desempenho dos investimentos públicos como um todo, quer com capital público, quer com capital privado.

E essa perspectiva do desempenho melhor também sofre a ajuda da pressão dos grandes eventos de 2014 e 2016; sofre também a ajuda de uma safra de grãos de verão que já começou e que acena com volumes absolutamente sem precedentes na história do Brasil, e com preços também em patamares muito elevados.

Este desempenho melhor também leva em conta um crescimento de cerca de 20% a 25% na produção da indústria brasileira de caminhões, lembrando que isso afeta diretamente a demanda por autopeças e sistemas de Randon.

A indústria, nessa expectativa de 20% a 25% de crescimento, acena com a probabilidade da produção de 170.000, 175.000 caminhões, com capacidade acima de 3,5 toneladas, como também a indústria de veículos rebocados, ou implementos

rodoviários, acena com uma perspectiva de produção de 60.000 unidades no ano, bem acima das 52.000 unidades de 2012.

Os investimentos estão sofrendo um ajuste, deverão somar algo como R\$130 milhões, em termos de investimentos orgânicos. Evidentemente, este montante não inclui eventuais oportunidades de negócios na área de fusões, aquisições ou coisas do gênero, que são oportunidades que contêm alto grau de casuísmo, precisamos avaliar quando aparecem e tratar de forma específica, como é nossa intenção, caso alguma dessas coisas aconteça.

As exportações a partir do Brasil, imaginamos que somem US\$300 milhões no ano, portanto com uma expressiva melhora em relação a 2012, e contam evidentemente com a sequência do bom ritmo de negócios nos mercados da América do Sul, Central, nos mercados do Mercosul, com provável reativação e melhor ritmo de negócios, sobretudo em Argentina, Paraguai e Chile, e o continuado o bom desempenho dos mercados-chave do continente africano.

É digno de registro também que, além das exportações geradas a partir do Brasil, as receitas geradas no exterior, através basicamente das operações industriais de Randon Argentina, de Fras-le na Argentina, nos Estados Unidos e na China, bem como os centros de distribuição Fras-le para o nosso setor de autopeças e sistemas, tanto na Argentina quanto nos Estados Unidos e na Alemanha, deverão atingir já algo como R\$92 milhões líquidos, o que é uma contribuição que mostra a progressiva relevância das unidades recentemente instaladas ou expandidas no exterior.

As importações deverão somar R\$120 milhões, dentro do curso normal e do perfil normal dos insumos que costumamos importar de outros países. Não tem nenhum fato relevante a ser comentado.

Dito isto, creio que concluímos a nossa apresentação de hoje. Gostaria muito de dizer que a fizemos com muita satisfação, e consideramos um privilégio vocês nos acompanharem. Portanto, agradeço. E certamente, em ato contínuo, passaremos à sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Rogério Araújo, Brasil Plural:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. A primeira delas é em relação a uma possível extensão do programa Inovar-Auto, para o setor de autopeças. Eu queria saber o que vocês estão esperando, se estão esperando alguma coisa, e quais medidas poderão beneficiar a Randon. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda é com relação ao setor de implementos. Como vocês estão enxergando o ambiente competitivo de 2013? E também, se vocês pudessem nos passar um nível de margem que estão esperando atingir para o segmento de implementos relativo a essas encomendas que vocês estão fechando agora, no fim de fevereiro. Essas são minhas duas perguntas. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Rogério, em primeiro lugar, o Inovar-Auto se insere em um contexto de preservar melhor a indústria de autopeças e sistemas nacional, e de induzir níveis de localização ou de integração local da cadeia no sentido amplo.

O processo segue. Como fabricantes brasileiros, evidentemente nós estamos conformes com esta estratégia, com esta política, porque precisamos, não fechar o nosso mercado, mas resguardar e preservar a nossa base industrial, quer de montadoras, quer de fabricantes de autopeças e sistemas, de uma invasão predatória externa.

E isso, evidentemente, está em curso. Nós aplaudimos e contamos que continue, porque certamente fará bem, não só para as empresas Randon, que, a bem da verdade, têm sido afetadas de maneira limitada por esse processo, mas fará bem para a indústria de autopeças e sistemas nacional como um todo.

Quanto a implementos, eu dizia quando fazia a apresentação que isso é um negócio B2C pulverizado, de varejo, altamente sensível a preços. Então, evidentemente, em um ambiente competitivo, a competição de preços em momentos de retração da demanda, como foi em 2012, em momentos de altas taxas de ociosidade, em um ambiente em que marcadamente temos um número enorme de médios e pequenos fabricantes, a competição predatória se acirra. Isso é absolutamente normal.

Em contrapartida, em momentos de retomada, de reaquecimento, de demanda em padrões normais, este ambiente competitivo com um viés predatório se inverte totalmente, e sem dúvida alguma, a tendência é por ajustes de preços e de uma concorrência mais regulada. É isso que acontece no dia a dia do mercado na ponta das vendas, e a bem da verdade, acontece de igual forma na cadeia de suprimentos.

É evidente que nenhum fornecedor, na incerteza de receber pedidos normais em 2012, teve coragem de pedir aumento de preço. Agora que os pedidos estão crescendo, evidentemente a pressão inicia.

Isto, Rogério, é absolutamente inerente ao processo, e o que a Companhia tem que buscar, sobretudo, é conseguir, através de uma gestão saudável, compatibilizar, por um lado, os ajustes de preço que demanda adicional e ganhos de eficiência propiciam, e controlar pressões de custos, pelo outro lado. E como consequência, manter margens em patamares históricos.

Nós tradicionalmente não declinamos, e não vou declinar indicadores ou *guidance* de margem. Mas posso dizer, sim, que é intenção da Companhia ter, em 2013, de volta as margens através dos seus principais indicadores, margem bruta e EBITDA, de volta a valores dentro da banda histórica com a qual temos convivido.

E se você olhar os registros recentes, inclusive nas nossas lâminas de apresentação, mais precisamente as lâminas dez e 11, você verá que margem bruta e EBITDA transitam em uma banda, uma entre 22% e 27% das rendas líquidas, outra entre 12% e 17%, e evidentemente, é prioridade e grande objetivo da Companhia retornar a um valor dentro desta banda no momento em que as coisas se normalizem no mercado.

Rogério Araújo:

OK. Ficou bastante claro. Muito obrigado. Bom dia a todos.

Cristiane Fensterseifer, Geração Futuro:

Bom dia. Eu tenho três perguntas, mais curtas. Eu queria uma expectativa de vocês sobre o mercado de vagões neste ano, e também de veículos especiais. E s dentro

veículos especiais, podemos ver algum investimento mais forte até para os próximos anos.

A segunda pergunta teria a ver com o SAP, que acredito que esteja em fase bem final, se podemos esperar algum ganho do SAP, de sinergias e otimização de processos já neste ano.

E a terceira, e final, seria qual é a contribuição que podemos esperar da Castertech para o ano, como vai essa operação.

Astor Milton Schmitt:

Obrigado. Se eu bem entendi, a primeira pergunta é relacionada com o *guidance* de investimentos para 2013. É verdade? Os investimentos em 2013, nós estamos apontando como R\$130 milhões, portanto um ajuste em relação a 2012, em um processo, evidentemente, de compatibilizar a geração de resultados com o ritmo de investimentos. É claro que 2012 não foi um ano fácil, e isso certamente inspirou a necessidade de ajustarmos investimentos em 2013.

No que diz respeito a veículos especiais, os investimentos serão os normais, de adequação de capacidade, modernização e desenvolvimento de produtos, nada além desse nível. E também, na parte de vagões ferroviários, que me parece que foi o segundo comentário, nos últimos três anos temos experimentado uma demanda e um mercado bastante estáveis, ao contrário dos anos anteriores, onde alternávamos anos de produção zero com anos de produção expressiva.

Eu penso que a grande conquista no setor de vagões, mesmo com uma clientela muito concentrada – são três compradores no Brasil – é que as coisas estão se estabilizando, e isso permitiu também à Randon, nos últimos três anos, registrar produções de vagões que variaram entre aproximadamente 850 e 1.000 unidades por ano, portanto com um desempenho bastante estável.

Nós imaginamos que 2013 seguirá nesta batida, talvez com um início de ano um pouco mais desaquecido na ponta das vendas e recuperando mais no 2S, mas também em vagões não temos nenhuma novidade relevante, nem sob o ponto de vista de mercado, tampouco sob o ponto de vista de investimentos.

Quanto a SAP, eu gostaria que o Geraldo Santa Catharina, que nos acompanha, oferecesse seus comentários, e sobre os resultados da Castertech, eu gostaria que o Hemerson, que também nos acompanha, nos brindasse com alguns comentários.

Geraldo Santa Catharina:

Bom dia. De forma sucinta, o SAP está funcionando, está implantado. Os investimentos estão sendo amortizados. O grupo que fazia parte do projeto, e hoje não é mais projeto, e sim setor de tecnologia da informação, está dividido em áreas distintas, e o que estamos fazendo hoje, os sinais vitais da Companhia todos estão funcionando muito bem, que são comprar, fazer pedido, faturar, controle de produção etc.

Experimentamos ao longo do ano passado algumas dificuldades na entrega de produtos devido a alguns gargalos, que agora, nos meses de janeiro e fevereiro, já estão resolvidos, ouvi notícias acerca disso.

Então, a forma como estamos **procedendo** hoje é um impacto de desenvolvimento **que** parte do pacote SAP. Eu dou um destaque para as questões tributárias, por exemplo. Como elas são bastante mutáveis, todos os dias têm alterações na estrutura tributária do Brasil, nós temos que desenvolver sistemas adicionais, que demandam serviços de consultoria e serviços internos.

Eu não tenho um número para divulgar ou para estimar sobre ganhos desse tipo que teremos neste ano. O que sabemos é que já estamos tendo resultados positivos na gestão dos nossos ativos, principalmente no que tange à questão de produção. Esse é o ambiente que estamos vivendo hoje, do SAP.

Hemerson Fernando de Souza:

Vou comentar um pouco sobre a nossa operação de fundição, a Castertech. A Castertech, no último ano, fez aproximadamente R\$57 milhões de receita, já em uma utilização de capacidade próxima a 70%.

Nós fizemos um ano muito bom em termos de operação, estamos com um processo bastante regulado, em uma curva de ascendência com relação à qualidade e aprovações dos materiais junto às O&Ms, e no ano de 2013, a expectativa que temos para esta operação é que, como vem acontecendo, ela comece a apresentar resultados mais favoráveis no que tange à sua rentabilidade.

Posso dizer que já vencemos a fase mais crítica que aconteceu em 2010 e 2011 com relação à operação, e hoje, sim, estamos caminhando para uma operação mais limpa, e possivelmente neste ano teremos números muito melhores para apresentar do que foi o encerramento de 2012.

Avançamos bastante com relação à aprovação das peças, e neste ano devemos chegar muito próximos da capacidade desenhada para a operação, que é de 30.000 toneladas de material fundido por ano.

Cristiane Fensterseifer:

Está certo. Muito obrigada.

Juliana Chu, Votorantim Corretora:

Boa tarde. Eu tenho uma pergunta em relação à sua estratégia. Os senhores consideram aquisições, ou seja, há um investimento mais relevante em termos discricionárias de 2012 que vocês passaram e que vocês imaginam para 2013? Dá para imaginar alguma coisa nesse sentido para este ano e para o próximo?

Astor Milton Schmitt:

Perdão, Juliana, eu não consegui pegar bem a pergunta.

Juliana Chu:

Com relação à sua estratégia de crescimento, em especial à estratégia de aquisição, tendo em vista o ano de 2012 e o que vocês estão esperando para 2013, podemos esperar algum movimento nesse sentido para este ano e para o próximo?

Astor Milton Schmitt:

Juliana, evidentemente, no nosso plano plurianual, que já se tornou público, temos previsão de investimentos de caráter orgânico, que, em outras palavras, são investimentos de mais no mesmo, portanto relacionados com desenvolvimento e expansão de capacidade, modernização, tecnologia, reposição de ativos etc., que estão tendo previsão de seguirem em 2013, a exemplo do que ocorreu em 2012, mas em um ritmo um pouco mais lento e ajustado pelos motivos que já expusemos.

Investimos R\$276 milhões em 2012 e esperamos investir organicamente R\$130 milhões em 2013, portanto, impondo um ajuste natural no rescaldo de um ano bastante desafiador.

Por outro lado, investimentos não orgânicos, fusões, aquisições, estão evidentemente em nosso espectro; porém, este tipo de negócio é, via de regra, inteiramente casuístico e não previsível, e nós temos dito, e repito, que esse tipo de iniciativa, se ocorrer, teria que contemplar tratamento específico, caso a caso e de acordo com as circunstância. No momento, com relação a isso, não temos absolutamente nada mais a registrar.

Juliana Chu:

Ótimo. Muito obrigada.

Daniel Gewehr, Santander:

Duas perguntas. A primeira é que vocês comentassem um pouco: vocês atingindo o *guidance* de R\$4,1 bilhões, com a margem no *low* do *range*, de 12%, o que seria uma expectativa de geração de caixa para vocês desalavancarem a Empresa? Esta seria minha primeira pergunta. E se puderem comentar, dentro disso, o que vocês esperam de capital de giro para este ano, consumo, devolver, como funciona?

E a segunda pergunta é um pouco na ponta do cliente: nós vimos o Governo brasileiro anunciando o PIB de 0,9% no ano. Vocês estão vendo recuperação sustentável, ou vocês acham que seu *backlog* foi um *delay* do ano passado? Queria que vocês comentassem um pouco essa questão de visibilidade, de posição na ponta da economia. Obrigado.

Astor Milton Schmitt:

Daniel, obrigado pela pergunta. Eu tentarei responder sobre a questão de clientes e demanda, e depois pedirei para o Geraldo nos ajudar na questão de capital de giro, margens etc.

Quanto à demanda do momento, a bem da verdade, esta recomposição do ritmo de negócios vem ocorrendo progressivamente desde a segunda metade do ano passado. Se voltarmos atrás, veremos que lá por julho, agosto do ano passado, já vínhamos operando em um nível muito bom nos negócios relacionados principalmente à área de construção civil, de serviços públicos municipais e estaduais, logo em seguida veio aquela antecipação de compra de equipamentos pelo Governo Federal, o chamado PAC Equipamentos, do qual também nos beneficiamos.

Então, naquela oportunidade, no começo do 2S, esta área que afeta de maneira direta a nossa assim chamada 'linha amarela', de veículos especiais, já vinha navegando em águas bem tranquilas.

Em um segundo momento, por volta de agosto, setembro, contratos que vinham sendo protelados pelos compradores de vagões, e vocês sabe quem que aqui no Brasil são três – ALL, MRS, Vale e suas coligadas –, os contratos foram materializados e isso fez com que nossa produção de vagões começasse a andar em ritmo normal no 4T12, quando, por exemplo, no 2T12 não produzimos nada, por falta de ordens. Então, houve, e esse movimento continua.

Por último, à medida que a economia brasileira mostrava sinais de revitalização, pelas mais diversas razões que todos conhecemos; à medida que uma perspectiva de uma 'super safra' para 2013, de verão principalmente, se tornou mais clara; à medida que este processo bastante traumático de transição da motorização Euro 3 para Euro 5 estava caminhando para uma solução, evidentemente os negócios começaram a crescer também na área de autopeças e sistemas e de implementos rodoviários.

Tudo indica que essa retomada é sustentável, sim, com a observação de que, evidentemente, quando as coisas estão muito retraídas, no primeiro momento o aquecimento é maior que no momento seguinte. Mas isso não invalida a nossa visão de que 2013, conquanto não será um ano recorde, tende a ser um ano muito bom.

Nosso *guidance* de receita está em R\$6 bilhões, portanto, um número, se olharmos um pouco para trás, intermediário entre o bom ano de 2010 e o super ano de 2011 em termos de receita.

Então, sem dúvida, as coisas estão melhorando. O perfil é novo, os indicadores são bastante progressivos, mas a retomada é progressiva.

Passo para o Geraldo para falar do segundo tema, relacionado à margens, capital de giro etc.

Geraldo Santa Catharina:

Nós temos aquele comportamento já conhecido do mercado no ano passado, da nossa performance, onde autopeças sofreram perda de margens muito mais por volumes que por preços, e nos semirreboques nós perdemos margens por questões de volume e de preço.

O Schmitt já se referiu que neste ano temos um *guidance* positivo no que tange a faturamento, é um crescimento esperado de 13% a 15%, e nesse crescimento temos essa questão já citada também pelo Schmitt, de que nós temos que, ao mesmo tempo, preservar as margens lutando com as nuances do mercado no que tange a preços, e absorvendo pressões de custo.

Nós entendemos que a geração de margens para este ano tende a ser bem mais positiva que no ano passado, exatamente porque nós devemos ter mais volume, como já foi citado, e devemos ter uma melhoria de preços na área de semirreboques, que é mais sensível em momentos de queda ou de alta.

O percentual de margem, esse não podemos declinar, até porque eu não o tenho. Nós temos um planejamento estratégico, mas o percentual vocês mesmos calculam.

Com essa melhoria de margem, certamente teremos uma geração de caixa bem mais favorável que essa apresentada em 2012, e ela embute em nosso planejamento estratégico uma questão chave, que é a geração de caixa livre. Ela é baseada na geração adicional de caixa, do EBITDA esperado pela melhora de volumes e melhora, em alguns casos, de preços, seja em autopeças, seja em semirreboques, ela é também baseada na redução dos investimentos ao nível de R\$130 milhões, conforme anunciado no *guidance*, e por último, está bastante calcada na nossa pretensão de redução de capital de giro.

O capital de giro no ano passado, em valor absoluto, reduziu, e essa tendência parece que está se confirmando. Nós queremos, na verdade, melhorar performance do capital de giro. Que ele, no máximo, tenha um aumento equivalente ao aumento das receitas.

Então, para finalizar, para atingirmos o caixa livre positivo neste ano, substancial, e reduzirmos essa dívida de R\$600 milhões para um nível um pouco mais próximo daquele que vínhamos apresentando em anos anteriores, nós temos que fazer esses três temas de casa: que os investimentos fiquem no nível de R\$130 milhões; que o capital de giro tenha uma performance melhor, e neste ano deve acontecer isso, porque todas aquelas questões do ERP e da mudança de financiamento estão solucionadas; e, terceiro, que possamos ter um desempenho mercadológico conforme está se apresentando até o momento.

Daniel Gewehr:

OK. Obrigado.

Renata Faber, Itaú BBA:

Bom dia. Minha pergunta é com relação ao segmento de autopeças. Neste ano, vimos uma margem boa no segmento de autopeças, apesar da forte queda da receita. Considerando o crescimento esperado para a produção de caminhões em 2013, acho que dá para esperar que a receita deste segmento volte para os patamares históricos. Minha pergunta é: dá para esperar que a margem do segmento de autopeças daqui para frente, considerando um cenário normalizado de receita, fique acima do histórico? Eu queria que vocês falassem um pouco sobre o que fez com que a margem fosse boa, apesar da queda da receita, e se daqui para frente, considerando um crescimento forte de receita, dá para esperar que a margem seja acima do histórico. Obrigada.

Geraldo Santa Catharina:

Renata, isso está intimamente ligado à questão anterior. Em vários momentos nos referimos que, em momentos de baixa, em autopeças nós não temos variações de preço constantes; nem para cima, nem para baixo, em momentos de demandas que subam ou desçam.

Então, no ano passado, a grande vantagem das autopeças foi que, apesar da queda de volume de 40%, os preços foram mantidos, e eles têm uma boa margem de manobra na gestão do seu custo fixo, porque ele é substancialmente menor. Eles trabalham com padrões maiores que semirreboques e com volumes extraordinariamente grandes. Falamos de 600.000, 700.000 freios neste ano.

Esta recuperação esperada na área de caminhões vem a atingir diretamente a questão do volume. Então, a economia de escala baseada na manutenção, ou até na redução de custos, no que estamos trabalhando com bastante avidez neste ano, temos sim a expectativa de retornar aos patamares de margens que vínhamos praticando. Não acredito que tenhamos mais baixo do que vínhamos obtendo no passado, porque não há uma razão especial para isso.

É uma recuperação de margem a patamares históricos, baseada muito mais em volumes do que propriamente em questão de relação preço e custo, até porque há pressão de custos.

Eu também quero ressaltar novamente algo que já tangenciei, que começamos o ano trabalhando em algo fundamental: dentro da ideia de geração de caixa livre, também tem uma ideia de recuperação econômica. Estamos trabalhando muito firmemente na redução de custos, e neste ano daremos atenção muito maior para isso. No ano passado, foi gasta uma energia muito grande na implantação do ERP, nas questões todas citadas pelo Schmitt na apresentação, e neste ano estamos mais livres para trabalhar naquilo que é o nosso dever no dia a dia, que é cuidar bem dos custos, dos preços, da qualidade dos produtos, do mercado etc.

É mais ou menos este o cenário que estamos enfrentando, Renata.

Renata Faber:

Está ótimo. Obrigada, Geraldo.

Lucas Marquioli, Banco Safra:

Obrigado. Voltando um pouco para o mercado de vagões, dada essa volta do mercado, eu queria saber se temos alguma novidade no cronograma da planta de Araraquara, e se podemos continuar com R\$200 milhões de *guidance* de investimentos para ela.

Astor Milton Schmitt:

Em primeiro lugar, o mercado de vagões é um mercado altamente concentrado. Nós temos basicamente três grupos de clientes – Vale, ALL e MRS – e seus planos de investimento são absolutamente determinantes.

O que nós sentimos nos últimos anos foi que a demanda das três e a nossa produção têm se estabilizado; a demanda global entre 3.000 e 4.000 unidades e a nossa participação entre 850 e 1.000 unidades, e acho que isso não muda no horizonte de curto prazo. Portanto, muito provavelmente, 2013 deverá mostrar esta realidade.

E, diga-se de passagem, eu reputo isso como muito bom, porque operando em um cenário de mercado estável nós conseguimos programar melhor nossas fábricas, nossa capacidade de produção etc.

No horizonte de longo prazo, evidentemente o setor ferroviário acena com oportunidades muito interessantes pelo crescimento da participação do modal rodoviário entre os modais de carga no Brasil. Há, sem dúvida alguma, um grande projeto, um grande objetivo articulado pelo Governo no sentido de crescer progressivamente a participação do modal ferroviário no transporte de carga brasileira.

Isso evidentemente representa oportunidade e explica porque nós, nos nossos planos de expansão futura, imaginamos uma realocização mais estratégica, mais próxima ao cliente, mais próxima da ferrovia, com o projeto Araraquara. Mas este projeto precisa respeitar sua real dimensão.

Nós demos um primeiro passo nos decidindo pelo local, procurando adquirir a área, negociando utilidades, infraestrutura, acesso com autoridades governamentais; negociando, evidentemente, no âmbito da política de desenvolvimento brasileira, planos de incentivos fiscais, para posteriormente entrarmos no processo de implantação da unidade e das operações futuras.

Creio que este processo todo é de longo prazo, e evidentemente, o ano presente, que já está bem visível, e 2014 não mudarão nada na nossa realidade atual. Nós continuaremos fazendo vagões aqui em Caxias do Sul, pelo menos por enquanto.

Lucas Marquioli:

OK. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Astor Milton Schmitt para suas considerações finais. Por favor, Sr. Schmitt, prossiga com suas considerações finais.

Astor Milton Schmitt:

Certamente, em nome dos meus companheiros, Geraldo Santa Catharina e Hemerson de Souza, foi muito gratificante esta oportunidade da apresentação do nosso desempenho de 2012, mais especificamente do 4T.

Também foi muito importante a interação com aquelas que nos acompanham; agradeço muito as perguntas do Rogério, da Cristiane, da Juliana, do Daniel, da Renata e do Lucas, que somente engrandeceram esta nossa teleconferência de hoje.

Portanto, muito obrigado, e até o próximo trimestre, se Deus quiser.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T12 da Randon está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora e tenham uma boa tarde.

“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.”