

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Randon referente aos resultados do 4T15 e do ano de 2015. Estão presentes os senhores: Daniel Raul Randon, Diretor Vice-Presidente de Administração e Finanças; Geraldo Santa Catharina, 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 teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio e a apresentação estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço [www.randon.com.br/ri](http://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. Geraldo Santa Catharina que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Geraldo, pode prosseguir.

**Geraldo Santa Catharina:**

Bom dia. Sejam bem-vindos a esta teleconferência da Randon. Como já foi mencionado, Daniel Randon, Vice-Presidente de Administração e Finanças, Hemerson Fernando de Souza, que é Gerente de Relações com Investidores e de Planejamento, e eu, apresentaremos os resultados do 4T e do acumulado de 2015, e falaremos também sobre as expectativas para os próximos meses de 2016.

Em nossa pauta, falaremos sobre os destaques do período, visão geral do mercado e mercado de capitais. Após, apresentaremos nossos resultados financeiros e as nossas perspectivas para os próximos meses. Ao final da apresentação, teremos um tempo para perguntas e respostas, e desde já quero convidar a todos para que participem.

Além da crise de confiança que permanece em nosso País, os resultados do 4T15 também foram afetados pela adoção das férias coletivas, pela antecipação da suspensão do Finame PSI ao final de outubro, pelo *hedge accounting*, que explicaremos melhor na sequência, e pelos gastos com reestruturações.

As montadoras buscaram a redução dos níveis de estoques em seus pátios e suas concessionárias, derrubando o volume de produção de caminhões no País em -47,2% em relação ao 4T14, mantendo o fraco volume de vendas, principalmente no segmento de autopeças.

Ao final de outubro, o BNDES suspendeu a contratação de financiamentos através do Finame PSI. Porém, semanas depois, o Governo prorrogou este prazo para 27 de novembro. Este movimento causou acúmulo de processos e resultou na paralisação das liberações dos processos em andamento, travando o faturamento deste período.

Por outro lado, faturamos 602 vagões ferroviários no 4T15 e 1.999 unidades no ano, ou seja, 47,4% a mais em relação a 2014. Este foi o melhor desempenho histórico da Randon neste setor. A venda de vagões permite um melhor aproveitamento de nossa capacidade instalada.

Ajustes nas estruturas foram feitos no 4T15, dando continuidade no processo de reestruturação. A redução dos custos e despesas relativas à força de trabalho deve-se ao desempenho dos mercados nos quais a Randon tem operações.

Passando para o slide 4, observamos os principais indicadores interligados com os negócios da Companhia: produção e vendas dos segmentos de caminhões, ônibus e veículos rebocados.

No 4T15, a produção de caminhões ficou 47% menor que a do 4T14. Já as vendas caíram em torno de 57%. Este ano, as férias coletivas iniciaram antes, afetando quase todo o mês de dezembro, e não somente o período de Natal e Ano Novo, como é de costume.

Além disso, a suspensão e prorrogação do Finame PSI também impactou nos números do trimestre. No acumulado de 2015, observamos queda em torno de 45% na produção e de 47% nas vendas.

As Empresas Randon tomaram diversas medidas para adequar sua produção a este cenário. Fizemos flexibilização de jornada de março a setembro, prolongamos alguns feriados e adotamos férias coletivas, além da redução de estrutura de pessoal, que foi de 20,5% na comparação com 2014.

Detalhes sobre o mercado de Implementos e ônibus podem ser observados. As quedas são similares ao mercado de caminhões, e infelizmente afetaram os resultados das Empresas Randon, intimamente ligada a esta indústria.

No slide número cinco, apresentamos os principais números do trimestre e do ano, sendo que a receita bruta total sem eliminações entre as empresas do Grupo somou R\$1,1 bilhão, queda de 16,5% frente ao 4T14. No ano fechado, o faturamento bruto total encerrou em R\$4,2 bilhões, queda de 22,4%.

A receita líquida consolidada do 4T15 totalizou R\$814,9 milhões, com redução de 10,6% no comparativo trimestral. No ano fechado, o faturamento líquido consolidado encerrou em R\$3,1 bilhões, queda de 18%.

As exportações somaram US\$36,8 milhões no trimestre, com queda de 8% em relação ao mesmo trimestre de 2014, quando atingimos US\$40 milhões. No ano, a queda foi de 17,4%, representada por US\$158 milhões.

Parte da queda das exportações é explicada pelas crises econômicas que países dependentes de petróleo e outras commodities têm passado. Cientes de que países como Angola, Emirados Árabes e Nigéria reduziram as compras em 2015, estamos focados em ampliar as exportações em 2016, através de ações que estão sendo implementadas desde

o ano de 2015. Acreditamos que o resultado destas ações comece a aparecer ainda em 2016, possibilitando aumento das exportações em todos os segmentos da Companhia.

A Companhia apresentou prejuízo de R\$21 milhões no 4T15, contra um lucro líquido de R\$39,6 milhões no 4T14. Em 2015, obtivemos prejuízo de R\$24,6 milhões. Este resultado foi bastante afetado pelos efeitos não-recorrentes que explicaremos no slide a seguir, juntamente os indicadores de EBITDA e EBITDA ajustado.

Encerramos o 4T15 com EBITDA de R\$21,4 milhões, redução de 79,3% em relação ao valor obtido no 4T14. A margem EBITDA passou de 11,3% no 4T14 para 2,6% no 4T15, diminuição, portanto, de 8,7 p.p. no comparativo trimestral.

Como já explicado anteriormente, o 4T15 foi afetado pela adoção de férias coletivas no mês de dezembro – apenas quatro dias úteis trabalhados nas empresas de autopeças, com exceção da Fras-le –, pela suspensão do programa Finame PSI ao final de outubro, e pelas despesas com reestruturação, o chamado *hedge accounting*, que somou R\$22,7 milhões no período. Ao adicionarmos os eventos não-recorrentes ao EBITDA do trimestre, temos um EBITDA ajustado de R\$44,2 milhões, e margem EBITDA ajustada de 5,4%.

No acumulado de 2015, os eventos não correntes foram de R\$96,3 milhões. Somando o EBITDA do ano, que foi de R\$161,9 milhões, temos um EBITDA ajustado de R\$258,2 milhões, e margem EBITDA ajustada de 8,3%.

Passamos agora para o slide sete, para analisarmos os impactos dos não-recorrentes nos principais indicadores financeiros.

No demonstrativo de resultados ajustado, adicionamos os não-recorrentes aos indicadores em que eles mais impactaram. Em 2015, as despesas com *hedge accounting* totalizaram R\$29,8 milhões. Ao somarmos este valor à receita líquida consolidada, temos uma receita líquida ajustada de R\$3,1 milhões.

Excluindo as despesas de reestruturação do CPV, temos um CPV ajustado de R\$2,4 bilhões, sem os ajustes, o que representa 77% da receita líquida no ano. Com essas adições, a margem bruta passou de 20,7% para 23% no acumulado do ano.

Ao diminuirmos as despesas não-recorrentes, as despesas operacionais passaram de R\$603,7 milhões para R\$584,8 milhões em 2015. Como já mencionado anteriormente, teremos um EBITDA ajustado de R\$258,2 milhões e uma margem EBITDA ajustada de 8,3% sobre a receita líquida. Na tabela, também é possível observar os não recorrentes do 4T e os indicadores ajustados.

Passamos agora para o slide número oito, para falarmos sobre o ambiente de negócios. Com a economia não apresentando sinais de recuperação a curto prazo, os esforços da Companhia devem permanecer na geração de caixa, redução de capital de giro, maior produtividade e na busca de novas receitas, como a ampliação das vendas nos mercados de exportação e reposição.

As vendas de caminhões e semirreboques caíram em torno de 50% no 4T15. Vendemos 2.898 unidades de veículos rebocados no 4T15, uma queda, portanto, de 27% em relação ao 4T14.

Embora a falta de previsibilidade ainda esteja presente para os próximos meses e a confiança ainda esteja muito baixa, no 4T15 observamos ganhos de market share no segmento de veículos rebocados, e os estoques continuam em redução.

Como já mencionei anteriormente, tivemos um grande volume de despesas não-recorrentes em 2015, e estas despesas ainda devem estar presentes no trimestre em andamento, uma vez que ajustes ainda estão ocorrendo, a exemplo do encerramento da atividade industrial da planta de Guarulhos, anunciada ontem à tarde.

Estamos comprometidos na busca de competitividade. Transformações estão ocorrendo na Companhia, e como ocorre em momentos de crise como a que estamos passando, novas oportunidades estão sendo percebidas e novas metas estão sendo estabelecidas.

Apresentaremos agora a visão geral de cada segmento de negócio, iniciando pelos veículos rebocados, no slide nove. No 4T15, observamos a melhora do market share, que foi superior ao percentual do acumulado do ano, atingindo 28,5%. No último trimestre, a média de vendas mensal ficou em 966 unidades, acima da média mensal vendida nos últimos 12 meses de 2015, que foi de 882 unidades de produtos.

Embora a média de vendas do 4T15 tenha sido superior aos demais meses de 2015, o mercado ainda se encontra em baixa demanda. As vendas de caminhões continuam em queda, e as mudanças nas regras de financiamento e o aumento de juros tornam a retomada de mercado de semirreboques ainda mais difícil.

Não existem perspectivas de grandes mudanças a curto e médio prazo, tornando a recuperação de preços mais lenta. No entanto, o nível de estoques de semirreboques está perto dos níveis ideais, abaixo de 1.000 unidades na Randon, e a produção já está ajustada à nova demanda de mercado.

No slide dez, falaremos sobre os segmentos de vagões e de veículos especiais. A produção de vagões manteve-se em alta no 4T15 e contribuiu bastante para o aumento da receita líquida e dos resultados da Empresa.

Neste período, foram entregues 602 unidades, contra 362 unidades no mesmo período do ano anterior, confirmando um ano de volumes recordes nesse segmento, chegando a 1.999 unidades faturadas, ou 47,4% maior que no ano anterior. A produção continuará em patamares elevados até 2016, e novas negociações estão em andamento para os períodos posteriores.

A unidade de veículos especiais registrou queda de 66,7% no volume de vendas no 4T15, quando comparada às vendas do 4T14. Em 2015, a redução foi de 38,8%, com a venda de 355 unidades de veículos especiais, que são retroescavadeiras e caminhões-fora-de-estrada.

Esta queda reflete o fraco desempenho da economia, principalmente no setor de construção civil, que é a área que mais demanda as máquinas e equipamentos que fabricamos. O segmento também é afetado pelas investigações da Operação Lava Jato, que, embora extremamente positiva para o País e ao combate da corrupção, traz reflexos na demanda do setor de infraestrutura no curto e médio prazo.

No slide 11, trazemos alguns pontos que demonstram as dificuldades no setor de autopeças, e elencamos também as oportunidades. O ritmo de produção de caminhões

continuou em baixa no 4T15, como já abordamos. As montadoras buscaram a redução dos estoques, que permaneceram altos em função da queda nas vendas.

As férias coletivas, as paradas programadas e os *lay-offs* continuaram sendo instrumentos utilizados pelas OEMs para adequar os estoques. E, ao que tudo indica, este ritmo permanecerá no 1T16.

Na outra ponta está a controlada Fras-le. As exportações e o mercado de reposição reforçaram seu resultado em 2015, com aumento de 14,4% em sua receita líquida. Os mercados de exportação e reposição mostram oportunidades para a ampliação das receitas. Assim como na Fras-le, as demais empresas de autopeças estão implantando ações para aumentar sua participação nestes mercados.

Em 2015, o segmento de autopeças obteve margem EBITDA ajustada de 12,1%. Se comparada à margem EBITDA obtida em 2014, temos uma queda de apenas 2,3 p.p.

Aqui, quero reforçar os esforços que a Companhia está fazendo para a manutenção das margens dentro deste cenário de crise vivida nos últimos quase dois anos. Redução de despesas, disciplina nos gastos, diminuição de estrutura, estudos para novas oportunidades. É prioridade da Randon o aumento da geração de caixa para 2016, além, é claro, da redução do endividamento e da alavancagem operacional.

Seguindo para o slide 12, temos algumas informações sobre nossa performance no mercado de capitais. Encerramos o ano com desvalorização de 48% na RAPT4, nossa ação preferencial, que passou de R\$4,7 por ação no final de 2014, para R\$2,45 ao final de 2015. Os volumes financeiros médios diários negociados sofreram redução de 55,3%, logicamente em função da desvalorização do papel. No gráfico abaixo, observamos o histórico da distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio.

No slide 13, observamos o gráfico da composição da dívida bruta. Do total da dívida bruta da Companhia, R\$3,1 bilhões ao final de 2015, 33,3% são dívidas em moeda estrangeira, majoritariamente em USD. Em 31 de dezembro de 2015, a taxa do USD era de R\$ 3,90 por USD, ou seja, nossa dívida em USD é de aproximadamente US\$264 milhões.

No slide 14, apresentamos o gráfico da dívida líquida consolidada sem os números do Banco Randon, até pelo fato de o financiamento deste ser apenas repasse de Finame aos clientes. Encerramos 2015 com dívida líquida de R\$1,1 bilhão, equivalente a um múltiplo de 4,24x o EBITDA ajustado. Nosso caixa somou R\$1,8 bilhão ao final do exercício, garantindo o pagamento de nossas dívidas em curto e médio prazo com certa tranquilidade.

Utilizando o EBITDA contábil, sem ajustes, o múltiplo é de 6,9x, considerando a dívida líquida consolidada sem o Banco Randon.

Passando para o slide 15, temos os números de nosso *guidance* para 2016, divulgados ontem, juntamente com a divulgação dos resultados do 4T15. Com base em estudos e premissas, a Companhia entende que é possível atingir receita bruta total de R\$4,2 bilhões e receita líquida consolidada de R\$3,2 bilhões em 2016. Estes números estão em linha com os que obtivemos em 2015.

Em relação aos investimentos, serão até R\$60 milhões investidos, principalmente em manutenção dos ativos. Serão US\$290 milhões em receitas oriundas do exterior, e US\$55 milhões com importações.

Passo agora à palavra ao Sr. Daniel Randon, Vice-Presidente de Finanças e Administração, para seus comentários. Daniel.

**Daniel Randon:**

Bom dia a todos que acompanham nossa teleconferência de resultados. Conforme já vínhamos mostrando em nossas divulgações trimestrais anteriores, o ano de 2015 foi duro e complexo.

O ambiente de negócios da Randon, que é principalmente o mercado de veículos comerciais, sofreu quedas significativas. Foram quedas expressivas de quase 50% na produção e venda de caminhões.

Os indicadores apresentados pelo Geraldo mostram que a Companhia foi fortemente impactada por este cenário. Tivemos que fazer diversos ajustes, tanto de pessoas como em processos, para nos adequarmos à demanda atual, e nossas margens de 2015 refletiram estas ações. No entanto encerramos este ano, com muito aprendizado e nos sentimos muito mais preparados para enfrentar o que virá pela frente.

O ano de 2015 está marcado como um ano de mudanças para a Randon. Alteramos o formato de nossa gestão, trazendo um modelo muito mais ágil para a tomada de decisão e que nos possibilita ver os nossos segmentos de maneira mais uniforme, trazendo ganhos significativos, principalmente no que se refere à padronização dos processos e forma de atuação em nossos mercados. Estamos focados em ampliar nossa produtividade e melhorar o retorno de nosso capital investido.

As oportunidades em aumentar nossas vendas ao mercado externo no segmento de reposição estão sendo estudadas e implementadas. Sabemos que o caminho é difícil e que há muito a fazer, mas não temos dúvidas de que estamos empenhados e comprometidos com a missão de tornar a Randon uma empresa mais rentável e ainda mais sólida.

Nosso País está com dificuldades para crescer. O boletim Focus divulgado em 18 de março nos trouxe uma previsão para o PIB de -3,60% em 2016, e de +0,44% para 2017, todos esses acompanhando as manifestações populares, exigindo mudanças no Brasil. O mercado reage rapidamente às divulgações da Lava Jato e ao possível impeachment, fatores que podem mudar o cenário econômico brasileiro.

A safra agrícola divulgada pelo CONAB apresenta crescimento de 1,3% em relação ao ciclo anterior. Em 2015, 47% das vendas de semirreboques foram para o setor primário.

Para conter a inflação, medidas como restrição de crédito e aumento da taxa de juros foram adotadas pelo Governo. A instabilidade política também nos trouxe variações na taxa do USD, que passou entre taxas de R\$4,15 até R\$3,61 nos últimos três meses.

Nossa visão para o 1T16 nos coloca em posição conservadora. Os números do bimestre já são conhecidos, e as quedas de volumes de produção para os veículos comerciais ainda estão presentes no mercado.

Entendemos que estes números não são um extrato fiel para o ano, uma vez que o 1T sazonalmente concentra feriado de Carnaval e férias, e isso impacta nos volumes. Além disto, o BNDES liberou o sistema para protocolar novos financiamentos através do programa Finame TJLP 2016 apenas no final de fevereiro.

Mas estamos atentos. Nossa agenda de ajustes e reestruturação permanece, e estamos conscientes do momento delicado que estamos atravessando, com dificuldades diversas de mercado.

Ontem à noite, comunicamos a suspensão da nossa atividade industrial na planta de implementos na cidade de Guarulhos. Lamentavelmente, esta é mais uma das difíceis decisões que precisamos tomar para ajustar nossa Companhia aos atuais níveis de demanda.

Além disto, estamos engajados em ajustarmos nossa gestão na redução de nosso nível de endividamento, bastante afetado pela dinâmica de mercado em 2015. O nível de nossa alavancagem é acima de nosso desempenho histórico, e isso impõe uma série de restrições e iniciativas para voltarmos a níveis mais baixos.

Estamos reduzindo investimentos, otimizando nossa estrutura de despesas e custos, e focados na redução do capital de giro, todos diretamente ligados à redução que estamos esperando em nossa dívida.

Nosso caixa atual permite segurança para avançarmos nos próximos de 12 a 15 meses de atividade sem necessidade de buscarmos recursos adicionais. Nosso nível de caixa foi resultado de captações mais atrativas e que não estão disponíveis para renovação. Embora não estejamos pressionados para rolagem de dívidas, estamos avaliando a tomada de recursos para alongar os vencimentos das mesmas.

E claro, estamos fazendo todos esses movimentos com um olho no momento atual e outro no futuro. Precisamos ajustar para estarmos preparados para um novo ciclo de expansão e mudanças que temos presentes em nossa visão de longo prazo. Temos segurança de que nossos movimentos futuros contribuirão para sermos uma Companhia mais global e mais resiliente a momentos de crise.

Partindo para o slide 17, nos últimos meses temos respondido muitas perguntas relativas a temas diversos, e nos antecipamos à demanda de perguntas respondendo aos principais questionamentos.

No slide número 18, temos os resultados relativos ao market share na área de veículos rebocados. O segmento de veículos rebocados demonstrou, ao longo do 4T15, uma leve recuperação nos volumes de venda.

As ações comerciais realizadas junto à rede de distribuidores vêm contribuindo de forma significativa para reduzir os níveis de estoques, influenciando positivamente no market share do trimestre, que atingiu a média de 28,5%, superior ao índice do ano. O nível de competição ainda é apertado, mas um tanto quanto mais racional quando comparamos com o início de 2015.

No slide número 20, queremos dividir nossa percepção sobre o mercado de veículos comerciais para este ano. Não estamos prevendo grandes evoluções no mercado em 2016. Os volumes de vendas domésticas devem apresentar quedas nas áreas de veículos rebocados e caminhões. As exportações devem seguir em patamares ao mínimo equivalentes para ambos, caminhões e rebocados. E considerando que os estoques já não estão tão grandes como no início de 2015, será necessário um nível de produção mínimo para suprir uma demanda equivalente em 2016. Mesmo com viés de baixa, este nível é mais ajustado ao tamanho de nossa operação atualmente, pelos ajustes que fizemos nos últimos trimestres.

Vale lembrar que nossa capacidade ocupada hoje está ao redor de 60%, sendo que em algumas linhas é maior que este índice, como é o caso da Fras-le, em outro momento de mercado.

O fim do Finame PSI e as reduções do montante dos recursos para financiamento colocam os investimentos no compasso de oferta de crédito do mercado. De um lado, aumenta os custos de financiamento, mas de outro não promove demandas artificiais. As regras do Finame TJLP são atrativas compradas com os juros de mercado, além de permitir que um que um percentual maior do bem seja elegível ao financiamento. A taxa média fica hoje ao redor de 15% a 16%, dependendo do *rating* do solicitante da linha.

Nossa apresentação se encerra aqui. Temos um material complementar no arquivo, com slides que abordam cada um dos índices financeiros e operacionais. São fáceis de entender e falam por si. De qualquer forma, estamos abertos para comentar, se formos demandados, também estes indicadores.

**Bernardo, Brasil Plural:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, uma sobre a Suspensys e outra sobre a competição. Na Suspensys, notamos uma queda drástica do faturamento, em linha com o mercado difícil para autopeças de caminhões. Gostaria de saber se alguma atitude, algum estudo está sendo feito para reduzir capacidade da Suspensys, descontinuar alguma linha, fazer algum *downsizing* de reestruturação nela ou em outra unidade de autopeças de vocês.

A segunda pergunta tem a ver com a competição desleal que alguns concorrentes da Randon estão fazendo, por descontos de preço, irracionalidade de práticas competitivas, e até uma proteção de recuperação judicial, porque sabemos que um grande concorrente ainda está produzindo, ainda está vendendo e tem essa proteção da recuperação judicial. Gostaria que vocês comentassem sobre o cenário competitivo, eventuais falências, o que a Randon pode se beneficiar de uma piora da concorrência ao longo de 2016. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Bernardo, obrigado pelas perguntas. Iniciarei respondendo que a Suspensys tem passado por um amplo processo de reestruturação de custos, despesas e de revisão do seu portfólio de produtos e do mercado, da mesma forma que as outras empresas da Randon. Ela não está diferente, ela está fazendo um processo até mais aprofundado.

Esperamos que isso tenha um resultado de curto e médio prazo já no ano de 2016, e que possamos ter aquela Suspensys a qual éramos acostumados a ver, com resultados bastante positivos.

Não há milagres. Os volumes da indústria de caminhões afetaram todas as fábricas que fabricam componentes, e a Suspensys tem de se adaptar, evidentemente, porque ela estava preparada para um volume muito maior, como acontece com as outras empresas.

Pedirei para o Hemerson falar sobre competição também, depois podemos complementar essa questão da Suspensys.



**Hemerson Fernando de Souza:**

Bernardo, bom dia. Falarei um pouco sobre a competição. De fato, ainda temos um cenário ainda bem difícil. A demanda está muito baixa e a oferta é grande, e temos feito o maior esforço possível para tentar manter a Empresa competitiva, também buscando algum resultado, porque não temos como trabalhar se o ímpeto de manter os resultados e a Companhia em um eixo adequado não acontecer.

Temos, sim, competidores importantes hoje em recuperação judicial, e não entendemos que isso traga alguma vantagem para a competição. Acho que isso simplesmente explora e demonstra o quão difícil está a condição de mercado.

Temos notícias de que existem, sim, competidores, que embora não estejam formalizados em um processo de recuperação, estão com dificuldade, e tentamos fazer o máximo possível para deixar nossa Empresa atuando no mercado.

Isso, no longo prazo, nos evidencia uma vantagem, uma vez que estamos um pouco melhores financeiramente, somos uma Empresa com mais força para poder passar por esse período de incertezas. Percebemos principalmente no mercado dos pequenos, que uma série deles deixou de produzir neste ano, se voltou a atividades regulares, que eram oficinas mecânicas, pararam de produzir implementos para vender no mercado. Isso, no longo prazo, acaba beneficiando as empresas com porte maior, como é o caso de Randon e dos principais competidores.

Mas o mercado está bastante complexo, está difícil. Temos tido sucesso de conseguir manter o nível regular de ordens, muito equivalente ao que fizemos nos melhores níveis do ano passado. Ainda assim, é baixo quando comparado aos índices, mas está dentro de uma realidade de mercado.

Não há muito que fazer, não há como mudar a dinâmica mercadológica. O que precisamos fazer é o que estamos fazendo, é tornar a Empresa mais competitiva, ajustá-la ao tamanho do mercado, e temos a sorte, no caso de Randon, de podermos também ter uma demanda de vagões que acaba compensando um pouco a queda no mercado doméstico.

Adicionalmente, é isso. Acho que temos uma boa perspectiva nas exportações de implementos, o que também configura uma ajuda importante neste momento de mercado mais pressionado aqui no Brasil.

**Bernardo:**

Muito obrigado.

**Paulo Valaci, Citibank:**

Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta somente, sobre as outras despesas operacionais. O release fala que há multa, há provisão, honorário de administração, mas não abre os detalhes sobre cada linha. Se puderem comentar, por favor, com mais detalhes, como esses itens devem impactar os resultados futuros, seria interessante.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Paulo, abrimos, obviamente, um balanço mais simplificado. Nas notas explicativas da Empresa temos uma abertura mais aberta sobre essas despesas não-recorrentes. Elas se mantêm estáveis ao longo da história da Companhia. Não há como em um *call*, que é mais rápido, tentarmos abrir todas elas.

Eu sugiro que possamos, eventualmente, e outros interlocutores que estão nos ouvindo, se quiserem ampliar um pouco o entendimento dessas outras despesas que são não operacionais, acessar as notas explicativas e o documento completo, e eventualmente, poderemos ampliar a discussão disso em *calls* para sanar alguma dúvida que fique presente.

Nós não temos como abrir aqui, não temos o subsídio para trazer um pouco mais. Elas são relativas à dinâmica da Companhia.

Eu cito que a maior conta nessas outras despesas está relacionada a provisões de participação de resultados para funcionários. E mesmo a Randon tendo tido prejuízo no ano passado, em muitas das suas operações houve um lucro, portanto houve despesas de participação de resultados. Essa é a conta acaba impactando mais.

Claro que honorários de advogados e alguma indenização também se configuram aí, e elas são demonstradas com maior abertura nas notas explicativas.

**Paulo Valaci:**

OK. Obrigado.

**Mário Bernardes, Banco do Brasil:**

Boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas rápidas. A primeira é em relação ao processo de internacionalização, que já foi anunciado desde o ano passado. Como está o andamento disso? Essa é a minha primeira pergunta, e depois, faço a segunda. Obrigado.

**Daniel Randon:**

Bom dia, Mário. Obrigado pela participação no *conference call*. A Empresa vem olhando oportunidades de mercado externo, e o que tem ajudado muito a continuação desse trabalho, por um lado, é a questão do câmbio. O que dificulta um pouco mais neste momento é o momento de crise e alavancagem pelo qual passamos. Qualquer projeto na parte em que precise de capital ou investimentos, isso reduz a velocidade.

Porém, no momento de crise, essa oportunidade que estamos olhando, a Randon tem buscado alternativas no mercado externo, não só como exportação, mas olhando também oportunidades de parcerias.

No caso das autopeças, temos hoje a Fras-le, que é a empresa que mais tem conseguido crescer no mercado externo, tem visto oportunidades de expansão, mas também já começamos a olhar alguns componentes nossos, da própria Suspensys e Master tendo mais competitividade para exportar do Brasil.

Isso tem contribuído para ajudar o crescimento no mercado externo de alguns produtos em que não tínhamos mais competitividade. Isso ajuda, sem dúvida, na parte de

internacionalização, mas existem projetos ainda, vários trabalhos sendo feitos também na questão de oportunidade de parceiros estratégicos que possam ajudar a Randon também a crescer mais no mercado internacional e se tornar cada vez mais global.

Alguns, sem dúvida, dão um *delay* agora, no momento, porque o momento agora é de foco em reestruturação de custos, voltarmos a sermos mais competitivos, e focar em projetos de curto e médio prazo, onde temos a oportunidade de aumentarmos nossa exposição através da exportação, principalmente.

**Mário Bernardes:**

Entendi. Obrigado. Minha segunda pergunta é em relação ao uso dos *lay-offs*. Vocês tiveram uma redução de quadro, e recentemente fecharam Guarulhos. A pergunta é a seguinte: os *lay-offs* estão exauridos, ou não? O uso de *lay-offs*.

**Daniel Randon:**

Cuidado com a expressão *lay-off*, porque nós temos a expressão *lay-off* também para um modelo de demissão.

**Mário Bernardes:**

Mas não é aquela parada temporária, não é?

**Daniel Randon:**

Mário, se você acompanhar, em 2014, já no início da redução do mercado, começamos com algumas ações. A primeira foi não contratar; a segunda, deixar o *turnover* normal sair; a flexibilização também foi utilizada. 2015 foi mais pesado, onde iniciamos o ano e vimos que o cenário era, no início do ano, de crise, e que só iria piorar.

Como foi falado aqui na palestra, revimos toda a estrutura hierárquica da Empresa, de cima para baixo. Isso fez também com que alguns trabalhos de mudanças levassem um pouco mais de tempo, porque começa a ajustar de cima e vai afetando, trabalhando e reduzindo mais embaixo, com o passar dos meses pelos ajustes que ocorrem.

O que olhamos é que iniciamos 2016 ainda fazendo algumas reestruturações pesadas. A própria questão de Guarulhos que comentamos, que foi divulgada ontem, da suspensão da produção na unidade de Guarulhos, são praticamente 130 pessoas que rescindiram o contrato, estão rescindindo o contrato neste momento.

Então, ainda para esse 1T, houve ações pesadas. Talvez durante o ano possa haver algum ajuste ou outro, mas acreditamos que o mais pesado que ocorreu foi 2015 e o 1T16, e a partir de agora serão alguns ajustes pontuais, e nosso sentimento é que estamos adaptados e adequados para uma estrutura de um mercado que estamos colocando com uma pequena queda referente a 2015, porém em um cenário também colocando algumas oportunidades de melhorar na parte de reposição no mercado externo.

Mas nossa perspectiva, Mário, é de que o 1T talvez seja mais afetado, e a partir do 2T esperamos manter do 2T até o 4T sem nada de reestruturações, como estamos fazendo ao longo do ano.

**Mario Bernardes:**

OK. Obrigado.

**Wagner Salaverry, Quantitas:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira, queria entender de vocês, considerando todas as reestruturações que foram feitas no ano passado, que imagino que tenham gerado ganhos de produtividade e cortes de custo relevantes, com as receitas que vocês estão estimando para este ano, que são em linha com o que houve no ano passado, se podemos esperar uma margem EBITDA de 2016 melhor que os 8,3% da consolidada do ano passado, de 2015? Com todas essas despesas, e considerando uma expectativa de faturamento muito próxima, até levemente superior, embora o 1T tenha vindo, nos dois meses, 15% acima, podemos esperar uma margem EBITDA maior neste ano?

**Geraldo Santa Catharina:**

Wagner, boa tarde. Muito obrigado pela pergunta. Não fazemos previsões, evidentemente, de EBITDA para mercado, portanto temos que falar sobre o ambiente de negócios. E como estamos com a expectativa de que neste ano possamos repetir volumes, tanto de semirreboques como de autopeças, em alguma coisa parecida com o ano passado, porque o próprio *guidance* espelha isso, e como não deveremos ter os mesmos custos de reestruturação que tivemos no ano passado, isso leva a crer que temos toda a chance de ampliar, evidentemente, nossas margens EBITDA para um patamar equivalente ao ajustado.

Mas não podemos negar que o ambiente de preços versus demanda de mercado continua sendo um ambiente hostil, difícil, e que temos que lidar com isso dia a dia. O trabalho que temos que fazer é continuar trabalhando no custo e fortemente na área de suprimentos, para fazermos uma área de suprimentos ainda mais eficiente do que ela é, que é o trabalho que começamos a fazer através da McKinsey no ano passado, e que deve dar resultados também neste ano.

Mas não há uma mudança significativa no cenário de negócios, a não ser dizer que no ano passado fomos pegos pela crise com certa surpresa pela profundidade. Neste ano, já começamos sabendo que a crise existe, que a demanda é baixa, e ajustados para um novo momento.

Isso cria um ambiente de trabalho para que possamos formar, quem sabe, margens um pouco melhores que no ano passado. Não é uma promessa, mas é uma tentativa genuína que a Randon está fazendo.

**Wagner Salaverry:**

OK. A segunda pergunta, Geraldo, é em relação ao nível de alavancagem. Vocês sinalizaram com redução de capital de giro, e o CAPEX, se considerarmos o histórico da Empresa, parece realmente muito mais baixo. Queria entender se vocês podem nos passar alguma estimativa de a que níveis essa alavancagem pode chegar ao final do ano, mesmo que dentro de um cenário conservador ou realista, aquilo que vocês trabalham internamente. Se vocês têm alguma meta, uma questão específica com relação à métrica de alavancagem.

**Geraldo Santa Catharina:**

O que aconteceu no ano passado foi atípico pela drástica queda no EBITDA pelo baixo volume de negócios. Mas quem acompanha a Randon há tantos anos sabe que trabalhamos normalmente capitalizados e com um nível de alavancagem abaixo de 1x, o EBITDA versus a dívida. Estamos trabalhando com foco neste ano sob esse ponto de vista.

O principal item é o capital de giro. Nós devemos reduzir o capital de giro. Temos metas internas, acreditamos que podemos reduzir de R\$150 milhões a R\$200 milhões de capital de giro, até para que nos adaptemos à nova realidade de mercado.

Foi difícil fazer isso no ano passado, porque a baixa utilização de capacidade leva a ter um problema na programação. Então, a eficiência acaba sendo baixa, e isso cria problemas de organizar o capital de giro.

Neste ano, já tomamos uma atitude bastante profunda de redução dos financiamentos de longo prazo, principalmente no Banco Randon, que deve dar um resultado expressivo durante o ano, na casa, quem sabe, perto de R\$100 milhões. Não tome isso como indicador oficial. É uma estimativa baseada nos atuais volumes de financiamento existentes.

Também temos uma redução de investimentos bastante expressiva. O que anunciamos de *guidance* para o ano, de R\$60 milhões de investimentos, no máximo, representa R\$100 milhões a menos que no ano passado.

E claro que vimos estudando alguma desmobilização de ativos não operacionais. Isso é algo um pouco mais difícil, porque todos estão querendo fazer a mesma coisa. Do nosso lado, estamos olhando para tentarmos alguma operação de monetizar alguns ativos que estão sendo utilizados através de uma estrutura de *sale and leaseback*, *leasing back*, ou algo parecido. Mas o IFRS tem imposto alguma dificuldade para que isso se torne realmente desalavancagem.

Se não desalavancar, não vale a pena fazer. Não é o caso de fazer levantamento de fundos através disso.

No cômputo geral, posso dizer que temos, sim, uma expectativa de reduzir pela metade esse nível de alavancagem. Trabalhar com níveis de 3x, 3,5x de alavancagem consolidado é algo que, dado nosso perfil de dívida e vencimento, é tranquilo, é bom, e quem sabe possamos conseguir isso ao final do ano.

**Wagner Salaverry:**

Isso já sem considerar o Banco, as dívidas do Banco?

**Geraldo Santa Catharina:**

Considerando o Banco Randon dentro, sim. Porque alguns consideram, outros não consideram. Para nosso efeito, já estamos considerando como sendo Banco Randon. O que houver de dívida lá, faz parte da dívida consolidada.

**Daniel Randon:**

Wagner, só para reforçar, o Banco Randon é uma ferramenta de vendas importante para nós. Mas, olhando como dívida, sempre trabalhamos considerando fora o Banco Randon, olhando a operação Randon.

O Geraldo já comentou do Banco Randon, então temos trabalhado hoje principalmente não aumentando a alavancagem do Banco; pelo contrário, vamos fechar o ano de 2016 com uma alavancagem do Banco bem menor. Uma carteira de crédito restrita, com clientes que, na nossa visão, são de baixo risco. Isso contribui para que não haja nenhuma surpresa durante o ano.

Parte do negócio é de empréstimos de curto prazo dessa dívida, que também não tem risco; pelo contrário, tem um ganho importante para o Banco.

E olhando a Randon como um todo, o Geraldo já reforçou várias ações que vêm sendo feitas. Nosso foco é reduzir a alavancagem, estamos bem cientes do dia a dia. E o próprio exemplo da questão do investimento – estamos falando em investir metade da depreciação da Empresa no ano de 2016 – reforça a necessidade da Empresa em redução da sua alavancagem, que para nós é importante, mesmo tendo um caixa seguro, que a Empresa tem.

Mas todas as ações são: aumentar o EBITDA, muito forte, temos todo um trabalho para isso, e isso ajuda toda a reestruturação que tem sido feita, principalmente do ano de 2015 até o momento, e isso mostrará indicadores melhores; e o segundo ponto é buscar alternativas de desalavancagem, que temos trabalhado no dia a dia e esperamos poder mostrar nos próximos trimestres.

**Wagner Salaverry:**

OK. Muito obrigado a todos.

**Lucas Marchiori, Banco Safra:**

Bom dia. Dois pontos rápidos, do meu lado. Foi comentada a questão de o *guidance* ter um leve crescimento de receita para o ano que vem. Queria entender qual linha puxa esse crescimento um pouco mais. Não sei se é a Fras-le ou a parte de exportação. Se puderem explicar um pouco.

E o segundo ponto, ainda na questão da centralização da administração de autopeças, se puderem passar a meta de quanto dá para penetrar o *aftermarket*, o quanto o *aftermarket* pode passar a ser da representação da receita de autopeças, seria legal para entendermos essas questões. Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Lucas, bom dia. Eu falarei um pouco sobre o *guidance*, depois passo para o Daniel falar um pouco sobre a estratégia de autopeças e crescimento na reposição.

Nosso *guidance* tem alguns respaldos. Primeiro, temos um entendimento de que o volume de exportação neste ano será superior ao que realizamos em 2015. Na área de implementos, já temos uma segurança boa de que os níveis de venda estão melhores que no ano passado, e o mesmo se aplica para a área de autopeças.

É claro que a maior exportadora do nosso lado é a Fras-le. A Fras-le tem tido uma performance muito boa nas exportações, e isso também deve crescer neste ano. As demais empresas, mesmo Jost ou Master, também tem avançado e ampliado seus níveis de exportação.

Vou citar um exemplo: a Jost, hoje, está exportando para a Alemanha partes de componentes fundidos de quinta roda, que era uma coisa que não tínhamos em 2014, não tivemos durante todo o ano de 2015. Isso tem reforçado que as exportações estejam um pouco melhores.

Por outro lado, embora tenhamos um nível menor de vagões na parte de implementos, nós também recompusemos um pouco os preços dos produtos, porque no ano passado, se vocês recordarem, foi muito intensa a competição entre o final do 1T e o fim do 2T, o que impactou bastante o nível de receita da Empresa.

Hoje, temos isso talvez não totalmente equacionado, mas já um pouco evoluído, em uma dinâmica um pouco mais racional, e que colabora para o nível de receitas ser maior.

Nas autopeças, o ano passado foi de redução de estoques por parte das montadoras. Então, o volume de produção neste ano não deve ser tão diferente do que foi no último ano. E ainda tem, sim, algum espaço que temos conservado para mudar alguma dinâmica de produto, novos produtos que estão entrando e que podem complementar receita. Com algum reajuste de preço, obviamente, também contamos.

Isso tudo junto nos dá a segurança de podermos acreditar que o mercado pode ser *flat*, ou um pouco melhor, como nossos números de *guidance* refletem.

**Daniel Randon:**

Lucas, obrigado pela pergunta. Referente a autopeças, o próprio modelo do *cluster* autopeças também contribui para melhorarmos uma eficiência que hoje temos na reposição. A Fras-le lidera esse perfil na reposição. Hoje, 80% da sua venda no mercado, e próximo a 20% é montadora, sendo que 50% da venda é no mercado doméstico.

Mas hoje, como Empresas Randon, somos o segundo maior *player* no mercado de reposição do Brasil, com faturamento próximo a R\$400 milhões por ano, e isso é um diferencial. E esse canal, que chamamos de nosso canal de vendas no mercado de reposição, tem se reforçado, porque hoje não vamos à venda somente com um produto, mas um portfólio, um conjunto de produtos que agrada principalmente o distribuidor independente, porque ele tem uma gama de produtos à venda.

Olhamos isso como uma oportunidade hoje pelo modelo hierárquico, essa mudança que tivemos, principalmente olhando o *cluster* de autopeças. Estamos um pouco mais eficazes na gestão do negócio, e continuamos explorando o crescimento desse setor, não somente no Brasil, e agora com o câmbio apreciado, o USD apreciado tem contribuído também para crescer esse mercado de reposição no mercado externo.

Isso reforça cada vez mais o trabalho do mercado de reposição olhando como um todo, e dando um pouco mais de foco nesse mercado como Randon, e ganhando mais força. Temos revisto muitos conceitos e buscado novas oportunidades de crescimento nesse mercado, de forma mais produtiva. Mas, para nós, sem dúvida é um mercado que olhamos

com bastante atenção, não somente no Brasil, mas também no mercado externo no setor de autopeças.

**Lucas Marchiori:**

Ficou claro. Obrigado.

**Joe Moura, Bank of America:**

Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um *follow-up* em relação à dívida. A Randon, hoje, tem uma posição de caixa favorável, se compararmos com os níveis históricos. Vocês têm R\$1 bilhão de dívida vencendo no curto prazo, e o mercado está mais difícil para captações etc.

Minha dúvida, de forma prática, é se vocês podem nos dar um *guidance* de quanto dessa dívida vocês pretendem rolar e o quanto dessa dívida vocês usarão da sua posição de caixa para pagar. Essa é a primeira dúvida, e depois eu volto com uma bem rápida. Obrigado.

**Geraldo Santa Catharina:**

Joe, de forma bem objetiva também do nosso lado, temos no final do ano R\$1,8 bilhão de caixa e R\$1 bilhão de vencimentos de dívida. Portanto, gerando zero *free cash flow*, terminaríamos o ano com R\$800 milhões. Por si só, seria uma situação confortável, porque não precisamos de R\$1,8 bilhão de caixa. Nós tínhamos R\$1,8 bilhão de caixa porque tivemos oportunidades de captação no mercado e não perdemos as oportunidades. Eu diria que podemos trabalhar tranquilamente com R\$600 milhões, R\$700 milhões de caixa sem problema algum, que seriam dois meses de faturamento.

De qualquer sorte, estamos esperando uma geração de caixa livre no ano para desalavancar, portanto ajudaria terminar o ano em uma posição mais favorável ainda que aquilo que eu falei. E conquanto não seja necessário no curto e médio prazo, a incerteza do comportamento do mercado está nos levando a renovar algumas dívidas.

A palavra certa não é 'renovar' e nem 'rolar'. Nós pagamos a dívida velha, e aproveitamos oportunidades de dívidas novas que possam surgir, desde que elas tenham preço competitivo e um prazo minimamente aceitável.

Neste momento, acabamos de fazer uma contratação, para você ter uma ideia, de R\$150 milhões para vencer em 2019 a preço de mercado.

Então, não deverá, evidentemente, ser renovado o R\$1 bilhão, porque não é necessário e porque o custo ficaria muito alto. Mas na medida em que as oportunidades aparecerem, vamos fazendo esse trabalho de recontração de empréstimos para podermos ficar em uma situação confortável, realmente, como estamos neste momento.

**Joe Moura:**

Está ótimo. Ficou claro. A segunda pergunta, em relação a Guarulhos, vocês tiveram bastantes custos com reestruturação ao longo de 2015, que é o que provavelmente diminuirá bem em 2016 e ajudará a sua margem. Mas provavelmente veremos no 1T mais um efeito de reestruturação, agora com Guarulhos. Se você puder nos dar uma ideia da magnitude desse efeito, se de repente não podemos ver também uma piora em provisão trabalhista, por exemplo, ajudaria. Obrigado.



**Hemerson Fernando de Souza:**

De fato, como o Daniel mencionou no seu *speech*, temos ainda processos de reestruturação que não estão apenas ligados à unidade de Guarulhos. Nós fizemos alguns ajustes na operação nesse 1T.

Nós gostaríamos muito de declinar, mas não temos ainda uma ideia de como estará em Guarulhos, porque acabamos de anunciar, estamos em tratativa de ver isso. Lamentamos o fato de termos que estar encerramento a unidade, e não teríamos como declinar o número agora, porque não seria o número o correto. Então, não teremos como lhe responder da melhor forma essa pergunta.

Mas infelizmente, você tem razão. Teremos ainda alguns custos relacionados a despesas de reestruturação nesse 1T, e isso inclui, obviamente, a unidade de Guarulhos.

No fechamento do 1T, que logo já estará aí, teremos mais dados para poder discutir e mostrar com maior transparência para todo o mercado que níveis são esses volumes de despesas.

**Joe Moura:**

Está ótimo. Obrigado.

**Decílio de Carvalho, Banco do Brasil:**

Bom dia a todos. Eu tenho três perguntas. Uma, o colega anterior até já questionou, mas eu gostaria de ter um *overview* de vocês sobre essa planta de Guarulhos, que vocês anunciaram ontem que está sendo paralisada, em termos de qual é a representatividade e magnitude dela de produção. De colaboradores, vocês já informaram que são cerca de 130 que rescindiriam. Qual é a expressividade? Parece que vocês ainda não têm o número fechado de quanto isso irá impactar os custos. Então, um *overview*, que discorressem mais sobre essa planta que estão fechando em Guarulhos.

A segunda pergunta é sobre as exportações. No *guidance*, vocês mencionam US\$290 milhões para 2015. Eu gostaria de entender quais são os principais pontos, se já há alguns acordos com determinados países para tentar atingir esse *guidance*. Acho que em 2015 as exportações atingiram US\$160 milhões, então é um crescimento razoável.

E por último, eu gostaria de colocar, uma despesa bastante importante do seu CPV é a com matéria-prima, que representa cerca de 70%. Vocês acreditam que haveria espaço para algum tipo de redução, seja internalizando algum componente que hoje é importado, que tem um custo dolarizado, ou de alguma outra forma? Obrigado.

**Hemerson Fernando de Souza:**

Eu vou começar respondendo sobre Guarulhos. O número de empregados que envolve a redução é de 130 empregados. A produção que fazemos lá não é transferida. Hoje, conseguimos atender, das unidades que nós temos em Caxias do Sul e Chapecó, a parte da demanda. A demanda naquela linha é realmente muito fraca. Focávamos na produção de carrocerias sobre chassi, que atende os caminhões leves e médios, e que está sofrendo muito com a condição de mercado que temos atualmente.

Então, embora já tenhamos falado, ainda não temos a dimensão dos impactos que podem haver em termos de despesas. Ao longo dos próximos meses poderemos falar mais sobre isso, quando isso estiver tivermos resolvido. Não entendemos que prejudicará o nível de atendimento ao mercado que temos pelo fato de termos capacidade também cobrando em outras plantas.

Sobre Guarulhos, é o que eu posso adicionar. Infelizmente, são 130 postos que estamos fechando lá, por uma paralização das atividades, e temos mantido naquela unidade, sim, a parte comercial, a parte de suporte que poderá ainda atender ainda os nossos clientes que têm relação com aquela planta.

Com relação às exportações, eu divido com o Daniel e com o Geraldo, mas gostaria de incluir que nosso *guidance* não inclui apenas as exportações, ele inclui também a receita que fazemos em unidades externas.

Nós temos plantas na Argentina, no Alabama, na China, e esse número de receitas no exterior inclui também essas unidades. Estamos falando de R\$120 milhões hoje que já são produzidos fora do País. Então, não é só exportação.

Nossa relação principal hoje é com o Nafta na parte de autopeças, e com a América do Sul no que tange a implementos rodoviários e equipamentos de construção. Esse é o direcionamento que temos para exportações.

Temos uma visão bem positiva com relação à demanda que vem dos Estados Unidos, principalmente na área de veículos comerciais e também para o mercado de reposição; e temos um bom entendimento de que algumas economias aqui na América do Sul estão performando em um nível superior ao que vinham no ano passado. Acho que é o exemplo do Chile, e uma boa expectativa, embora ainda não se reflita em números, com a Argentina.

A África, que costuma ser um destino muito bom para nós, também sofre por conta do preço de commodities, sobretudo petróleo. Isso tem reduzido um pouco a capacidade dos clientes lá de poder manter os níveis de compras.

**Daniel Randon:**

Só contribuir, Decílio, na nossa visão, esse ano de 2016, além do trabalho histórico que a Empresa tem, como o Hemerson falou, principalmente de autopeças no Nafta, a Fras-le e a Randon têm buscado oportunidades de novos clientes também, e isso tem incrementado a venda. E nossa expectativa para 2016 é de um incremento mais pelos esforços que a Empresa tem feito e pela maior competitividade com o câmbio.

Isso contribui para que, mesmo em um cenário de 2016 em alguns países com dificuldade, como foi 2015, devamos incrementar nossa venda com trabalho. E todo o trabalho que a Empresa tem feito no mercado externo, de busca de novos clientes e incremento nos clientes atuais de venda.

Então, estamos colocando uma oportunidade de crescimento também pela competitividade e pelos esforços junto aos clientes que temos no exterior.

**Geraldo Santa Catharina:**

Ficou pendente, se eu bem entendi...

**Decílio de Carvalho:**

A parte do CPV.

**Geraldo Santa Catharina:**

A questão da matéria-prima tem sido alvo desde 2014 da nossa maior atenção, porque ela realmente representa mais de 60% da composição dos custos, e a contratação da consultoria McKinsey tem a ver exatamente com esse desejo de ter a melhor forma de suprimentos e a mais eficiente. Então, estão sendo revisados não somente quem são os fornecedores, mas estão sendo revisados também os tipos de materiais que estão sendo utilizados.

Tipo de material, de onde se compra os componentes, uma nova forma de desenvolver o produto já a partir do projeto mais eficiente. Isso tudo deve levar, sim, a um controle melhor dessa parte de matérias-primas, e nós temos um desejo interno de que consigamos durante o ano, com todas essas medidas, 'offsetar' parte da inflação oficial. Não sabemos quanto ainda, mas que consigamos, já em 2016, diminuir em relação à inflação oficial à matéria-prima.

É mais ou menos esse o ambiente. É difícil declinar números, mas certamente o esforço está sendo direcionado para isso.

**Decílio de Carvalho:**

OK. Muito obrigado.

**Operadora:**

Encerramos agora a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Daniel Randon para as últimas considerações. Sr. Daniel, prossiga com suas últimas considerações.

**Daniel Randon:**

Gostaria mais uma vez de agradecer a todos pela participação no *conference call*. Sem dúvida, nós olhamos 2015 como um ano difícil. 2016 ainda é um cenário em crise, mas nos sentimos bem preparados para passar por esse período.

Estamos tomando todas as ações necessárias de reestruturação, de desalavancagem, de manutenção de caixa, e principalmente voltarmos a sermos mais competitivos também no mercado internacional.

Agradecemos a todos, e ficamos também disponíveis através do nosso site, ou através do RI, a qualquer outra pergunta que não tenha sido esclarecida, ou dúvida. Por favor, entrem em contato conosco, com o Hemerson ou com o Geraldo. Estamos à disposição para qualquer dúvida que tenha ficado durante o *call*.

Um ótimo dia a todos, obrigado, e um bom feriado.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência de resultados do 4T15 e 2015 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."