

2T13

COMENTÁRIO DE DESEMPENHO



BM&F BOVESPA
A Nova Bolsa

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado **ITAG**

NÍVEL 2
BM&FBGVESPA

FJTA3
NÍVEL 2
BM&FBGVESPA

FJTA4
NÍVEL 2
BM&FBGVESPA



FORJAS TAURUS S.A.

Receita cresce 16% no 2T13 e 22% no 1S13

Porto Alegre, 15 de outubro de 2013 - A Forjas Taurus S.A. – (“Taurus” ou ‘Companhia”) - (BM&FBOVESPA: FJTA3, FJTA4), atua nos segmentos de **(i) Defesa e Segurança** – maior produtora de armas da América Latina e uma das maiores do mundo; e de **(ii) Metalurgia e Plásticos** – líder de mercado na produção de capacetes para motociclistas; produz ainda coletes balísticos, escudos antitumulto, *containers* plásticos e peças forjadas e injetadas (M.I.M – *Metal Injection Molding*), anuncia os resultados do 2º trimestre (2T13) e do 1º semestre de 2013 (1S13) em comparação ao 2º trimestre (2T12) e 1º semestre de 2012 (1S12). As informações operacionais e financeiras da Companhia, foram consolidadas de acordo com as normas internacionais IFRS – *International Financial Reporting Standards* e os valores estão expressos em milhões de reais, exceto quando indicadas de outra forma.

A divulgação tardia do ITR do 2º trimestre de 2013 (inicialmente prevista para 14/08/13) foi em função da Taurus ter recebido em 12/08/13, notificação extrajudicial com pedido de repactuação das cláusulas da negociação do Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças, relativo à alienação da controlada Taurus Máquinas Ferramenta Ltda. (“TMFL”), ocorrida em 21/06/12, face condições materiais adversas para o comprador após 14 meses da aquisição.

A Companhia manteve o mercado informado sobre o assunto por meio das seguintes ações:

- **14/08/13: Fato Relevante** sobre o adiamento do ITR em função do pedido de repactuação e da complexidade da proposta e da necessidade de mensuração dos impactos de contabilização no 2º trimestre/13;
- **20/08/13: Comunicado ao Mercado** em resposta ao Ofício GAE 3263/13, de 16/08/2013, da BM&FBOVESPA, com estimativa de conclusão das negociações de repactuação em até 30 dias;
- **12/09/13: Fato Relevante** sobre a conclusão da repactuação do Contrato de venda da TMFL, com a assinatura do aditivo pelo valor de venda de R\$ 57,52 milhões;
- **16/09/13: BMF&BOVESPA** estabelece novo prazo **até 15/10/13** à Companhia por Ofício DRE 159/13, de 16/09/2013, para divulgação do 2º trimestre de 2013;
- **16/09/13: Ata da AGD e Comunicado ao Mercado** em que os debenturistas da 2ª emissão em Assembleia Geral de Debenturistas (AGD) autorizaram o agente fiduciário Oliveira Trust a não declarar vencimento antecipado, conforme previsto na Escritura e dando o prazo até 31/10/13 para entrega do ITR do 2º trimestre/13;
- **11/10/13: Ata da AGD**, em que os debenturistas da 1ª emissão em Assembleia Geral de Debenturistas (AGD) autorizaram o agente fiduciário Pentágono a não declarar vencimento antecipado, conforme previsto na Escritura e dando o prazo até 31/10/13 para entrega do ITR do 2º trimestre/13.

A avaliação e a justificativa para a repactuação da venda das operações da TMFL, cuja importância foi reduzida de R\$ 115,35 milhões em junho de 2012 para R\$ 57,52 milhões em setembro de 2013 foram detalhadas na Nota Explicativa número 8 das Demonstrações Financeiras encerradas em 30/06/13 e podem ser resumidas pela Companhia nos seguintes pontos: *(i) não ser de interesse manter uma cláusula de prestação de serviços e peças daqui há 10 anos; (ii) ser desnecessária a previsão onerosa de aquisição futura de bens e serviços após a adoção integral do Lean Manufacturing nas fábricas de armas no Brasil; (iii) não ser de interesse retomar as operações da TMFL; (iv) manter o foco nos negócios principais e rentáveis; e (v) a repactuação se mostrou a melhor alternativa possível.*

Em relação ao risco de crédito que permanece após a repactuação, a Companhia destaca, que as garantias reais previstas no Contrato original permanecem, tais como hipoteca dos imóveis da planta de Gravataí – RS que integralizaram a SML; penhor sobre máquinas e equipamentos, bem como as notas promissórias, que continuam instituídas. Além disso, foram realizadas provisões para perdas no valor de títulos e avaliações atualizadas destes ativos dados em garantia por empresas especializadas no mercado.

A decisão da Administração pela repactuação em setembro de 2013 foi fundamentada em eventos substancialmente diferentes daqueles existentes em 30 de junho de 2012, tais como: *(i) deterioração do cenário macroeconômico e setorial local e internacional; (ii) inúmeras mudanças e transformações experimentadas pela Companhia desde a alienação ocorrida em junho de 2012; (iii) transição do modelo de gestão que vem sendo implementado ao longo de 2012; (iv) notificação extrajudicial recebida do comprador em agosto/13; e (v) projetos em andamento e mudanças estruturais na Companhia ocorridas entre 2012 e 2013 mostrados nos destaques a seguir.*

Os efeitos contábeis da repactuação também foram destacados ao longo deste relatório.



DESTAQUES DO 1º SEMESTRE DE 2013 (1S13)

- ✓ **Fundamentos de demanda continuam positivos, com uma receita líquida consolidada de R\$ 432,6 milhões aumentando 22,3%** em relação ao 1S12, principalmente pelo incremento nas vendas do mercado externo;
- ✓ **Demanda permanece aquecida no mercado internacional** e começa a reagir **no mercado doméstico com novos pedidos** de alguns estados da Região Nordeste e Sudeste, já se observando a tendência de sazonalidade do segundo semestre, no qual, historicamente, o número de pedidos aumenta;
- ✓ **Aumento da participação do mercado norte-americano na receita:** 66% no 1S13 contra 55% no 1S12; estável em 4% para outros países; e queda no mercado interno com 30% no 1S13 (contra 41% no 1S12));
- ✓ **Forte aumento de 45,5% nas exportações atingindo R\$ 304,5 milhões no 1S13**, favorecida pela demanda e pelo câmbio (70,4% da receita no 1S13);
- ✓ **Receita líquida do segmento de armas atinge R\$ 333,2 milhões no 1S13**, 34,5% superior, respondendo por 77% da receita líquida (70% no 1S12);
- ✓ **O lucro bruto do segmento de armas foi de R\$ 115,3 milhões no 1S13, 29,7% acima do 1S12**, com margem bruta de 34,6% (contra 35,9% do 1S12);
- ✓ **Desempenho acima do esperado da Heritage nos EUA** (aquisição em junho/12) e **da DiamondBack** (acordo global exclusivo de distribuição dos produtos fechado em janeiro/13) com tendência crescente de receita;
- ✓ **Recuperação crescente de capacetes com receita de R\$ 63,5 milhões e lucro bruto de R\$ 23,8 milhões, com margem de 37,5% no 1S13**, com melhora trimestre-a-trimestre, em especial entre o 2T13 e o 1T13;
- ✓ **EBITDA ajustado R\$ 74,0 milhões**, margem de 17,1% no 1S13, eliminando os eventos não-recorrentes, em especial pelos efeitos contábeis da repactuação da venda da TMFL;
- ✓ **Manutenção dos covenants**, relação dívida líquida sobre EBITDA ajustado de 2,61x e EBITDA ajustado sobre despesa financeira de 2,80x em 30/jun/13.

Projetos em andamento e mudanças estruturais na Companhia ocorridas em 2013:

- 1. Substituição do Diretor Industrial** a contar de janeiro/13, que implementou uma série de mudanças com o apoio e orientação da Administração da Companhia;
- 2. Contratação do novo Diretor Vice Presidente Administrativo Financeiro** em 09/agosto/13;
- 3. Projeto de Otimização do Capital de Giro mostra resultados:** redução de 36% nos estoques de produtos acabados (sobre dez/12); melhora nos prazos médios de contas a receber e estoque (sobre o mesmo período do ano passado), e recuperação de R\$ 5,8 milhões em impostos (R\$ 3,1 milhões de principal mais R\$ 2,8 milhões de receita de atualização dos créditos), face recuperação do PIS e do COFINS, explicada pela inconstitucionalidade da cobrança;
- 4. Projeto Foco na Qualidade:** melhoria contínua e ampliação do nível de exigência nas inspeções dos produtos no Brasil e nos EUA, buscando volume com qualidade crescente, já apresentando melhora nos indicadores de não-conformidade nas linhas de produção no semestre;
- 5. Projeto de implantação do novo modelo de gestão de manufatura, com a implementação de um projeto piloto do Lean Manufacturing em agosto de 2013** – metodologia de produção enxuta - na linha de armas longas da Rossi (Modelo Pomba);
- 6. Mudança significativa no perfil dos colaboradores na área industrial**, com forte substituição de cargos de coordenação e supervisão e algumas gerências (Industrial, Qualidade e PCP), com perfil voltado para o *Lean*;
- 7. Projeto de redução da verticalização:** em estudos a produção de peças e componentes por terceiros, tendo como premissas qualidade superior, menor custo e que não sejam estratégicos para o processo produtivo;



8. **Projeto Desativação da Produção e Prestação de Serviços de Forjaria para Terceiros:** iniciado em abril/13;
9. **Projeto de Consolidação Industrial na planta de São Leopoldo** (Av. São Borja): em andamento, com a transferência da Steelinject de Caxias do Sul (RS) concluída em julho de 2013 e a migração de armas longas da Rossi prevista até junho/14 já na modelagem de *lay-out do Lean Manufacturing*; e
10. **Projeto de Marketing dos produtos para os EUA:** reposicionamento dos produtos exportados para os EUA no 2º semestre/13, buscando a mudança na percepção do cliente, inúmeras campanhas de marketing, contratação de campeões de tiro e ícones como Jessie Duff (Campeonatos Femininos de Tiro) e Alex Larche (Campeonatos Juniores de Tiro) para o Time Taurus e melhoria constante na qualidade e no atendimento ao cliente (SAC e outras iniciativas).

Estes fatores criaram volatilidade no volume de produção e improdutividade, mediante oscilação no volume de produção no período, cuja normalização já está muito próxima de atingir as metas, em especial na produção de revólveres. Esse segmento da produção foi impactado, ainda, por problemas na linha de produção de armações e canos, gerando num primeiro momento gargalos na montagem das armas (manutenção de equipamentos mais antigos), aumento nos custos e conseqüente queda nas margens. Porém, com a implantação dos novos projetos e maturação das ações acima referidas, a Companhia terá ganhos de produtividade a médio e longo prazos.

Os fatores relativos à gargalos na produção e à não-conformidades de alguns produtos vem sendo corrigidos e os indicadores de qualidade e redução de sucata mostram melhorias constantes.

As mudanças no modelo de gestão de manufatura, além das mudanças culturais, afetam a gestão dos negócios e o Planejamento de Produção da Companhia. A visão de Planejamento e Controle de Produção passa a ser cada vez mais enxuta e casada com a visão comercial e à dinâmica de mercado, sendo, portanto, compreensível que nesse período de mudanças e de transição ocorram oscilações na produção.

DESTAQUES DO 2º TRIMESTRE DE 2013 (2T13)

- ✓ **Receita líquida consolidada de R\$ 203,9 milhões, cresce 16,2%** em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente pelo incremento nas exportações e apreciação do dólar;
- ✓ **Composição da receita líquida no 2T13:** 59% para EUA e Canadá; 6% outros países; e 35% mercado interno;
- ✓ **Receita líquida de exportação de R\$ 132 milhões** (64,7% do total no 2T13 contra 57,4% no 2T12), ampliando em 31,1% sobre o 2T12;
- ✓ **Mercado interno com receita líquida de R\$ 71,9 milhões**, fica 28,1% acima do 1T13, respondendo por 35,3% da receita total no 2T13;
- ✓ **Receita do segmento de armas atinge R\$ 151,8 milhões no 2T13**, aumenta 30,1%, participando com 74,5% da receita líquida (66,6% no 2T12);
- ✓ **Lucro bruto do segmento de armas foi de R\$ 59,2 milhões, 13,4% acima do 2T12** e margem fica em 33,6%;
- ✓ **Recuperação de receita de capacetes que cresceu 12,4% no 2T13 sobre o 1T13 e 0,7% sobre o 2T12**, atingindo R\$ 33,6 milhões respondendo por 16,5% da receita líquida;
- ✓ **Lucro bruto de capacetes foi de R\$ 13,5 milhões no 2T13, 30,9% superior ao do 1T13**, devido principalmente a melhora nos preços e mix de produtos;
- ✓ **Elevação de margem bruta sobre a receita líquida de capacetes que ficou em 40,1% no 2T13** contra 34,5% do 1T13, retomando a margem média histórica (próxima da margem de 41,2% do 2T12);
- ✓ **Apesar do bom desempenho nas vendas, o EBITDA ajustado** pela eliminação dos efeitos contábeis da repactuação da venda da TMFL ficou aquém, atingindo R\$ 27,9 milhões, margem de 13,7% no 2T13, afetado pela queda nas margens (mudança no mix de produtos e de mercados); lucro não realizado nos estoques no processo de consolidação; venda de produtos residuais da Taurus Máquinas por valores inferiores aos registrados no estoque.



1 – Desempenho Econômico Financeiro

1.1 – Principais Indicadores Econômico - Financeiros

Valores consolidados em milhões de R\$, exceto quando indicado de outra forma

Indicadores	2T13	1T13	2T12	1S13	1S12	Variação %		
						1S13/1S12	2T13/2T12	2T13/1T13
Receita Líquida	203,9	228,7	175,4	432,6	353,8	22,3%	16,2%	-10,8%
Mercado interno	71,9	56,2	74,8	128,1	144,6	-11,4%	-3,8%	28,1%
Mercado externo	132,0	172,5	100,6	304,5	209,2	45,5%	31,1%	-23,5%
Lucro Bruto	59,2	78,4	73,2	137,7	139,3	-1,2%	-19,1%	-24,4%
Margem bruta-%	29,1%	34,3%	41,7%	31,8%	39,4%	-7,6 p.p.	-12,7 p.p.	-5,2 p.p.
Desp. Operacionais	-132,8	-40,8	-37,7	-173,6	-73,5	136,2%	252,4%	225,9%
Lucro Operacional (EBIT) ⁽¹⁾	-73,6	37,7	35,5	-35,9	65,9	-154,6%	-307,3%	-295,4%
Resultado Financeiro Líquido	-17,9	-12,1	-18,0	-29,9	-19,9	50,4%	-0,5%	48,2%
Depreciações e amortizações ⁽²⁾	9,6	8,1	7,9	17,7	15,4	14,5%	21,7%	18,7%
Lucro Líquido (Prejuízo)	-101,3	11,9	9,5	-89,4	21,7	-512,4%	-1162,6%	-952,2%
Margem Líquida - %	-49,7%	5,2%	5,4%	-20,7%	6,1%	-26,8 p.p.	-55,1 p.p.	-54,9 p.p.
LAJIDA/EBITDA Ajustado ⁽³⁾	27,9	46,1	43,4	74,0	81,3	-9,0%	-35,7%	-39,4%
Margem LAJIDA/EBITDA Ajustado - %	13,7%	20,2%	24,7%	17,1%	23,0%	-5,9 p.p.	-11,0 p.p.	-6,5 p.p.
Ativos Totais	1.344,5	1.303,9	1.186,3	1.344,5	1.186,3	13,3%	13,3%	3,1%
Patrimônio Líquido	285,8	371,7	353,3	285,8	353,3	-19,1%	-19,1%	-23,1%
Investimentos (CAPEX)	6,3	10,9	31,3	17,2	52,5	-67,2%	-79,7%	-41,5%

(1) EBIT: Para fins de cálculo do EBIT, não foi considerado o resultado de equivalência patrimonial, contido nas despesas operacionais do formulário ITR.

(2) Depreciações e Amortizações: estes valores contemplam os totais de Depreciação e Amortização conforme Fluxo de Caixa da ITR.

(3) LAJIDA Ajustado: Lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização e resultado de operações não recorrentes = EBITDA Ajustado: Earnings before interests, tax, depreciation and amortization and net earnings from non-recurring operations

Para fins de cálculo, foi utilizado o método da Instrução CVM nº 527, de 04 de outubro de 2012.

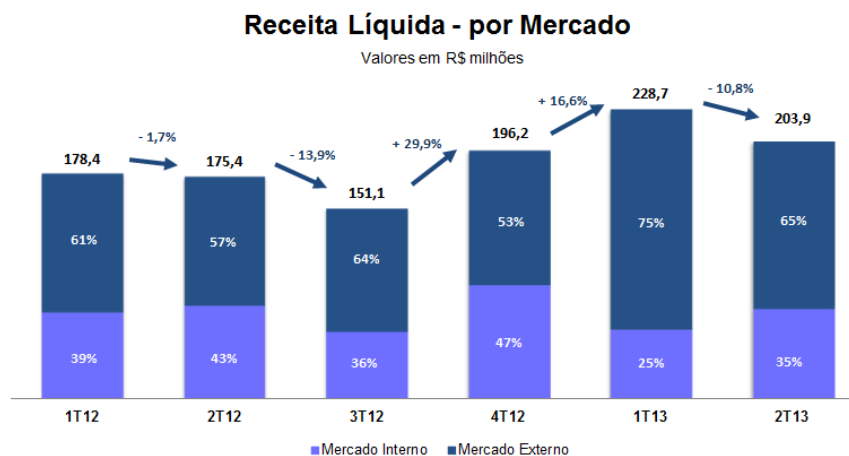
1.2 – Receita líquida consolidada

A receita líquida total consolidada registrada no 2T13 somou R\$ 203,9 milhões, 16,2% superior aos R\$ 175,4 milhões do 2T12. Este desempenho no trimestre é explicado, principalmente, pelo acréscimo de 31,1% nas exportações, que responderam por 64,7% da receita líquida total consolidada no 2T13 comparado com 57,4% no 2T12. O mercado interno também começa a mostrar sinais de maior demanda, passando de 25% da receita no 1T13 para 35% no 2T13, crescendo 28,1%.

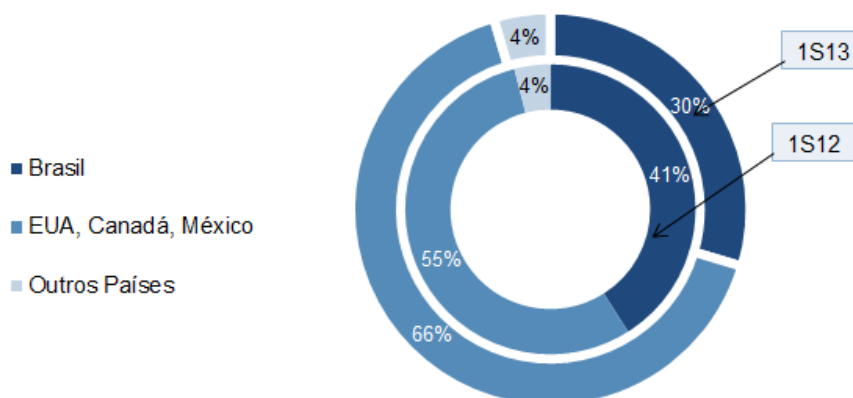
No 1S13, a composição da receita mostra a participação do mercado norte-americano da ordem de 66% (55% no 1S12), mercado interno de 30% (41% no 1S12), ficando outros países com 4% (4% no 1S12).

O consumo no mercado americano não apresentou a retração esperada após a votação no Congresso no início de 2013, que foi desfavorável à qualquer medida restritiva ao uso ou banimento de armas nos EUA. Ao contrário, a demanda permanece aquecida, o que explica o bom desempenho das marcas sobre nossa gestão: Taurus, Rossi, Heritage e DiamondBack no mercado norte-americano.

Abaixo, ilustramos a receita líquida da Companhia, por mercado, em milhões de reais, dos trimestres em análise:



Receita Líquida - por Geografia



1.3 – Informações por segmento de negócios

Na tabela abaixo encontram-se demonstrados os destaques financeiros consolidados por segmento:

RESULTADOS POR SEGMENTOS DE NEGÓCIOS Valores consolidados em milhões de reais

Comparativo Semestral - Ano x Ano

	Receita Líquida			Resultado Bruto			Margem Bruta			Resultado antes dos impostos				
	1S13	Part. %	1S12	Part. %	Var.	1S13	1S12	Var.	1S13	1S12	Var.p.p	1S13	1S12	Var.
Armas	333,2	77,0%	247,8	70,1%	34,5%	115,3	88,9	29,7%	34,6%	35,9%	-1,3	20,8	7,9	165%
Capacetes	63,5	14,7%	65,3	18,5%	-2,9%	23,8	27,5	-13,4%	37,5%	42,0%	-4,6	15,4	19,6	-22%
Outros	35,9	8,3%	40,6	11,5%	-11,6%	(1,4)	23,0	-106,0%	-3,9%	56,8%	-60,6	(102,0)	18,5	N/A
Total	432,6	100,0%	353,8	100,0%	22,3%	137,7	139,3	-1,2%	31,8%	39,4%	-7,6	(65,8)	46,0	-243%

Comparativo Trimestral - Ano x Ano

	Receita Líquida			Resultado Bruto			Margem Bruta			Resultado antes dos impostos				
	2T13	Part. %	2T12	Part. %	Var.	2T13	2T12	Var.	2T13	2T12	Var.p.p	2T13	2T12	Var.
Armas	151,8	74,5%	116,7	66,6%	30,1%	51,1	45,0	13,4%	33,6%	38,6%	-5,0	0,0	(4,9)	-100%
Capacetes	33,6	16,5%	33,4	19,0%	0,7%	13,5	13,7	-1,9%	40,1%	41,2%	-1,0	9,7	10,1	-4%
Outros	18,5	9,1%	25,3	14,4%	-27,0%	(5,3)	14,4	-136,7%	-28,7%	57,0%	-85,6	(101,1)	12,3	-922%
Total	203,9	100,0%	175,4	100,0%	16,2%	59,2	73,2	-19,1%	29,1%	41,7%	-12,7	(91,4)	17,5	-621%

Comparativo Trimestral - Trimestre Atual x Trimestre Anterior

	Receita Líquida			Resultado Bruto			Margem Bruta			Resultado antes dos impostos				
	2T13	Part. %	1T13	Part. %	Var.	2T13	1T13	Var.	2T13	1T13	Var.p.p	2T13	1T13	Var.
Armas	151,8	74,5%	181,4	79,3%	-16,3%	51,1	64,2	-20,5%	33,6%	35,4%	-1,8	0,0	20,8	-100%
Capacetes	33,6	16,5%	29,9	13,1%	12,4%	13,5	10,3	30,9%	40,1%	34,5%	5,7	9,7	5,7	69%
Outros	18,5	9,1%	17,4	7,6%	6,2%	(5,3)	3,9	-235,6%	-28,7%	22,4%	-51,1	(101,1)	(0,9)	N/A
Total	203,9	100,0%	228,7	100,0%	-10,8%	59,2	78,4	-24,4%	29,1%	34,3%	-5,2	(91,4)	25,7	-456%

- (i) Armas – operações realizadas pela Forjas Taurus S.A. e Taurus Holdings, Inc. (Estados Unidos);
(ii) Capacetes para motociclistas – operações realizadas pela Taurus Blindagens Ltda., Taurus Helmets Indústria Plástica Ltda. e Taurus Blindagens Nordeste Ltda.;
(iii) Outros – segmentos de forjaria, caldeiraria, coletes balísticos e produtos plásticos.

I. Segmento de Defesa & Segurança (Armas)

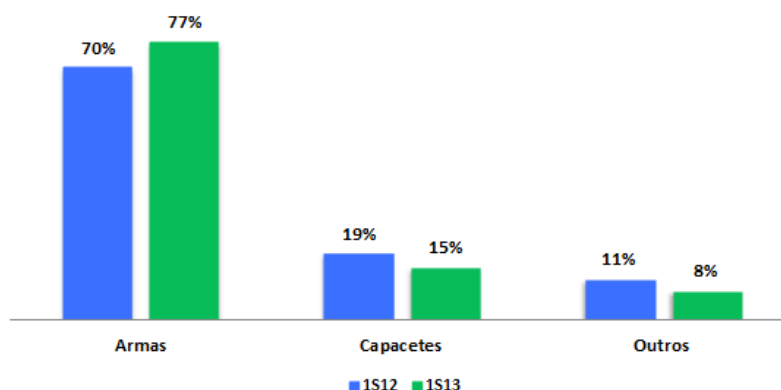
Este segmento contempla armas curtas (revólveres e pistolas de uso militar e civil), armas longas (rifles e carabinas) e armas de uso restrito (fuzis, submetralhadoras, metralhadoras e armas menos letais).

O principal segmento da Companhia - Defesa & Segurança - respondeu por 77% da receita líquida consolidada no 1S13. As vendas de armas no 1S13 totalizaram R\$ 333,2 milhões, tendo sido 34,5% superior ao 1S12 (R\$ 247,8 milhões, equivalentes a 70,1% da receita líquida total consolidada). O lucro bruto foi de R\$ 115,3 milhões no 1S13, 29,7% acima do 1S12, com margem de 34,6%, face aumento no volume de vendas das exportações.



O resultado antes dos impostos aumentou em 165%, ficando em R\$ 20,8 milhões no 1S13 contra o 1S12.

Receita Líquida por Segmento



No 2T13 a participação de armas foi de 74,5% (66,6% no 2T12), com crescimento de 30,1% na receita de armas e de 13,4% no lucro bruto.

Entretanto, a margem bruta ficou em 33,6% no 2T13, com queda de 5,0 pontos percentuais, explicada pelas seguintes razões: (i) mudança no mix de produtos; (ii) aumento nas exportações face à forte demanda do mercado norte-americano e de outros países cujas margens são diferentes às do mercado interno; (iii) oscilações e redução no volume de produção e menor produtividade; (iv) elevação no custo da mão-de-obra decorrente do dissídio coletivo dos metalúrgicos acordado em 9,5% em julho/13 (antecipado 7,16% em maio/13); e (v) vendas não realizadas até junho no mercado interno.

II. Segmento de Metalurgia & Plásticos

O segmento respondeu por 23% da receita líquida no 1S13 (30% no 1S12), incluindo as operações da Polimetal na Unidade de São Leopoldo (RS) de Forjaria e M.I.M.- *Metal Injection Molding*, bem como as atividades das fábricas de capacetes para motociclistas (PR e BA) e a confecção de coletes balísticos e containers plásticos (PR).

(i) Capacetes para motociclistas

As vendas de capacetes para motociclistas representaram 14,7% da receita líquida, no total de R\$ 63,5 milhões nos 1S13, 2,9% inferior ao 1S12. O lucro bruto foi de R\$23,8 milhões e margem de 37,5% no 1S13 (R\$ 27,5 milhões e 42% no 1S12), com franca recuperação trimestre a trimestre, em especial o 2T13 contra o 1T13. Isso foi possível graças ao foco no controle de custos e despesas, aliado ao aumento do preço médio de capacete vendido, melhorando a receita e a rentabilidade.

A Companhia apresentou queda de 10,5% nas vendas físicas de capacetes para motocicletas no 1S13, porém, proporcionalmente melhor que a redução de 11,8% verificada no mercado de motocicletas, que vem enfrentando problemas de disponibilidade de crédito para os consumidores de classe C, D e E, público este, que mais demanda nossos produtos. Houve também crescimento de 7,8% no volume de vendas no 2T13 contra o 1T13, com evolução muito positiva, no total de 638 mil capacetes vendidos, enquanto que as vendas de motocicletas no mercado, cresceram proporcionalmente mais no período, ficando em 12,5%, o que é uma sinal muito positivo em termos de tendência e potencial de vendas futuras.

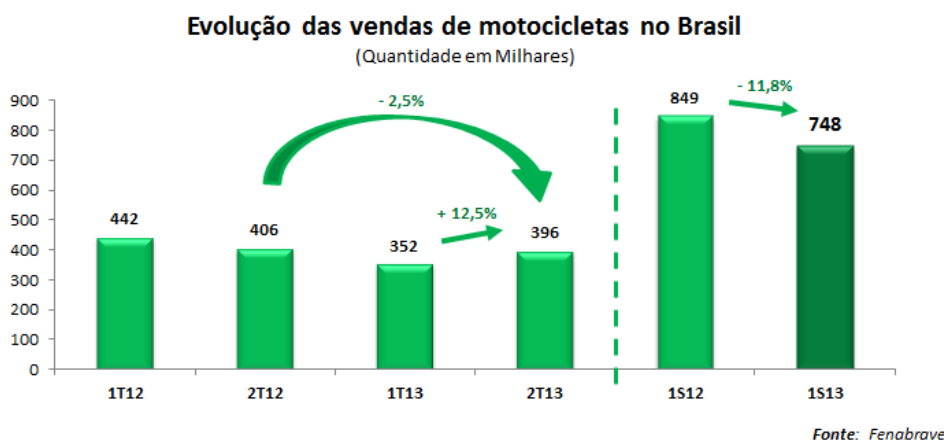
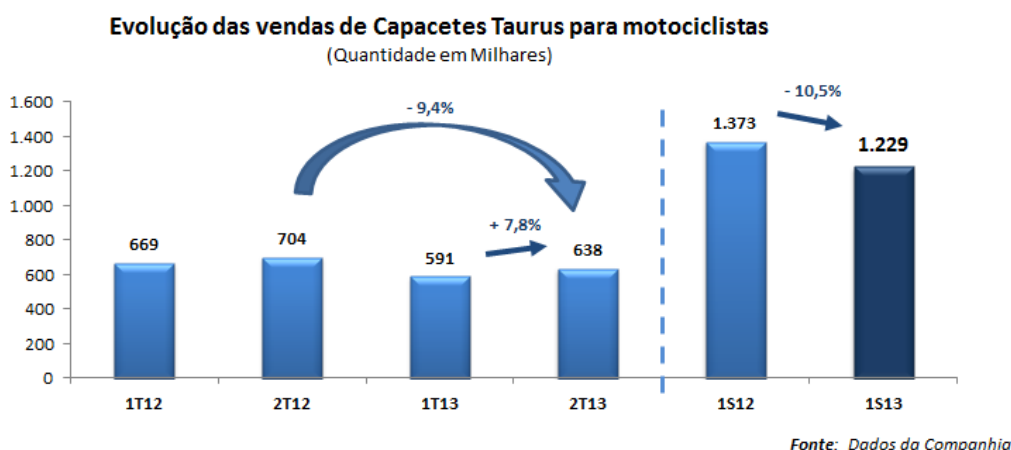
Tendo em vista as questões de competitividade de natureza financeira, os concorrentes tem enfrentado dificuldades, o que favoreceu a Companhia na obtenção de melhores margens, tendo ficado com uma fatia de mercado, situada em torno de 54% no final do semestre, considerando o share de volume.



No 2T13, houve recuperação de receita que cresceu 12,4% sobre o 1T13 e 0,7% sobre o 2T12, atingindo R\$ 33,6 milhões. Também se verificou elevação de margem bruta sobre a receita líquida que ficou em 40,1% contra 34,5% do 1T13 e muito próxima da margem do 2T12 que fora de 41,2%. A Taurus está mudando seu mix de produtos, com a importação de capacetes mais sofisticados e de *design*, com marcas próprias e de terceiros, lançando novas linhas para concorrer também no mercado *premium*.

O lucro bruto foi de R\$ 13,5 milhões no 2T13, 30,9% superior ao do 1T13 e praticamente estabilizando em relação aos R\$ 13,7 milhões do 2T12. Com a recuperação nas margens, o resultado antes dos impostos no 2T13 ficou 69% acima do 1T13, mas 4% inferior ao 2T12, que foi um bom período para bens de consumo, ecom maior disponibilidade de crédito, que não se verificou em 2013.

Abaixo, ilustramos a evolução das vendas de motocicletas no Brasil e a evolução das vendas de capacetes para motociclistas fabricados pela Taurus:



(ii) Outros produtos de Metalurgia & Plásticos

A receita líquida consolidada de outros produtos somou R\$ 35,9 milhões (inclui saldos residuais de TMFL), representando 8,3% da receita líquida no 1S13, 11,6% inferior aos R\$ 40,6 milhões e 11,5% da receita verificados no 1S12. Além do fato de que diversos produtos são considerados neste subsegmento - desde coletes balísticos, escudos anti-tumulto, containers plásticos e as áreas de metalurgia e forjaria própria e para terceiros - e o mix está sempre mudando em função dos pedidos em cada trimestre, temos um fator adicional de distorção, prejudicando a comparabilidade com os períodos anteriores, que foi a operação descontinuada da Taurus Máquinas-Ferramenta Ltda., vendida em junho de 2012.



1.4 – Lucro bruto e margem bruta

O lucro bruto consolidado diminuiu 1,2%, tendo alcançado R\$ 137,7 milhões no 1S13 (contra R\$ 139,3 milhões no 1S12), indicando uma margem bruta de 31,8% (contra 39,4% no 1S12). O lucro bruto e a margem bruta foram influenciados, principalmente, pelo desempenho do 2T13 quando atingiu R\$ 59,2 milhões e margem bruta de 29,1%, explicada pelos seguintes fatores: (i) perda de produção por falta de componentes de revólveres (armação e canos), com conseqüente queda de produtividade; (ii) programa do foco em qualidade, com aumento no nível de exigência na produção com qualidade em todas as linhas e nos componentes, ampliando o índice de não conformidades inicialmente e agora em fase de redução progressiva; (iii) mudança no mix de produtos e mercados; (iv) oscilações e queda na produtividade; (v) lucro não realizado nos estoques; (vi) venda residual de máquinas da controlada TMFL no mercado com valores inferiores aos contabilizados; (vii) adequação dos custos e da mão-de-obra industrial aos níveis de produção menores; e (viii) dissídio da categoria de Metalúrgicos.

1.5 – Despesas Operacionais

As despesas operacionais totalizaram R\$ 132,8 milhões no 2T13 contra R\$ 37,7 milhões no 2T12 e de R\$ 173,5 milhões no 1S13 (R\$ 73,5 milhões no 1S12) explicadas por um acréscimo de R\$ 95,1 milhões, sendo que desta diferença, cerca de R\$ 92 milhões são provenientes dos efeitos contábeis da TMFL, sendo 66% deste total proveniente da baixa do valor de venda após a repactuação.

1.5.1. Despesas com vendas, administrativas e gerais

As despesas com vendas, administrativas e gerais somaram R\$ 58 milhões no 2T13 (R\$ 36,8 milhões no 2T12) e R\$97,5 milhões no 1S13 (R\$ 72,2 milhões no 1S12), com aumento explicado preponderantemente pelo aumento nas provisões (PDD, garantias de produtos) e acordos e indenizações trabalhistas relativos à TMFL.

Houve também elevação nas despesas administrativas no 1S13, em função de outros gastos não recorrentes mas não relacionados com a repactuação da venda da TMFL, tais como honorários de advogados visando a recuperação de impostos e outros assuntos tributários, bem como, pelas consultorias contratadas para a seleção de executivos para a reorganização corporativa e industrial que vem se verificando desde janeiro de 2013. Houve também aumento nas despesas com indenizações em função das substituições de cargos que ocorreram nas fábricas, pela transferência da Steelinject e pela desativação gradual da forjaria para terceiros.

1.5.2. Outras Receitas (Despesas) Operacionais

O resultado desta conta aumentou significativamente no 2T13, resultando em uma despesa líquida de R\$ 74,8 milhões (R\$ 1,1 milhão no 2T12) e de R\$ 76,1 milhões no 1S13 (R\$ 1,9 milhão no 1S12) em função do lançamento dos efeitos contábeis tanto da repactuação da venda da TMFL, quanto de outras obrigações já existentes para a controlada. O lançamento mais expressivo na conta Outras Despesas Operacionais, foi o valor de R\$60,7 milhões representativo da diferença do valor corrigido entre o valor de venda original de R\$ 115,35 milhões do contrato inicial de junho de 2012 e o valor de venda repactuado para R\$ 57,52 milhões do aditamento do contrato de 12 de setembro de 2013.

Além da baixa do valor do ativo, destacamos, que mesmo com a venda das operações da TMFL, a controlada ficou por contrato, responsável por eventuais contingências ocorridas antes da realização do negócio, como, por exemplo, contingências trabalhistas, tributárias, créditos a receber, despesas com reparo/conserto de máquinas vendidas dentro do prazo de garantia, além de provisões realizadas para perda no valor de títulos e perda no valor de estoques, que foram distribuídas entre as respectivas despesas operacionais.



Por decisão da Administração da Companhia, dentro do princípio do conservadorismo e das mudanças e evoluções no período pós venda e das particularidades das contingências da TMFL, a Administração revisitou todas as provisões existentes, com o objetivo de mitigar o máximo possível, quaisquer riscos futuros que possam vir a impactar os resultados econômico-financeiros.

Destacamos, que as provisões e a baixa do valor do ativo são despesas não recorrentes e em grande parte não representam saída de caixa e que as provisões sempre que não utilizadas, poderão ser revertidas.

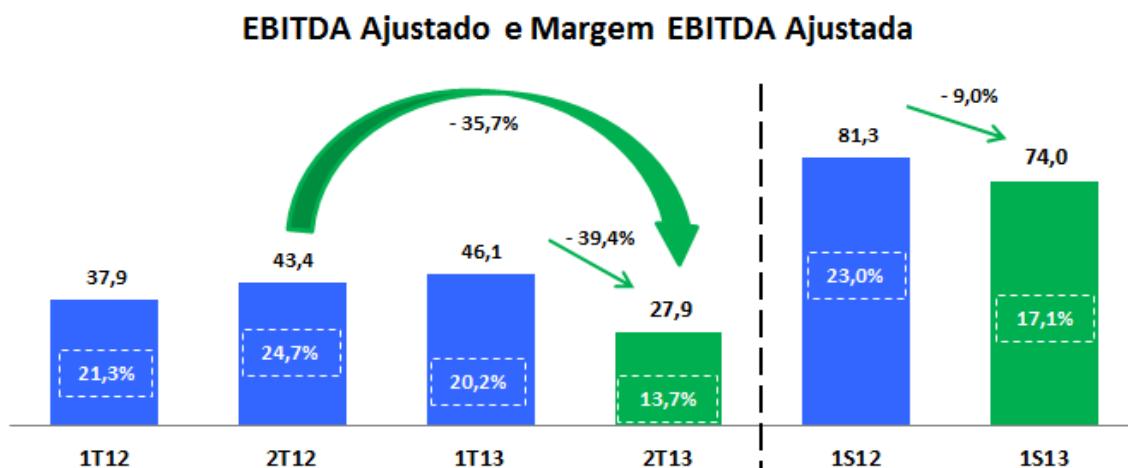
1.6. Lucro operacional - EBIT

Com a queda no lucro bruto e o aumento nas despesas operacionais decorrentes dos efeitos da repactuação da venda da TMFL, foi gerado um prejuízo operacional consolidado, medido pelo conceito EBIT (lucro antes dos juros e impostos) negativo em R\$ 73,6 milhões no 2T13. No 1S13 foi um prejuízo operacional (EBIT) de R\$ 35,9 milhões, comparado com o lucro operacional (EBIT) de R\$ 65,9 milhões do 1S12, indicando uma margem operacional negativa de 8,3%, comparada a margem positiva de 18,6% do 1S12.

1.7 – EBITDA AJUSTADO e margem EBITDA AJUSTADA

Consequentemente, o EBITDA ajustado (lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização e sem as receitas e despesas não-recorrentes) pelo conceito da Instrução CVM 527/12, do 2T13, foi impactado, atingindo R\$ 27,9 milhões, com margem de 13,7%, contra R\$ 43,4 milhões no 2T12, cuja diferença a menor é praticamente explicada pela redução no lucro bruto e elevação nas despesas operacionais.

A geração de caixa consolidada no 1S13 totalizou R\$ 74,0 milhões, 9,0% inferior ao 1S12, com margem de 17,1% no 1S13 (R\$ 81,3 milhões e margem EBITDA ajustada de 23% nos 1S12), cuja queda foi explicada pelo desempenho do 2T13 que foi prejudicado por um lucro bruto menor e queda nas margens brutas.



Na tabela a seguir mostramos a metodologia de cálculo para chegarmos no EBITDA ajustado, de acordo com a Instrução CVM 527/12:



PERÍODO:	1S12	1S13
= LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO PERÍODO	21.670	(89.371)
(+) IR/CSLL	18.569	23.586
(+) Despesa Financeira, Líquida	86.958	75.890
(-) Receita Financeira, Líquida	(67.065)	(45.965)
(+) Depreciação/Amortização	15.438	17.679
= EBITDA PERÍODO CVM Inst. 527/12	75.570	(18.181)
(+) Resultado Operações Descontinuadas	5.735	-
(+) Resultado Operações Não Recorrentes *	-	92.177
= EBITDA AJUSTADO	81.305	73.996

*Resultado de Operações não recorrentes inclui o valor da baixa do ativo da TMFL e provisões adicionais, conforme descrito no Item 1.5 deste relatório.

Entre outras finalidades, o EBITDA ajustado é utilizado como indicador nos compromissos da Companhia relacionados a empréstimos, financiamentos e debêntures. Para este fim, utilizamos um EBITDA ajustado conforme critérios estabelecidos entre as partes em contrato.

1.8 – Resultado financeiro

O resultado financeiro líquido no 2T13 foi de R\$ -17,9 milhões (R\$ -18,0 milhões no 2T12). A despesa financeira líquida no 1S13 atingiu R\$ -29,9 milhões, superior aos R\$ -19,9 milhões de despesa financeira líquida do 1S12 em função principalmente: (i) do aumento dos encargos financeiros sobre empréstimos e financiamentos, decorrentes da elevação da taxa básica de juros na economia; (ii) do efeito da variação cambial líquida negativa, em função da apreciação do dólar frente à diversas moedas e a exposição de parte da dívida denominada em dólar sem *hedge* cambial; e (iii) perda líquida da variação cambial relativa aos empréstimos (NCEs) com *swap* cambial (marcação a mercado), compensados em parte (iv) de receitas de aplicações financeiras e receitas de atualização dos créditos decorrentes da decisão transitada em julgado favorável na recuperação de impostos (inegibilidade do PIS e da COFINS). A empresa mantém o entendimento de que, por ter seu custo quase que totalmente em reais e boa exposição ativa líquida ao mercado norte-americano, a devalorização cambial venha a beneficiá-la no médio e longo prazo com possíveis aumentos de receitas e margens.

1.9 – Lucro líquido (prejuízo)

O prejuízo consolidado foi de R\$ 89,4 milhões no 1S13 representando uma margem líquida negativa de 20,7% (contra um lucro líquido de R\$ 21,7 milhões e margem líquida de 6,1% no 1S12). Este resultado foi influenciado pelo desempenho do 2T13 que gerou um prejuízo de R\$ 101,3 milhões, explicado pela queda no lucro bruto e pelo aumento das despesas operacionais, conforme anteriormente relatado.

1.10 – Investimentos consolidados – CAPEX – Capital Expenditures

Os investimentos consolidados no 2T13 somaram R\$ 6,3 milhões, quando comparados aos R\$ 31,3 milhões no 2T12.

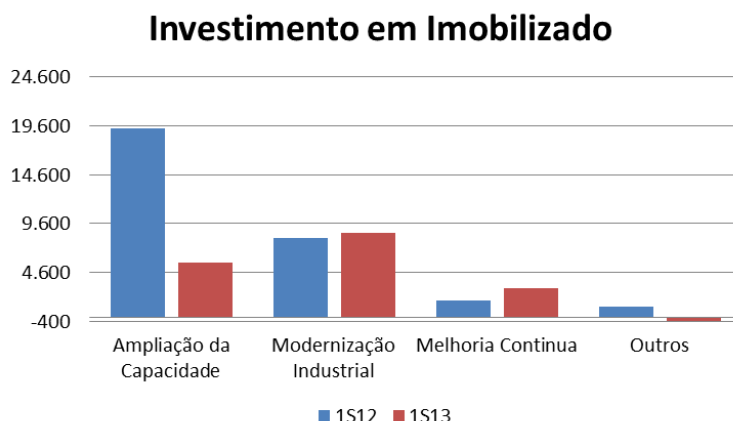
No 1S13, o CAPEX totalizou R\$ 17,2 milhões, contra R\$ 52,5 milhões, lembrando que no ano passado houve investimentos com a aquisição da Steellnject e da Heritage, que totalizaram R\$ 34 milhões, que não



ocorreram neste exercício. A depreciação e amortização totalizaram R\$ 9,6 milhões no trimestre, contra R\$ 7,9 milhões no mesmo período do ano passado.

O Orçamento de Capital da Companhia de R\$ 39,7 milhões proposto pela Administração para o exercício de 2013 foi aprovado em Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária – AGO/AGE de 26 de abril de 2013, tendo sido realizado 43,3% do ano até o final do 1º semestre de 2013.

Os gráficos abaixo ilustram os investimentos em imobilizado no 1S13 e no 1S12, com a seguinte distribuição:



1.11 – Posição financeira

As disponibilidades e aplicações financeiras somavam R\$ 337,1 milhões em 30/jun/13, superiores ao saldo de R\$134,3 milhões de 30/jun/12 e 36% acima do saldo de R\$ 247,3 milhões verificado em 31/mar/13. As aplicações financeiras são remuneradas por taxas variáveis entre 98 a 103% do CDI em 30/jun/13, tendo como contraparte instituições financeiras de primeira linha. O endividamento bruto consolidado da Taurus totalizou R\$ 733,3 milhões em 30/jun/13, 10% superior aos R\$ 668,1 milhões verificados em 31/mar/13. Os recursos destinam-se, principalmente, para financiamento: (i) do capital de giro; (ii) dos investimentos na modernização do parque fabril; e (iii) das exportações. Destaca-se que este aumento leva em consideração a obtenção de linhas de financiamento de baixo custo, como o PROGEREN, contratado ao longo do segundo trimestre de 2013.

O saldo de empréstimos e financiamentos de longo prazo totalizou R\$ 309,6 milhões em 30/jun/13, 6% inferior ao saldo de 31/mar/13. A composição da dívida por moeda está 50% em moeda estrangeira e 50% em moeda local, estando parcialmente com operações de hedge. O alongamento dos prazos de pagamento e redução dos custos financeiros são um esforço permanente da Administração, assim como o Projeto de Otimização do Capital de Giro que tem como objetivo também, desenvolver uma cultura de gestão de caixa na Companhia.

O saldo de debêntures, os financiamentos e a antecipação de créditos imobiliários que possuíam cláusulas de *covenants* nos contratos foram classificados no passivo circulante (transferidos de longo para curto prazo), em função da não divulgação do ITR do 2º trimestre/13 e dos respectivos indicadores na data prevista.

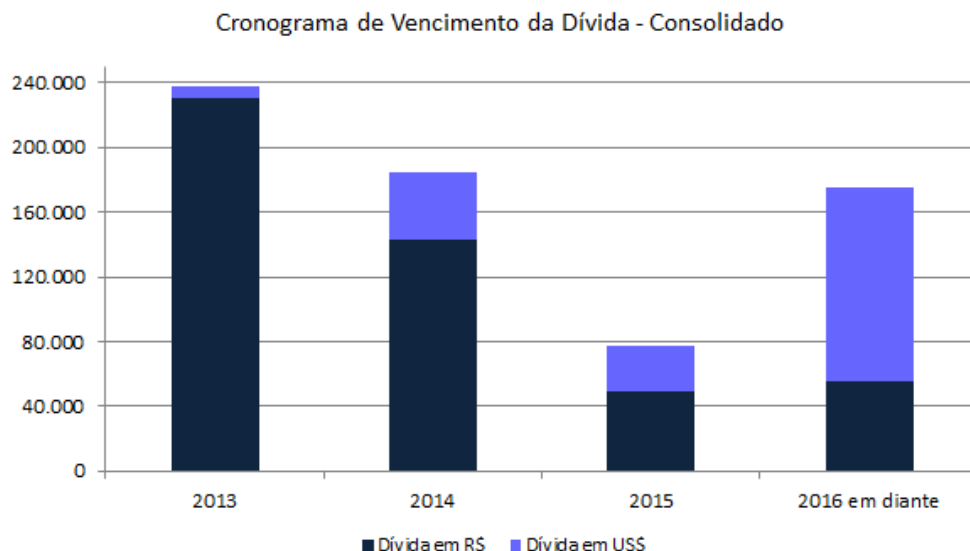
Como resultado, 58% da dívida concentrou-se no curto prazo no 2T13 em relação aos 40% do 1T13.

O endividamento líquido, em 30/jun/13, atingiu R\$ 396,2 milhões, 6% inferior à dívida líquida de R\$ 420,7 milhões em 31/mar/13.



Os empréstimos e financiamentos com vencimento no ano de 2013, tanto em moeda nacional como em dólares, fazem parte do capital de giro estrutural da Companhia, com linhas renováveis de forma rotineira. Também, incluem as duas parcelas das Debêntures de primeira emissão e a 1ª parcela da 2ª emissão que vencerá no 4T13. As debêntures da 1ª emissão terão vencimento final em abril de 2014.

Cronograma de vencimento do endividamento consolidado – Em milhares de reais



Abaixo, são mostradas as variações em 30/jun/13 comparado os saldos em 31/mar/13 e 30/jun/12 e as principais contas relacionadas à posição financeira da Companhia, bem como os principais indicadores relacionados:

	Em milhões de R\$				
	<u>30/06/2012</u>	<u>31/03/2013</u>	<u>30/06/2013</u>	<u>Var. Jun/13 x Jun/12</u>	<u>Var. Jun/13 x Mar/13</u>
Endividamento curto prazo	158,7	241,3	365,4	130%	51%
Endividamento longo prazo	315,1	329,0	309,6	-2%	-6%
Saques cambiais	49,8	5,1	0,0	-100%	-100%
Debêntures	110,1	95,9	79,9	-27%	-17%
Antecipação de créditos imobiliários	32,6	26,6	24,4	-25%	-8%
Derivativos	-15,2	-29,8	-45,9	202%	54%
Endividamento bruto	651,1	668,1	733,3	13%	10%
(-) Disponibilidades e aplicações financeiras	134,3	247,3	337,1	151%	36%
Endividamento líquido	<u>516,8</u>	<u>420,7</u>	<u>396,2</u>	-23%	-6%
EBITDA Ajustado	162,9	167,7	152,0	-7%	-9%
Endividamento líquido/EBITDA Ajustado	3,17x	2,51x	2,61x		
EBITDA Ajustado/Despesas financeiras, líquida	3,68x	3,08x	2,80x		

2 – Mercado de capitais

Desempenho das ações Forjas Taurus S.A. - Bovespa

A Companhia é listada no Nível 2 da BM&FBovespa desde 07/jul/11 e de capital aberto há mais de 30 anos. O Estatuto Social foi integralmente reformado e consolidado contemplando a adoção de práticas diferenciadas de governança corporativa previstas para este nível de Governança Corporativa e na última AGO/AGE de 26/04/13 foi aprovada a alteração do Art. 56 do Estatuto Social para contemplar as atualizações ocorridas na regulamentação do Nível 2, referentes à Câmara de Arbitragem.

O capital social da Companhia é composto da seguinte quantidade de ações em 30/jun/13:



Ações ordinárias: 47.137.539 representando **33,3%** do capital total

Ações preferenciais: 94.275.078 representando **66,7%** do capital total

Total de ações emitidas: 141.412.617 representando **100%** do capital total

A valorização das ações no 1º semestre de 2013 foi 16,7% superior para a ON e 13,1% maior para a PN em comparação ao 1º semestre de 2012. A BM&FBOVESPA caiu 12,7% no mesmo período.

A tabela a seguir mostra a evolução recente dos principais aspectos relacionados à liquidez, tais como número de negócios, volume financeiro e quantidade de ações negociadas, bem como o valor de mercado, baseadas em informações sobre as ações da Taurus na BM&FBovespa em 2013 e 2012:

	Jan/13 a Jun/13	Jan/12 a Jun/12	Var.
Ação FJTA3 - 47.137.539 ações			
Fechamento - R\$ ação	2,90	2,48	16,7%
Negócios - Qtde. (média período)	15.984	12.976	23,2%
Negócios - Volume R\$ (média período)	47.166	27.494	71,6%
Ação FJTA4 - 94.275.078 ações			
Fechamento - R\$ ação	2,50	2,21	13,1%
Negócios - Qtde. (média período)	234.436	325.477	-28,0%
Negócios - Volume R\$ (média período)	626.743	655.428	-4,4%
Valor de mercado FTSA - R\$ mil			
141.412.617 ações	372.167	325.249	14,4%
Ibovespa			
	47.457	54.354	-12,7%

Fonte: BM&FBovespa

3 – Reestruturações e Eventos Subsequentes

- **No 1º semestre de 2013**, foi dada continuidade ao processo de reorganização da área industrial, com a substituição do diretor industrial, tendo assumido o cargo, o Engenheiro Marco Capellozza, que há 5 anos vinha como responsável pela área de Engenharia de Produtos da Companhia. Desde janeiro de 2013 passou a ser implementado um novo modelo de gestão de manufatura (produção enxuta conhecido como *Lean Manufacturing*). A metodologia de gestão de manufatura implicou também na substituição de pessoas-chave nos níveis de média e alta gerências (gerentes industriais e supervisores), em função da exigência de um novo modo de pensar e de um novo perfil de profissionais, inclusive com a desejável experiência no modelo do Lean Manufacturing e em padrões cada vez mais rígidos de qualidade.
- **Em 09 de agosto de 2013 o Conselho de Administração elegeu o novo Diretor Vice-Presidente Administrativo Financeiro:** o Sr. Eduardo Feldmann Costa, 48 anos, passou a ocupar o cargo de Diretor Vice-Presidente Administrativo e Financeiro. Feldmann possui mais de 20 anos atuando como executivo em empresas de grande e médio porte, industriais e de energia, com ênfase na área econômico-financeira e mercado de capitais, tendo formação em economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e Pós-Graduação em Finanças pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Sua última experiência foi na Cia. Providência Indústria e Comércio no cargo de Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.



4 – Guidance 2013

O desempenho do 2T13 ficou aquém do projetado, pelas razões pontuais explicadas ao longo deste relatório, relativas: (i) às despesas e receitas não recorrentes originadas da repactuação da venda da TMFL e algumas provisões adicionais; (ii) à queda nas margens; (iii) às perdas de produção e de produtividade; e (iv) às perdas por liquidação residuais de estoques da TMFL, apenas para destacar as principais.

Por estas razões, revimos a projeção de EBITDA ajustado de R\$ 170 milhões dada anteriormente ao mercado, passando agora para R\$ 141 milhões para o exercício a ser encerrado em 31 de dezembro de 2013.

Entretanto, a Administração acredita que os fundamentos da Companhia continuam positivos e está mantendo as estimativas de obter uma receita líquida de R\$ 785 milhões em 2013, tendo sido realizado 55% deste total nos 1S13, lembrando que no 2º semestre de cada ano, o nível de atividade econômica e de demanda no nosso setor é superior ao primeiro semestre.

Mantivemos também, o Orçamento de Capital (CAPEX) de R\$ 39,7 milhões aprovado em Assembleia Geral de Acionistas para o exercício de 2013, já tendo sido realizado 43,3% deste montante nos 1S13.

Devemos destacar também, que estamos em meio a mudanças estruturais, com quebra de paradigmas e transição de um modelo de gestão corporativo e de manufatura, que privilegia a formação de times, o envolvimento de todos os colaboradores para o atingimento dos objetivos estratégicos e das metas, além é claro, dos volumes de produção com qualidade, bem como, a criação e o fortalecimento de uma cultura de caixa, que otimize a estrutura de capital e reduza a necessidade de capital de giro.

Portanto, podemos afirmar que nosso desempenho recente não reflete todo o potencial e os fundamentos da Companhia, pois há um processo de maturação e uma curva de aprendizado em andamento, mas, com uma equipe muito motivada e comprometida com o desempenho futuro, os resultados virão no médio e no longo prazo.

