

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 2T13. Estão presentes os senhores David Abramo Randon, Diretor Presidente; Geraldo Santa Catarina, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; 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 conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0. O áudio e a apresentação estão sendo apresentados simultaneamente na internet, no endereço www.randon.com.br/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 em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Randon e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Geraldo Santa Catarina:

Bom dia, senhoras e senhores. É com satisfação que estamos aqui para apresentar os resultados da Randon do 2T13 e 1S13, e hoje especialmente contamos com a presença do Sr. David Randon, nosso Presidente Executivo, CEO, e também com a presença costumeira do Hemerson Fernando de Souza, que é o Gerente de Planejamento e Gerente de Relações com Investidores.

Nós costumeiramente apresentamos alguns destaques do período, uma visão geral do mercado, resultados operacionais e financeiros obtidos neste 2T13, o comportamento do mercado de capitais, perspectiva sobre a Companhia para o decorrer do ano e finalizaremos com potenciais perguntas.

Eu convido a todos a passarem ao slide seguinte, que fala de destaques do período. Dando início propriamente à apresentação, seguindo o slide quatro, nós podemos ver alguns números de destaque do período. A receita bruta do 2T13 somou R\$1,7 bilhão, representando um crescimento de 22,2% frente ao 2T12.

A receita líquida consolidada do trimestre totalizou R\$1,1 bilhão, com crescimento de 19,8% no comparativo trimestral de 2013 e 2012, isso associado ao bom desempenho no segmento de veículos comerciais. As exportações somaram US\$62 milhões no

trimestre. Isso representou uma queda de 12,6% em relação ao mesmo trimestre de 2012.

Nós chegamos ao final do período com a margem bruta na marca de 25,1% contra 20,5% atingido no 2T12, e a margem EBITDA passou de 7,5% no 2T12 para 14,3% ao final do 2T13. Foi um aumento de 6,8 p.p. no comparativo trimestral, talvez o número mais vistoso do período.

O EBITDA somou R\$151 milhões, representando uma considerável evolução de 129,3% no comparativo trimestral. A recomposição da geração bruta de caixa está associada à melhoria do mercado de veículos comerciais brasileiro, como já foi tratado, permitindo uma maior diluição de custos fixos e também ganhos de escala através de maior volume de vendas e produção, aproximando a Companhia do seu objetivo de retomar sua margem EBITDA histórica.

O lucro líquido totalizou R\$68,9 milhões no 2T13, sendo que no mesmo período do ano anterior a Companhia apresentava prejuízo de R\$ 4,7 milhões. A Companhia investiu R\$38,3 milhões no 2T13, com redução de 33,2% em relação ao 2T12, obedecendo a seu *guidance*.

Referente ao mercado de capitais, no 1S13, a Companhia registrou um volume médio diário de negócios de R\$13,7 milhões contra R\$9,9 milhões no mesmo período de 2012.

Agora nós entraremos em maiores detalhes sobre cada indicador ao longo desta apresentação. Então eu os convido a passar ao slide cinco, onde falamos de uma visão de mercado. A atual safra agrícola brasileira, apontada como a melhor da história, os investimentos na construção civil e infraestrutura e o crescimento do consumo das famílias promoveram em conjunto a demanda adicional nos investimentos ligados ao transporte.

Além disso, os incentivos ligados aos financiamentos, como a linha de Finame PSI e a isenção de impostos, contribuíram para o retorno da confiança dos empresários no setor e elevam o índice de ocupação fabril, com certeza.

O mercado brasileiro registrou vendas de 1,8 milhão de automóveis, veículos comerciais leves, caminhões e ônibus no 1S13. Esse volume supera em 4,8% as 1,7 milhão de unidades da primeira metade do ano passado, de acordo com a carta da Anfavea.

A produção brasileira de autoveículos teve aumento de 18,1% comparando os primeiros semestres de 2012 e 2013, passando de 1,6 milhão de unidades produzidas para 1,9 milhão de unidades, respectivamente. Então se destaca, neste cenário, o aumento da fabricação de caminhões, que no 1S12 era de 62.463 unidades e passou para 95.268 unidades no 1S13, representando um crescimento de 52,5%.

Contudo, nós trabalhamos com a hipótese de estabilização no ritmo de atividades nos próximos meses do ano, até porque a economia doméstica, assegurada pelas medidas de contenção da demanda à inflação apresenta alguns sinais de arrefecimento, e os recentes aumentos na taxa básica de juros dão sinal de retração no nível de investimentos.

Passando para o slide número seis, nós vamos falar de resultados operacionais e também de vendas físicas divididas por segmento. Se nós observarmos, em linha com o crescimento na produção de caminhões, as vendas nos segmentos de autopeças no 2T13 e 1S13 apresentaram significativa recuperação em relação ao mesmo período do ano anterior.

O principal destaque no período foi a venda de sistemas de acoplamento, que no 2T13 foi de 29.787 unidades, representando crescimento de 56,4% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

A venda de materiais de fricção não teve variação relevante, pois foi afetada de forma menos agressiva pela transição de motorização do modelo Euro 3 para Euro 5 em 2012, portanto não sofreu tanto em 2012 e a base de comparação era mais alta.

O faturamento de veículos rebocados pesados neste 1S13 foi 11.804 unidades, portanto 23,9% superior a este período em 2012. Dentre as famílias de produtos da divisão de implementos rodoviários, nós ressaltamos o incremento de vendas de semirreboques graneleiros, basculantes, tanques e frigorificados, os quatro que mais se destacaram.

Não houve produção e venda de vagões ferroviários neste trimestre. Como de conhecimento de todos, esse mercado é bastante concentrado na ponta de clientes. Especialmente este ano, a queda na exportação de commodities também afeta a necessidade de ampliação de capacidade e o ritmo de renovação de frota de nossos clientes.

No próximo slide, de número sete, temos a distribuição da receita líquida por segmento de negócio. Observando o quadro, é possível perceber um equilíbrio na participação de veículos e implementos comparando o 1S13 com o 1S12, passando de 50,23% para 51,16%, com crescimento de 0,93 p.p. neste período.

Já no setor de autopeças, o volume de vendas continua estável, em um bom nível de atividade. A Companhia entende que o ambiente de produção vivido pela divisão de autopeças neste 1S13 é sustentável mesmo com o cenário mais estável na produção de veículos comerciais ao longo do ano.

Passando para o slide oito, mostramos o desempenho das exportações. No comparativo trimestral, as vendas para o exterior tiveram redução de 12,6%. No 2T13, as exportações totalizaram US\$62 milhões, contra US\$71 milhões do ano anterior. No 1S13, as exportações apresentaram queda de 6,3% em relação ao mesmo período de 2012, somando US\$117 milhões.

Para os próximos trimestres, há expectativa de crescimento nas exportações em função da desvalorização do Real e do favorável ambiente cambial. O Mercosul e Chile, em conjunto com NAFTA, continuam sendo os principais destinos de nossas vendas externas.

Nós vamos falar agora de resultados financeiros partindo do slide número nove. Nós apresentamos a vocês a receita bruta total, que atingiu R\$1,66 bilhão no 2T13, representando um crescimento de 22,2% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Já no comparativo semestral, a receita bruta total atingiu R\$3,18 bilhões, com crescimento de 27,5% em relação ao 1S12.

A receita líquida consolidada no trimestre totalizou R\$1,1 bilhão, ou seja, 19,8% superior aos R\$ 884 milhões no 1T12. No comparativo semestral, houve um crescimento de 25,7%, atingido R\$2 bilhões no período.

Agora passando para o slide 10, mostramos o comportamento do nosso lucro bruto e margem bruta, e a composição consolidada do CPV. O lucro bruto apresentou 46,7% de crescimento no 2T13 em relação ao 2T12, totalizando R\$265 milhões, e no semestre, o lucro bruto atingiu R\$490 milhões, demonstrando um crescimento de 42,9% se comparado ao mesmo período do ano anterior.

Já a margem bruta teve um desempenho melhor do que a receita: passou de 20,5% no 2T12 para 25,1% no 2T13, apresentando um crescimento de 4,6 p.p. Já no comparativo do semestre, o crescimento da margem bruta foi 2,9 p.p. O gráfico da composição consolidada do CPV demonstra que o item de maior relevância continua sendo a matéria-prima, que representou nesse período 78,5% do total do CPV no semestre.

Nós entendemos que a distribuição do CPV evidencia o esforço da Companhia em retomar os patamares históricos relativos à exposição de cada um dos itens quanto à sua participação em relação à receita líquida.

No próximo quadro, de número 11, apresentamos o EBITDA e a margem EBITDA obtidos no período. No 2T13, o EBITDA apresentou crescimento de 129,3% em relação ao obtido no mesmo período de 2012, atingindo R\$151 milhões frente os R\$65,9 milhões do 2T12.

A margem EBITDA encerrou o 2T13 no patamar de 14,3% frente à margem de 7,53% do 2T12, portanto 6,8 p.p. acima do período anterior, um avanço exponencial ao que tange a margem EBITDA.

O 1S13 obteve 106,8% de crescimento do EBITDA, totalizando R\$270,6 milhões, com margem de 13,3% contra 8,1% no comparativo semestre a semestre, crescimento de 5,2 p.p. Então o desempenho também foi bastante elevado e melhor que o desempenho da receita.

A recomposição da geração bruta de caixa está associada à melhoria do mercado de veículos comerciais brasileiros, como já foi tratado, permitindo maior diluição de custos fixos, ganhos de escala através de maior volume de vendas e produção, e aproximando a Companhia do seu objetivo de retomar sua margem EBITDA histórica.

No slide 12, temos o lucro líquido obtido pela Companhia, que no 2T13 atingiu R\$68,9 milhões ante um prejuízo de R\$4,7 milhões do 2T12. O percentual da margem líquida consolidada ficou em 6,5% nesse trimestre contra -0,5% no mesmo trimestre de 2012, portanto revertemos o resultado final aos patamares também considerados históricos dos últimos 10 anos.

No comparativo semestral, o lucro líquido totalizou R\$108,6 milhões, apresentando importante crescimento de 671,9% com margem de 5,3%, contra 0,9% do período anterior. A evolução do lucro líquido quando comparada trimestralmente representa os esforços que a Companhia tem feito na busca da rentabilidade após o ano que tivemos difícil em 2012.

No slide de número 13, temos o nosso demonstrativo de resultados consolidados por segmento, contendo o resumo dos principais números discutidos para apreciação dos senhores, com mais detalhes talvez posteriormente a esta apresentação.

De forma geral, nós podemos dizer que o segmento de atuação da Empresa apresenta sustentação dos resultados com o decorrer do tempo. Há um destaque que nós fazemos questão de fazer: a evolução do setor de veículos e implementos foi mais acentuada que a evolução do setor de autopeças, o qual não havia sofrido tanto no exercício anterior, dada a menor pressão em cima dos preços.

No slide 13, apresentamos nosso demonstrativo de resultados consolidados por segmento, mostrando neste caso a participação de cada segmento na receita líquida nos últimos trimestres, e o lucro bruto EBITDA, lucro líquido e suas margens. Então vocês têm aqui um cardápio de números para observar o desempenho de cada segmento por trimestre e por rubrica, que mostra uma evolução bem estável e consistente de todos os nossos indicadores.

Falando um pouco de investimentos e avançando para o slide de número 15, nós mostramos a evolução que tivemos neste indicador nas empresas Randon. No 2T13, os investimentos somaram R\$38,3 milhões, com queda de 33,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, e no comparativo semestral nós observamos uma redução de investimento em 54,8%, passando de R\$155,1 milhões no 1S12 para R\$70,2 milhões no 1S13.

Devo observar que isso está totalmente em linha com o *guidance* apresentado pelo mercado, e não compromete de forma alguma a capacidade de produção da Companhia já prevista para este exercício.

Nós adotamos neste ano uma postura mais conservadora nos investimentos, tentando privilegiar a formação de caixa livre positivo, uma vez que possuímos uma capacidade disponível já instalada que atende às necessidades atuais, como já observei anteriormente.

Logo abaixo, podemos observar a variação do patrimônio líquido nos últimos cinco anos, apresentando um crescimento de 10,85%, totalizando R\$1,4 bilhão em 2012 e R\$1,4 bilhão no 1S13, sendo 10,2% o retorno sobre o patrimônio do período. 10,85% se refere ao desempenho, evidentemente, do semestre.

No slide 16, mostramos a composição da dívida, outro ponto bastante observado nesse período pela Companhia, e no 1S13 o endividamento financeiro líquido consolidado permaneceu com uma dívida líquida que nós consideramos sob controle, uma vez que não teve mudanças significativas sobre dezembro.

No 1S13, a dívida bruta total atingiu R\$2,2 bilhões, sendo que 24% é em moeda estrangeira e 76% é em moeda nacional. Comparando essa dívida estrangeira com as nossas dívidas externas, há um equilíbrio de moedas praticamente natural.

O endividamento líquido no 1S13 totalizou R\$790 milhões, equivalente ao múltiplo de 1,88x EBITDA dos últimos 12 meses. Se compararmos ao mesmo período de 2012, este valor estava em R\$718 milhões e um múltiplo de 1,94x. Há uma tendência de redução desse múltiplo na medida em que nós vamos evoluindo na geração de EBITDA, evidentemente.

Cabe salientar que parte do endividamento líquido consolidado da Companhia, que são R\$177,3 milhões, se refere à atividade financeira do Banco Randon e de consórcios. Com a exclusão do valor relativo a estas atividades, o endividamento líquido consolidado das operações industriais fica na faixa de R\$629,3 milhões e um múltiplo de 1,46x EBITDA dos últimos 12 meses, portanto, um múltiplo considerado conservador.

No slide 17, nós fazemos algumas observações sobre o nosso desempenho das ações e podemos observar que, no comparativo entre o encerramento de 2012 e o 1S13, as nossas ações preferenciais apresentaram desvalorização de 4,96%. Em 30 de junho de 2013, as ações preferenciais estavam cotadas a R\$12,06 por ação.

Saliento que, no mesmo período, o índice BOVESPA caiu 22%, portanto a nossa performance foi bem melhor do que o índice BOVESPA em geral. Foram negociadas nesse período de 2013 R\$136,2 milhões de ações preferenciais, R\$316 milhões de negócios no mercado à vista da BOVESPA (BM&FBOVESPA). Assim, neste semestre, a Companhia registrou um volume médio diário de R\$13,7 milhões, contra R\$12 milhões em 2012.

Esse é outro indicador que nós buscamos incrementar na medida do possível, que é a busca da liquidez de cobertura da Companhia com maior *diclosure*, como nós fazemos permanentemente.

No slide de número 18, nós fazemos uma ratificação de expectativas para o ano de 2013. Nós não vemos razão para modificações neste momento, então nós mantemos um *guidance* de R\$6 bilhões para a receita bruta, R\$4,1 bilhões para a receita líquida consolidada, US\$300 milhões de exportações (aqui reside um pequeno desafio para o 2S13, que tenha o benefício da desvalorização cambial que poderá nos ajudar a chegar lá).

As receitas que nós deveremos gerar no exterior ainda continuam em US\$92 milhões em suas estimativas, as importações em US\$120 milhões e os investimentos orgânicos continuam em US\$130 milhões. Evidentemente agora devemos incluir a esses investimentos, esta novidade pós-encerramento de exercício ou de trimestre, que é a aquisição de 50% da Suspensys, que nos custou US\$195 milhões.

Traduzindo em Reais, nosso endividamento certamente no mês de julho será alavancado por esta mesma medida de valor, mas isto será mostrado no trimestre que está em andamento.

Esses indicadores são validados no processo de construção do plano estratégico da Randon, e são respaldados pela avaliação dos cenários macroeconômicos do México e dos países com os quais nós mantemos relações comerciais, bem como de indicadores setoriais, da indústria automotiva e comportamento do mercado nos segmentos de atuação.

Neste momento em que encerro a apresentação dos principais indicadores de desempenho, eu passo a palavra para o David Randon, nosso Presidente, para que ele faça suas considerações sobre as expectativas futuras da Companhia.

David, por favor.

David Abramo Randon:

Senhoras e senhores, bom dia. Estou muito feliz em poder participar desta teleconferência neste momento em que nossos negócios efetuam indicadores históricos, com bom desempenho e bons sinais de demanda.

Gostaria que vocês observassem o slide 19, sobre perspectivas. Embora a performance da economia não esteja nos patamares que todos gostaríamos, a previsão de 2,3% de crescimento para o ano é superior ao atingido no ano passado. Além disso, o PIB do setor primário, em especial os volumes da nossa safra, alcançam os melhores níveis da história. A previsão é encerrarmos o ano com 185 milhões de toneladas na produção nacional de grãos.

Mantemos um bom nível de pedidos na área de veículos rebocados, o que garante uma boa demanda para os próximos meses. Contudo, esperamos uma estabilização no ritmo de produção dos caminhões para o restante do ano, mas reconhecemos que esses números ainda não estão presentes nas estatísticas atuais, disponibilizados ao mercado pela Associação dos Fabricantes de Veículos.

Vale ressaltar que alguns setores continuam com boas perspectivas e com demanda em avanço. De maneira particular, anunciamos na última semana a conclusão da aquisição de cotas de minoritário da controladora Suspensys, que o Geraldo há pouco comentou. Agora essa unidade passa a ser integralmente da Randon, e seus resultados serão consolidados totalmente já a partir de julho. Estamos muito otimistas com este negócio e as possibilidades que podemos explorar nos próximos anos com essa unidade.

Antes de abrirmos o espaço para perguntas, aproveitaremos para abordar alguns questionamentos recorrentes feitos pelo mercado à nossa área de Relações com Investidores. No caso de potenciais perguntas, gostaria que vocês olhassem no slide 20, onde abordamos uma pergunta bastante frequente: qual a capacidade da Randon manter o ritmo dos negócios para o restante do ano com uma economia mais difícil?

Reafirmamos que temos bons níveis de carteira de pedidos na área de rebocados e uma boa expectativa para os volumes de veículos comerciais para os próximos meses. Esses volumes permitem uma boa otimização do nível de produção, e promovem ganhos de eficiência, produtividade e maior diluição dos custos fixos. Vale lembrar que temos alguns incentivos vigentes até o final do ano, como o financiamento e a isenção de impostos.

Já olhando o slide 21, abordamos o resultado das negociações entre o sindicato patronal e o dos trabalhadores de Caxias do Sul e região relativa ao dissídio coletivo dos trabalhadores metalúrgicos. Realmente o acordo promoveu um reajuste de 9,5% nos salários com base em junho de 2013, portanto superior à inflação do período, de 6,7%. Além disso, algumas cláusulas sociais também foram ajustadas, como redução no custo de transportes, salário-base, entre outros.

Se vocês olharem no slide 22, fazemos alguns comentários sobre nosso plano de expansão e desenvolvimento divulgado, que abrange o período de 2012 a 2016. Reforçamos que nossa ambição não mudou. Continuamos com o plano de expandir nossos negócios de forma sustentável, com rentabilidade e mantendo nosso foco na área de veículos comerciais e autopeças.

Os investimentos que fizemos no último ano, bem como as aquisições, das quais podemos citar Randon Brantech, Freios Controil, Suspensys, assim como a conclusão da planta de Rezende e o anúncio da nova planta em Araraquara, estão todos conectados com este plano. É claro que o momento difícil de 2012 precisa ser avaliado e ajustado às nossas expectativas. Estamos comprometidos em manter uma visão atualizada e constante desses aspectos toda vez que tivermos novidades no plano, como sempre fazemos com os demais assuntos.

Gostaria agora de encerrar a nossa apresentação e agradecer a atenção dos senhores. Podemos abrir espaço para a nossa sessão de perguntas e respostas, na qual coloco a mim, o Geraldo e o Hemerson, que está aqui também conosco, à disposição. Meu muito obrigado.

Lucas Marchiori, Banco Safra:

Bom dia. Primeiramente, parabéns pelos resultados. Tenho duas questões. A primeira, batendo um pouco na tecla das exportações, dado esse desafio de vocês de acelerarem as exportações para atingir a meta para o final do ano: eu queria entender um pouco mais de onde vai vir, tanto em termos de produtos quanto em termos de loco, a principal fonte de aceleração das exportações.

Ainda um pouco nessa linha das exportações, também entender como está se dando o processo de desenvolvimento da inserção internacional da Suspensys, agora que vocês a controlam totalmente.

Uma segunda pergunta também, queria entender como tem sido o desenvolvimento do setor de frigoríficos, o que tem “puxado” esse setor, o que podemos esperar dele para o final do ano, dado que é um setor de boas margens? São essas duas perguntas. Obrigado.

Geraldo Santa Catarina:

Acho que eu vou iniciar falando de exportações e nós vamos “batendo bola” entre nós três para termos um melhor aproveitamento da resposta.

No caso das exportações, nós tivemos certa dificuldade no começo do ano, principalmente no NAFTA em autopeças, também por que não dizer na Europa, na medida em que a fase que estão vivendo aquelas regiões, em autopeças, pelo fato de o câmbio ser forte.

Nós tínhamos alguns produtos que estávamos vendendo inclusive margem líquida. Estávamos vendendo a preço de custo para podermos manter mercado. Com esse câmbio que temos hoje, há mercado em disposição para recuperar naquela região e também há um pouco de esforço adicional que podemos fazer aqui nas regiões do Mercosul e África para priorizar um pouco mais as exportações, de modo a chegar bem mais próximo do *guidance*.

Com uma carteira de mercado tão intensa quanto a que nós tivemos, a tendência foi que atendêssemos a grandes pedidos do mercado interno e fizessemos alguma manobra com os mercados externos sem, no entanto, menosprezá-los, na medida em que isso foi possível.

Talvez tenhamos dificuldade em atingir os US\$300 milhões, mas o número em Reais é provável que consigamos. Esta é a minha observação sobre exportações. Sobre o desenvolvimento da Suspensys, vou deixar para o David, que é a pessoa mais indicada para falar sobre o tema.

David Abramo Randon:

Lucas, bom dia. Na verdade, a inserção da Suspensys, dado o fato de termos a aquisição de mais 49%, e hoje ser 100% Randon, quando estávamos com nossos sócios, tínhamos algumas delimitações de áreas de atuação.

Em resumo, quero expressar o seguinte: quando nosso sócio, a Meritor, estava conosco, não poderíamos atingir outros mercados a não ser a América do Sul. Portanto, uma das negociações e o interesse dessa aquisição é que nós vimos um potencial muito grande para expandir para outros mercados que não sejam a América do Sul, e sim outros países no continente africano, além de outros mercados em que possamos atuar. Então essa foi a inserção e nós sabemos que temos um desafio muito grande. Estamos realmente já trabalhando esse aspecto.

Geraldo Santa Catarina:

No setor de frigoríficos, talvez o Hemerson possa ter a melhor observação.

Hemerson Fernando de Souza:

Lucas, bom dia. Bom dia a todos que estão nos ouvindo. Realmente o setor de frigoríficos, depois da aquisição da Brantech, tem se demonstrado um dos negócios da Randon Implementos com mais importância do que dávamos no passado. Não que não estivéssemos dando importância, mas éramos limitados por capacidade de produção.

Hoje, com capacidade disponível e com o bom produto que temos no mercado, conseguimos avançar em market share, e é uma das linhas que tem "puxado" bastante a demanda nos últimos dois anos. Nós temos hoje uma carteira bastante robusta, até um pouco acima da média do que temos para as demais linhas, e estamos felizes com a possibilidade de poder incrementar nossa capacidade de produção.

Só para efeito de curiosidade, nós transferimos totalmente as linhas de produção que estavam em Caxias do Sul para Santa Catarina, em Chapecó, na unidade Brantech. Isso está possibilitando agora a ofertar uma capacidade um pouco maior do que nós tínhamos até então. A expectativa continua muito boa para esse setor.

Lucas Marchiori:

Obrigado.

Fernando Leitão, Empresa Hoya:

Senhores, bom dia. Obrigado pelo *call* e parabéns pelos resultados, independente de o ano de 2012 ter sido mais fraco, mas acho que esse objetivo de estar sempre otimizando e melhorando as margens continua nas cabeças de vocês todos.

Eu gostaria de fazer duas perguntas. Primeiro foi falado que o objetivo, logo no início da apresentação, era de atingir a margem EBITDA histórica. Gostaria de poder lembrar qual é essa margem EBITDA histórica.

A outra pergunta: como está o mercado de veículos especiais agora? Se me permitissem uma terceira: qual a dependência hoje da Randon do segmento agrícola? Muito obrigado.

Geraldo Santa Catarina:

Novamente vamos tentar uma complementação de perguntas. Nós temos reiteradamente falado de margens históricas. É uma forma de ajudar os analistas a entenderem um pouco o setor, porque nós entendemos que ele é um pouco complexo.

O histórico dos últimos 10 anos fala de 14% a 17%. Eu costumo dizer que, em nossa ambição estratégica, nós colocamos como o mínimo de 15% como um *target*, um objetivo. Sabemos que é difícil em setor industrial como o nosso. Então, neste ano, o trimestre com 14,3% já nos fez considerar que atingimos a média histórica no nível baixo, digamos assim.

Quando foi de 17% ou 18%, exceções, uma série de fatores contribuiu sobre a maneira para que isso fosse alcançado. Não é algo comum. Então, respondendo de forma objetiva, entre 14 e 15% é uma margem EBITDA normalizada para o mercado brasileiro e para a estrutura que a Randon tem hoje.

Nas questões de veículos especiais, independente de safra, também vou dar oportunidade para que o David e o Hemerson se pronunciem.

Hemerson Fernando de Souza:

Eu vou falar primeiramente sobre a safra agrícola, Fernando. A safra não é só importante quando se mede quais produtos são direcionados para a safra, mas o campo como um todo é um propulsor de economias locais e economias ao longo das cidades dedicadas para isso.

Acaba “puxando” o setor industrial e outros setores. Quando você olha especificamente a Randon, a parte de veículos rebocados e trailers, ao redor de 30% do que nós vendemos tem uma relação direta com grãos.

Quando você expande, por exemplo, para etanol, produção de biocombustível e outros setores relacionados à agricultura como um todo, o setor primário, isso já sobe para a faixa de 40%. Se colocarmos produção de carne, que está dentro do setor primário, e também produtos dedicados a minérios, nós temos 50% do que vendemos na divisão de veículos e implementos dedicados ao setor primário.

Isso não é muito diferente para os caminhões; guarda alguma semelhança, principalmente aos pesados. Então, o setor agrícola tem uma relevância importante e, além dessa importância, é um propulsor de confiança. Se nós temos um setor agrícola performando mal, ele acaba afetando também a confiança dos outros setores. Não são só as vendas, mas também a confiança que ele estipula e traz para o mercado.

David Abramo Randon:

Quanto à parte de veículos especiais, eu dividiria em dois aspectos: 1) a parte de mineração e 2) a parte dos caminhões de minérios, o “caminhão fora da estrada”, **que nós chamamos, de 30, 70 e 100 toneladas**, e a parte de retroescavadeiras.

No caso dos minérios, o caminhão fora de estrada, esse mercado teve uma queda nesse período, não foi uma performance muito boa, mas por outro lado, nas retroescavadeiras, além de termos vendido um pacote muito bom para o Ministério (MDI), nós também temos um mercado mais constante.

Então, nesse aspecto, nós vimos que, pela sua pergunta, se entendi direito, o mercado está bom, apesar de os números que têm aparecido não mostrarem a realidade. Com essa venda ao Ministério, nós temos ainda muitos produtos que estamos aguardando o Governo Federal dar o ok do faturamento. Estamos com o pátio cheio de produtos, então no 4T13, teremos uma performance ainda melhor do que está aparecendo no setor de veículos, de caminhões e de máquinas retroescavadeiras nos primeiros dois trimestres.

Fernando Leitão:

Respondido. Senhores, obrigado. Bom dia.

Rogério Araújo, Brasil Plural:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas. A primeira: vocês falaram que o *backlog* de carteira de pedidos está forte; como tem se comportado a carteira de pedidos nestes últimos dois meses se comparado com o último *conference call*.

Essa carteira tem aumentado em termos de número de meses? Quanto está hoje em número de meses? Existem algum dos pedidos de trás cujas empresas estão tirando a ordem por conta de incertezas ou não? Queria que vocês falassem um pouco, se possível, de como está o andamento dessa carteira de pedidos.

Minha segunda pergunta é em relação a autopeças. Vocês, nos últimos dois trimestres, reportaram uma margem próxima do recorde histórico. Gostaria de saber como vocês esperam que ela se comporte para a frente e também como o dissídio e o aumento de matéria-prima devem impactar resultados nos próximos trimestres. Muito obrigado.

Hemerson Fernando de Souza:

Vou responder à primeira parte, do *backlog*, depois nos altercamos na segunda parte. É interessante ver que, ao longo deste ano, a entrada de novos pedidos não tem sofrido nenhuma alteração; pelo contrário, tem se mantido estável. Isso é um termômetro muito interessante para medir o humor dos clientes.

É óbvio que esse é um número interno da Randon; nós não o reportamos de maneira pública, porque somos a única Empresa listada. Também é uma informação comercial importante, mas dá para comentar, isso mostra que ainda temos gás, e que no mês de julho, que é o último mês, isso não mudou, continua próximo do que vem nos últimos meses.

E um detalhe: não temos percebido níveis de cancelamento que provoquem alguma incerteza. É óbvio que a carteira de produtos hoje está muito próxima entre cinco e seis meses.

Existem garantias de se manter essa carteira? Sim, existem garantias. Nós temos contratos de compra e venda, o que garante. Mas temos que entender que quem está na ponta é um ser absoluto que se chama cliente. E esse ser absoluto, eventualmente por um problema ou outro, sempre vamos preservar um relacionamento com ele.

Aconteceu em outros períodos, como em 2008, de haver cancelamentos. Houve uma parte de cancelamentos por um momento pontual, a crise econômica mundial do *subprime*. Se houvesse um evento desses hoje, não temos dúvidas de que eventualmente uma parte da carteira pudesse desaparecer. Mas não temos nada em nosso radar que possa apontar para esse cenário hoje mais difícil. E se acontecer, para nós não vai ocorrer de maneira isolada, apenas para nossa Companhia, mas também para todos os competidores e para todo o mercado.

Estamos muito felizes com o nível de produção e carteira futura, e acreditamos que é sustentável.

Geraldo Santa Catarina:

Essa questão das autopeças: estou observando que estamos com uma margem EBITDA de 18%, que é uma margem que muito nos estimula a continuar nesse segmento cada vez mais, se aproximando de níveis históricos.

Temos algumas coisas boas pela frente, por exemplo, o desempenho de caminhões em junho e julho já divulgados pela indústria é muito superior ao que nós esperávamos.

Se essa tendência de superar a expectativa que nós colocamos no nosso orçamento, que era bem mais modesta, se ela tiver esse mesmo comportamento, nós teremos volumes que não deverão ser menores do que se tem hoje nas fábricas, as quais estão atuando com 90% de capacidade.

Existe também uma contribuição em algum grau na Fras-le pelo aumento da taxa de câmbio, beneficiando a exportação, portanto a Fras-le vai ser beneficiada diretamente, porque ela é a maior exportadora, pelo lado positivo. Pelo lado negativo, evidentemente a pressão de custos é algo permanente e o aumento de 9,5% da mão-de-obra afeta o 2S. Afeta, de maneira geral, 10% da composição de custos da Randon como um todo, e a preocupação não reside na participação que a mão-de-obra tem na Randon. Ela é formada pelo Tier 1, Tier 2, Tier 3.

Nós dependemos que o fornecedor também tenha um bom produto qualificado, certificado, e a mão-de-obra também qualificada, portanto ela deverá também ter esse tipo de aumento. Acho que isso permeia toda a cadeia e é um dos indicadores que nos incomoda um pouco. O outro indicador tem a ver com alguns insumos, principalmente os ligados ao setor siderúrgico. As informações que temos recebido do mercado são de pressão de custo, bem acima do nível de inflação, de 6%.

Com todo esse conjunto de informações, se eu fosse estimar ou ter uma percepção, diria que temos condições de manter volume até dezembro, a margem um pouco mais dificilmente no setor de autopeças, até porque a criação da Suspensys em Rezende

precisa de um período de maturação. Isso é um componente importante na Suspensys, que é importante dentro do contexto de autopeças.

Bem ou mal, atingimos um nível importantíssimo de margem de autopeças no 1S13. Não consigo afirmar com convicção que seja algo que possamos manter.

Hemerson Fernando de Souza:

Por outro lado, Geraldo, permitindo complementar: nós temos a Fras-le, que é uma das controladas, e está num momento excepcional, ligado muito ao momento cambial que temos hoje. A Fras-le exporta 45% das suas vendas e, como também é uma empresa de capital aberto, vocês podem buscar os relatórios da Fras-le, sua margem EBITDA cresceu muito de um ano para cá, sobretudo por isso.

Isso obviamente aparece na consolidação dos nossos números de autopeças. Esse também é um dos fatores que nos auxilia para mantermos uma performance nesses níveis que temos apresentado agora. Não mudando isso, complementando o que o Geraldo falou, teremos condições de buscar números equivalentes ou com não tão grande variação.

Geraldo Santa Catarina:

Sem querer fechar demais a resposta, só mais um complemento, a Castertech, embora não represente tanto dentro da composição, vem em um desempenho bem interessante de recuperação de geração de resultados, de geração de margens. A margem da fundição é tradicionalmente mais alta, então pode ajudar em certo grau também nesse aspecto, porque está trabalhando com uma utilização muito importante, levando em conta a capacidade de 30 mil toneladas mínima que tem e já está muito próxima disso. É um dado muito relevante.

Rogério Araújo:

Foi bastante claro. Muito obrigado. Bom dia a todos.

Operadora:

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

David Abramo Randon:

Mais uma vez, quero agradecer a participação de todos. Gostaria também novamente de nos colocar à disposição para que, caso haja dúvidas e questionamentos posteriores, por favor, entrem em contato diretamente com a nossa área de RI para os devidos esclarecimentos.

Hoje estamos fazendo nossa teleconferência de São Paulo, nesta manhã também fizemos nossa reunião na Apimec, com um bom público e excelente apresentação e participação. Já na próxima segunda, dia 12 de agosto, às 18h30, faremos nossa apresentação em Porto Alegre. Estendemos o convite àqueles que nos ouvem e possam participar.

Gostaria mais uma vez aqui agradecer, dar-lhes muito obrigado e até a próxima.

Operadora:

A teleconferência dos resultados do 2T13 da Randon está encerrada. Agradecemos a participação de todos 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.”