



**Local Conference Call
TUPY S/A
Resultados do Segundo Trimestre de 2018
8 de agosto de 2018**

Operadora: Bom dia. Muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do segundo trimestre de 2018 da Tupy.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem.

Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclear “asterisco zero”. Esta teleconferência está sendo gravada.

A Companhia gostaria de lembrá-los que este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.tupy.com.br/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para a Tupy.

A companhia esclarece que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre as perspectivas, projeções ou metas operacionais e financeiras, relativas aos negócios da Tupy, são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da empresa.

Estas expectativas são altamente dependentes das condições dos mercados nacional e internacional, do desempenho econômico geral do país e do setor, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco estão os senhores Fernando Cestari de Rizzo, Presidente da Companhia, e Thiago Struminski, Vice-Presidente de Finanças, Administração e Controles.

Sr. Fernando, por favor, pode prosseguir.

Sr. Fernando Rizzo: Bem, bom dia a todos, obrigado pelo interesse e confiança na companhia.



Nesta conferência eu vou compartilhar, além dos destaques financeiros e operacionais do período, a nossa visão positiva à respeito dos nossos mercados de atuação e a melhora sensível dos indicadores da empresa.

Apesar do impacto da paralisação dos caminhoneiros no mês de maio, continuamos apresentando um forte crescimento em todas as linhas do resultado, com destaque para o crescimento das margens e forte geração de caixa, bem como do retorno sobre capital investido.

A receita líquida atingiu 1,2 bilhão, maior valor da história da companhia. É importante ressaltar que apresentamos crescimento em todos os mercados e segmentos que a Tupy atua. O EBITDA ajustado no período foi 181 milhões, crescimento de 71% na comparação com o segundo trimestre de 2017 e a margem no período foi de 14,8%, sendo que a greve dos caminhoneiros representou um impacto de 14 milhões no trimestre correspondente a 1,2 ponto percentual na margem, ou seja, excluindo este efeito, a margem teria atingido 16%.

Outro destaque positivo foi a geração de caixa operacional, que somou 162 milhões no trimestre, segundo melhor resultado da história da companhia. Eu ressalto aqui a nossa disciplina na alocação de capital com Capex de 36 milhões ou 3% da receita no período. Como consequência, o retorno sobre capital investido voltou a atingir 2 dígitos, 10,2%, apresentando crescimento expressivo ante o mesmo período do ano anterior e motivo de grande satisfação para a nossa equipe.

Esta melhora é a devolução aos nossos acionistas de inúmeras ações realizadas pela companhia, desde as aquisições no México, as escolhas pela diversificação, produtos de alto valor agregado, investimentos em tecnologia e qualidade, um padrão superior de serviços entregue aos nossos clientes e os benefícios de projetos de redução de custos, aumento de eficiência operacional e melhor utilização dos ativos.

Por fim, no próximo dia 24, distribuiremos juros sobre capital próprio no montante de 37,5 milhões correspondente à segunda parcela do montante mínimo projetado para o ano, de 150 milhões.

Bem, partindo ao slide três, eu gostaria de comentar sobre a nossa diversificação e os mercados de atuação. O nosso negócio está relacionado essencialmente à demanda global por transporte de carga, infraestrutura e agricultura, sendo que nossos produtos são utilizados em veículos utilitários, caminhões leves e pesados, máquinas agrícolas, máquinas de construção, mineração e uma série de equipamentos utilizados na indústria de petróleo e gás, operações logísticas, como empilhadeiras, infraestrutura portuária e aeroportuária.



Diante desta amplitude de mercado, podemos afirmar que nossos produtos estão presentes no dia-a-dia de todos, em lugares que nem imaginamos. Para citar um exemplo, os edifícios em que trabalhamos certamente possuem geradores de energia para emergência e sistemas de proteção contra incêndio movidos a motores diesel, e muitos deles utilizam blocos e cabeçotes da Tupy.

Os nossos clientes são empresas líderes em seus segmentos de atuação e que têm se beneficiado do crescimento global. Indo ao slide quatro, nós gostamos de detalhar que enquanto que o PIB brasileiro tem apresentado um crescimento bastante inferior aos demais países emergentes e desenvolvidos, os indicadores globais que afetam a performance dos nossos clientes (e consequentemente a nossa demanda) continuam bastante robustos e indicam continuidade de crescimento da economia global.

A nossa carteira de pedidos continua crescendo, tendo recebido inúmeras consultas a respeito de novos projetos tanto no desenvolvimento de novos produtos que serão lançados nos próximos anos assim como o aumento da participação em projetos já existentes.

A economia americana continua crescendo a taxas elevadas, o maior ritmo desde 2014, refletindo na demanda por caminhões médios e pesados, cuja produção aumentou 14% este ano e veículos utilitários, que já representam mais de 65% das vendas de veículos leves.

Os Estados Unidos se tornarão em breve o maior produtor mundial de petróleo dados os investimentos e exploração de xisto. Esta decisão estratégica do governo visa, entre outros objetivos, à redução do custo de energia para a indústria americana, que se traduz em mais competitividade e investimento nas atividades industriais e de infraestrutura dos Estados Unidos.

Sendo assim, os indicadores de construção residencial e não residencial também continuam bastante sólidos e contribuíram para a demanda por veículos utilitários, máquinas de construção e diversos outros equipamentos, como geradores de energia, máquinas de pavimentação, etc.

Outros mercados também contribuíram para o aumento da nossa demanda, além do crescimento das vendas no mercado doméstico oriundos da exportação de motores e recuperação gradual da venda de veículos no Brasil, são relevantes as participações, primeiro, do mercado europeu de veículos comerciais, de motores de grande e pequeno porte para a geração de energia e equipamentos em geral, o setor de construção da China, que consome alguns produtos da Tupy direta ou indiretamente a partir dos nossos clientes, e a retomada de investimentos do mercado de mineração global, que gradualmente tem crescido.

Indo para o slide cinco, eu gostaria de abordar as iniciativas tomadas pela companhia nos últimos 12 meses com o objetivo de aumentar a eficiência operacional. A suspensão das operações da fundição da unidade de Mauá, que representava 16% da capacidade de produção de blocos e cabeçotes da companhia, resultou na redução de custo fixo de cerca de 10,5 milhões por trimestre. Além disto, foi possível melhorar a utilização das nossas linhas localizadas no Brasil e no México e, mesmo diante da redução de ativos em operação, fomos capazes de aumentar os volumes em 10% em comparação com primeiro semestre do ano anterior.

Outra iniciativa importante foi a venda da nossa unidade de granalhas, que representava uma parcela pequena do nosso faturamento, mas consumia caixa e representava pouca sinergia com os demais negócios da companhia. Nos últimos 12 meses, implementamos também várias ações para obter um maior controle dos custos, tanto nas áreas operacionais quanto nas administrativas, passando por melhoria no processo de compras e na gestão de benefícios.

Adotamos uma postura mais seletiva no processo de alocação de capital, tanto na realização de investimentos quanto nas propostas comerciais para novos projetos. Por fim, a melhora do capital de giro é um pilar importante da nossa estratégia e por isso permeia todas as áreas da organização.

Aumentamos significativamente a nossa geração de caixa operacional, margens e retorno sobre o capital investido. Por outro lado, entendemos que temos inúmeras oportunidades para melhorar ainda mais os nossos indicadores e gerar valor adicional aos nossos acionistas.

Passarei agora a palavra ao Thiago, nosso CFO, que abordará os principais indicadores do trimestre.

Sr. Thiago Struminski: Bom dia a todos. No slide seis apresentamos um volume de 152.000 toneladas, 8,4% superior ao segundo trimestre de 2017, uma redução de 0,3% no mercado interno e um crescimento de 10,6 no mercado externo. O Fernando destacou bastante cada uma destas verticais. No rolo de transporte, infraestrutura e agricultura, 21% foram total ou parcialmente usinados, 14% produzidos em CGI.

No slide sete as receitas aumentaram em 32%, atingindo a 1,2 milhões, superando o recorde histórico de receitas do trimestre passado. No mercado interno houve um crescimento um de 25,5% e no mercado externo de 33,7, sendo que 65% das receitas tiveram origem no NAFTA – como vocês sabem, nem tudo fica lá, muito é exportado –, 18% nas Américas do Sul e Central – principalmente o Brasil –, 11% da Europa e 6% da Ásia, África e Oceania.

Do ponto de vista de aplicação, 81% das receitas foram veículos comerciais e off-road, 14% de carros de passeios, sendo que nesta categoria vendemos não somente blocos e cabeçotes de motores, mas várias outras peças automotivas, e 5% do segmento de hidráulicos.

No slide oito apresentamos a evolução das receitas do segmento de transporte, infraestrutura e agricultura para o mercado interno, que foram beneficiadas principalmente pelo efeito de exportações indiretas, além da retomada da economia frente ao trimestre de comparação. Então, desta forma, carros de passeio aumentaram as vendas em 9%, veículos comerciais 47 e aplicações de máquinas e equipamentos off-road 19.

O slide nove indica as receitas do mercado externo, que foram impactadas pela performance do mercado norte-americano e também pela desvalorização do real frente ao dólar, que resultou no aumento em 23% em carros de passeio, 34% em comerciais leves (este é um segmento que tem uma demanda muito forte, principalmente na utilização de pequenos negócios, como construção, reparos e assim por diante) e o *phase-in* de alguns projetos. Observamos também ampliação de 34% em comerciais médios e pesados, resultado do desempenho norte-americano (especialmente do classe 8 decorrente da boa fase da economia e das demandas por transporte de carga e infraestrutura na região), aumento de 38% nas aplicações off-road em função também do bom desempenho do mercado de óleo e gás, mineração e infraestrutura.

O slide dez demonstra a performance das metas no segmento de hidráulica, que corresponde a 4,8% das receitas. No mercado interno houve um aumento de 5% apesar da descontinuidade do negócio de granalhas, que foi mitigado parcialmente pelo ganho de *market share* no mercado de perfis e aliado ao aumento das vendas de conexões, além de algumas novas linhas de produtos. As exportações cresceram 32% devido à forte demanda do mercado americano e também uma melhora no mercado é europeu, obviamente também aliado ao impacto cambial favorável que já foi mencionado.

No slide 11 nós detalhamos os custos de produtos vendidos e despesas operacionais. O CPV totalizou 1,9 bilhão, montante 28,1% superior ao registrado no segundo trimestre do ano passado, que resultou numa margem bruta de 17,1, uma melhora sensível em relação ao ano anterior, que foi de 14,4, o aumento do volume naturalmente impactou o custo do período, destacamos aí 42% no custo com matérias-primas e de processos, que teve um impacto razoável também de incremento de preço da matéria-prima que a depreciação do real impactou – lembrando que a maior parte desta variação ela é repassada para aos preços de venda ao longo do trimestre –, crescimento de 19% nos gastos com mão-de-obra, participação com resultados e benefícios sociais, esta variação ela teve origem no aumento do *headcount* com a utilização de horas extras em função do forte volume produzido, redução de 2% dos custos com materiais de manutenção e

terceiros decorrente da suspensão das atividades em Mauá e vários outros projetos internos, incluindo a implementação de um novo processo de controle orçamentário. As despesas operacionais elas aumentaram 4% proveniente principalmente de maiores gastos com mão-de-obra, fretes e comissões sobre as vendas recorrentes do aumento de volume.

No slide 12, o destaque cabe ao EBITDA ajustado de 181 milhões, um aumento de 71% frente ao segundo tri de 2017, tivemos um momento de margem em relação ao ano anterior de 11,5 para 14,8 apesar do aumento do custo da matéria-prima e da paralisação dos caminhoneiros ocorrida no mês, a greve teve um impacto negativo de 14 milhões, sendo que 3,9 em função do volume de vendas que nós acreditamos que não iremos recuperar no mercado interno, 4,5 diluição de custo fixo, 3,2 mão-de-obra e 1,8 de materiais, sendo que 0,9 milhões seria um residual de energia. Excluindo este efeito, nós teríamos atingido uma margem de 16%.

Na parte inferior do slide, o lucro líquido foi de 48 milhões ante 16 no segundo tri de 2017. Assim como o EBITDA, é importante destacar o efeito de 9 milhões no lucro líquido oriundo da paralisação dos caminhoneiros.

No slide 13 nós mostramos as variações das principais contas de capital de giro, neste caso tomando o trimestre anterior, o primeiro trimestre de 2018 como base de comparação, então um aumento de 93 milhões na linha de Contas a Receber, que representa 4 dias de venda. Este aumento ele se deve principalmente em relação ao crescimento das vendas e à desvalorização do real, com impacto no Contas a Receber em moeda estrangeira, que hoje é 85% do total.

Então, a elevação dos estoques no montante de 41 milhões, o que significa 1 dia em relação ao CPV, e um aumento de 46 milhões na linha de Contas a Pagar decorrente também do volume produzido, que apresenta aí uma melhoria significativa em relação ao segundo tri de 2017, estamos falando de 9 dias decorrentes de diversas ações promovidas para alongar este prazo junto a atual base de fornecimento.

Então, no próximo slide, número 14, nós apresentamos os investimentos nos ativos imobilizados intangível no total de 36 milhões, 12% de queda se observado no segundo tri de 2017. Estes investimentos estão relacionados ao desenvolvimento de novos projetos em CGI, usinagem e regeneração de areia, outras melhorias operacionais e alguma reforma relacionada a equipamento, segurança de trabalho e meio ambiente.

Então, os investimentos no primeiro semestre totalizaram 66 milhões, este montante representou 2,9% da receita líquida ante 3,4 no primeiro semestre de 2017, ele corresponde a praticamente metade da depreciação e amortização do período e está em linha com a estratégia da companhia de alocar, de uma forma



mais eficiente, seus ativos e aumentar o retorno sobre o capital investido sem perder de vista projetos que bom retorno.

Passamos ao slide 15, com fluxo de caixa o livre. A geração de caixa operacional do período foi de 162,4 milhões, um valor que representa o segundo melhor resultado da história da companhia.

No próximo slide, número 16, mostramos o endividamento líquido, de 897 milhões, que corresponde a 1,44 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. As obrigações em moeda estrangeira representaram 92%, é uma posição condizente com o nosso perfil de negócios – cabe salientar que é a maior parcela da dívida em moeda estrangeira ela é representada pelo nosso *bond*, que tem maturação só em 2024 –, em relação ao caixa, 45% hoje está denominado em reais.

Finalmente, gostaria de falar sobre os dividendos. O ano passado nós já apresentamos um dos maiores *dividend yield* da Bolsa, em 2018 realizamos já 2 pagamentos, o primeiro de 50 milhões no mês de março referentes à parcela residual do exercício de 2017, o segundo pagamento aí neste caso referente à primeira parcela do exercício de 2018 foi de 37,5 milhões, e na data de ontem foi aprovada a distribuição de JCP no valor de 37,5, que serão pagos no dia 24 de agosto.

Este montante ele corresponde à segunda parcela dos dividendos mínimos de 150 milhões que nós já anunciamos para o exercício de 2018, lembrando que ela ocorre de forma trimestralmente.

Então, a partir deste momento, eu passo palavra para o Fernando, que vai comentar um pouco sobre as nossas perspectivas.

Sr. Fernando: Obrigado Thiago. Bem, no slide 18 destaco a visão de alguns de nossos clientes que são grandes *players* globais, líderes nos seus segmentos e que possuem papel relevante na recuperação econômica global. Vários deles divulgaram recentemente o resultado do segundo trimestre de 2018 demonstrando crescimento sólido e melhoria de rentabilidade. Além disto, e mais importante aqui, eles revisaram para cima ou *guidance* de crescimento de receita em 2018, e aqui é importante destacar a nossa crença que nosso volume é sólido e ele tende a continuar crescendo.

Estas companhias manifestaram publicamente visões bastante positivas a respeito do crescimento global, com destaque para as atividades de construção e infraestrutura nos Estados Unidos e na China, exploração de petróleo, bem como o início da recuperação do segmento de mineração decorrente da recuperação dos preços de algumas *commodities*.



No slide 19 nós apresentamos a percepção do avanço de cada mercado em seu ciclo específico. Esta é uma percepção da companhia em que podemos ver os vários estágios em que se encontra a demanda por nossas aplicações.

Na parte superior do slide, nós destacamos as aplicações que têm representado um nível de demanda historicamente maduro. O mercado de pick-ups e caminhões nos Estados Unidos ele segue bastante forte e ele já indica crescimento também em 2019. Os mercados de construção seguem com *backlogs* saudáveis e os investimentos no setor de óleo e gás nos Estados Unidos são intensos, sendo que o país se tornará em breve o maior produtor mundial de petróleo.

Outros segmentos também têm demonstrado a retomada do ciclo de investimentos. No caso de máquinas agrícolas, a baixa renovação da frota nos últimos anos combinada às fortes safras dos últimos anos também resultou em altos níveis de utilização e depreciação destes equipamentos.

No segmento de mineração, as vendas relacionadas à reposição de equipamentos parecem estar progredindo para uma demanda por equipamentos novos, com forte atividade de cotação em nossos clientes e também observado pelos indicadores das maiores mineradoras do mundo e suas intenções de investimentos.

No Brasil, o mercado de caminhões segue em recuperação gradual e sobre uma base bastante deprimida, e continua a ser beneficiado pelo alto volume de exportações de moradores a partir do Brasil.

Já no slide 20, nós compartilhamos a nossa visão para o curto e médio prazo. Temos perspectivas bastante otimistas para os nossos mercados-chave, fruto das reservas de capacidade solicitadas pelos nossos clientes e cenários positivos para os segmentos que ativam a nossa demanda, assim como por novos projetos.

Em relação à economia brasileira, temos um cenário conservador dado o baixo crescimento da economia e as incertezas relacionadas ao novo governo e impactos causados pela paralisação dos caminhoneiros em maio. Uma destas consequências foi a piora do Custo Brasil, que para a Tupy deu-se principalmente pela reoneração da folha de pagamentos, que ainda está por ocorrer em setembro, e pela diminuição significativa dos benefícios do Reintegra.

Apesar de o cenário cambial favorável compensar atualmente estes fatores, estamos adotando uma série de medidas, como a racionalização de linhas de produção voltadas ao mercado interno, além de diversos projetos de automação e ganhos de eficiência. Do ponto de vista de alocação de capital, continuaremos comprometidos em melhorar ainda mais o retorno sobre capital investido. Além da análise rigorosa de investimentos e gestão em capital de giro, avaliamos

oportunidades de venda de ativos que não tenham sinergias com nosso negócio, a exemplo dos terrenos que a companhia ainda possui.

Já no slide 21, nós apresentamos os *drivers* de crescimento de longo prazo da companhia. Entendemos que nossos mercados apresentam ciclicidade, porém, até o momento não observamos nenhuma reversão da tendência de crescimento. Pelo contrário, estamos bastante ativos no desenvolvimento de novos projetos e comprometidos em atender à forte demanda dos clientes, sendo que a carteira de pedidos continua bastante sólida.

Falando em longo prazo, a despeito dos ciclos de mercado, existe a tendência, a nosso ver, irreversível de enriquecimento da população. Para a companhia, essa tendência se reflete no crescimento da urbanização, do comércio e da demanda por alimentos, operações logísticas e maior infraestrutura, que compreende investimentos em malha viária, aeroportos, tratamento de efluentes, entre outros.

Por exemplo, no caso da agricultura, a terra é um recurso limitado e a mecanização terá um papel fundamental no aumento da produtividade necessária para atender uma população crescente e o aumento do consumo pela parcela mais carente da população mundial. Da mesma forma, o crescimento do comércio global terá como consequência o aumento da complexidade de operações logísticas e, com isto, a demanda por caminhões leves e pesados, construção de armazéns, equipamentos de movimentação e centros de distribuição que necessitam de empilhadeiras, geradores a motor diesel, motores estacionários, entre outros.

Por fim, o déficit da infraestrutura tem sido o principal gargalo para o crescimento global, e aqui me refiro tanto à falta de estrutura de mercados emergentes quanto ao sucateamento nos países desenvolvidos. Estima-se que apenas nos Estados Unidos os valores necessários para recuperar e construir pontes, estradas, ferrovias, portos e aeroportos ultrapasse US\$4,5 trilhões.

Como podemos observar no gráfico, espera-se que o PIB global continue crescendo a taxas expressivas nos próximos anos e que os investimentos e a formação de capital fixo representem parte ainda mais significativa deste crescimento.

No último slide eu reforço que vislumbramos oportunidades de melhoria contínua em nosso processo produtivo, seja por meio de projetos de ganho de eficiência ou por oportunidades de automação. Contamos com uma área de inovação na manufatura recém-criada bastante ativa neste sentido e temos o *pipeline* de iniciativas bastante robusto visando a melhoria contínua dos nossos indicadores. A Tupy ainda tenho um número muito grande de funcionários, de operários com atividades que podem ser automatizadas.

Por fim, nós seguimos sempre comprometidos com a alocação ótima de capital, seja por meio de investimentos orgânicos para obtenção de novos contratos ou pelo aumento da eficiência das operações atuais, aquisição de ativos estratégicos ou distribuição de dividendos aos nossos acionistas.

Enquanto as incertezas do Brasil se manifestam na taxa de câmbio, os nossos mercados seguem fortes, nossos fundamentos de longo prazo são sólidos e a Tupy é um veículo interessante porque ela traz exposição ao crescimento global.

Muito obrigado. Novamente eu agradeço a todos a atenção e abriremos agora a sessão de perguntas e respostas,

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar sua pergunta da lista, digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Murilo Freiburger, Bank of América.

Sr. Murilo: Bom dia Fernando, Thiago, obrigado pela oportunidade. Do nosso lado aqui, duas perguntas. Primeiro, o *free cash flow* de vocês foi bastante relevante no período ali, 162 milhões, descontando o Capex dá uns 130 milhões de *free cash flow* depois do Capex. Isso, na nossa opinião aqui, continua desalavancando a empresa, ganhando bastante caixa. Eu queria ouvir de vocês com relação a dividendo para este ano, eu sei que tem *guidance* formal de R\$150 milhões, mas, não havendo nenhum evento extraordinário, como M&A ou coisa assim, você poderia ter revisado para cima?

E a segunda é com relação à rentabilidade. A empresa teria conseguido uma margem de aproximadamente 16% se a gente expurgasse os efeitos da greve. E eu queria saber de vocês para os próximos trimestres se vocês veem algum evento específico neste exato momento que poderia fazer com que a margem não continuasse neste patamar ou neste processo de expansão. Enfim, acho que são esses dois pontos. Se pudessem falar um pouquinho de dividendo e de expectativa de margem para frente.

Sr. Thiago: Murilo, obrigado pela pergunta. Aqui é o Thiago falando. Eu vou pegar a primeira relacionada aqui aos dividendos e à geração de caixa operacional, depois eu passo a palavra para o Fernando.

Nós observamos, de fato, um ritmo bem forte neste trimestre, com 162 milhões de geração de caixa, lembrando que no primeiro semestre nós ficamos aquém do que imaginávamos, ficamos próximos de 6 e 7, ou seja, este é um patamar de semestre, né, para não construir expectativa que é uma geração deste montante a

cada trimestre. É um bom ritmo, muito superior ao que nós observamos nos últimos anos, sem dúvida, mas a tendência é que a gente chegue num patamar robusto como este.

Dito isto, com o Capex muito estabilizado, a gente está num ritmo a ele 3, 2,9% da receita, investimos muito mais no passado, sem dúvida nós temos bastante espaço aí para nos tornar uma empresa atrativa do ponto de vista de dividendos. O ano passado já fomos um dos maiores *dividend yield* da Bolsa, 7,6, nós, tamanha é a segurança na geração de caixa, que anunciamos de forma antecipada ao exercício social de 2018 o montante nominal que íamos distribuir, que é os 150, isto não é comum, eu desconheço a prática que outras empresas fazerem isso, e deixamos em aberto naquela ocasião a alternativa que, se a geração de caixa fosse muito mais forte, no último trimestre do ano nós iríamos revisar esta comunicação, esta proposta de eventualmente trazer mais dividendos aos acionistas.

Então, continuamos com esta proposta ainda, em não havendo M&A ou qualquer outro plano de investimento, a tendência pode ser subir o valor a ser distribuído.

Sr. Fernando: Thiago, Obrigado. Murilo, bom dia. Sua segunda pergunta, nós continuamos perseguindo as margens que nós oferecemos a perspectiva em dezembro, porém, a gente acredita com uma receita superior.

Nós temos alguns efeitos negativos adiante, ainda temos descasamento de materiais, continuam nos afetando aí no segundo trimestre, temos alguma coisa a buscar pela frente, temos o efeito da greve dos caminhoneiros, as incertezas da economia brasileira e a reoneração da folha e Reintegra.

No lado positivo, a gente está muito satisfeito com a demanda, tem o lançamento de novos projetos no México, tanto em fundição e usinagem, que devem incorporar margem também, a taxa de câmbio seguindo favorável, e tem algumas iniciativas de redução de custos importantes. Nós entendemos que a gente tem excesso de mão-de-obra, que tem oportunidades aqui para automação, para mudanças no nosso processo em eficiência, nós temos alguns arranjos possíveis pela reforma trabalhista, que também devem trazer algum benefício aí para frente, e o México, que embora ele esteja muito melhor que quando nós adquirimos, ele ainda não chegou aos padrões de eficiência que nós temos no Brasil.

Então, esses são os *upsides*, então a gente acredita que nós estamos lutando contra isso, mas a maior parte deles são sólidos, de longo prazo, é uma construção de longo prazo muito favorável para a companhia. Mas para 2018 a gente continua perseguindo a perspectiva que nós oferecemos em dezembro.

Sr. Murilo: Excelente, muito obrigado Fernando e Thiago.

Operadora: A próxima pergunta vem de Viviane Silva, Banco do Brasil.

Sra. Viviane: Thiago, Fernando, bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas dúvidas. Primeira é com relação ao ROIC. Eu queria saber o que a companhia está almejando de [0:32:01 incompreensível] segundo semestre, não sei. E eventualmente a segunda pergunta é como que eventualmente sobre [0:32:09 incompreensível] se isso pode impactar os números, [0:32:13 incompreensível]. Obrigada.

Sr. Thiago: Nós tivemos muita dificuldade em entender aqui o que foi perguntado. Operadora, você consegue nos ajudar?

Sra. Viviane: Thiago, consegue me ouvir? Está melhor agora?

Sr. Thiago: Melhorou. Você poderia repetir, por gentileza, Viviane?

Sra. Viviane: Claro! Eu tenho duas dúvidas. A primeira dúvida com é relação ao ROIC. O que a companhia ela está almejando em termos de desempenho para o segundo semestre deste ano?

E a minha segunda questão é com relação ao desempenho do mercado externo, como que eventualmente esta guerra comercial entre China e Estados Unidos pode vir a impactar vocês tendo em vista que vocês tiveram um resultado muito bom em termos de produção, aumento de produção, volume de vendas também, e se estes níveis se mantém sustentáveis para os próximos ciclos. Basicamente é isto, obrigada.

Sr. Thiago: Bom, obrigado Viviane. Nós vamos pegar a primeira pergunta aqui em relação ao ROIC, e aí em relação ao mercado externo e aos fundamentos deste mercado foi o meu entendimento aqui da tua pergunta, eu passo para o Fernando.

O ROIC ele tem sido aqui, por um bom tempo, uma obsessão dentro da companhia. Eu acho que nós temos que celebrar de alguma forma o atingimento desta meta de dois dígitos, mas a gente não está satisfeito ainda. Está bem claro que nós temos que buscar uma curva ascendente e chegar a um benchmark de referência da indústria, próxima de 14-15%, que é uma base razoável para bens de capital e evidente que a gente não vai deixar de lado todas as variáveis que a gente precisa controlar enquanto a gente não atinja isto.

Todos os fundamentos estão na mão, então o volume está muito forte, a base de custo muito bem estabilizada, que contribui para uma parte, né, o Capex também ainda suportando grandes projetos de crescimento, ele continua baixo, e o capital de giro, apesar deste nosso modelo operacional de exportar muito, ele tem reagido de uma maneira muito equilibrada.

Então, a gente está confiante que vai seguir nesta rota para buscar aí estes 14-15% de referência de ROIC.

Sr. Fernando: Bom, sobre demanda, nós estamos enxergando muita fortaleza na demanda em alguns mercados, eles devem continuar por 2019, especialmente o que nós entendemos que pick-ups no mercado americano, estas pick-ups utilitárias acima de tudo, estas que usam motores diesel, veículos comerciais em geral continuam com uma carteira de pedidos altíssima, nós acompanhamos os indicadores de carteira de pedidos, eles continuam altíssimos, o prazo de entrega longo, pedidos já que já entram para entrega em 2019. O setor de construção e infraestrutura está aquecido, construção pequena ainda, a gente tem uma expectativa que tenha uma ação governamental em cima de construção pesada para os Estados Unidos. Eu acho que no slide 19 a gente tenta indicar tudo isso.

Óleo e gás também têm reagido com muita força, tem trazido muita demanda para a companhia por diversos veículos, equipamentos, motores para promover o *fracking*, motores para compressão de gás e movimentação dos *pipelines*. E nós estamos vendo agora dois setores interessantes começando a crescer ainda no início do ciclo, que é a agricultura, está voltando, e aparentemente os nossos clientes do setor agrícola, os motores orientados a motor agrícola, aparentemente eles estão entrando num ciclo e normalmente os ciclos do setor agrícola eles são longos, eles levam 3 a 5 anos, isto é muito favorável para a venda de colheitadeiras, tratores de rodas, e tudo isto sempre acionados por motores diesel, e o setor de mineração também aparentemente houve, no início, uma necessidade por peças de reposição, e aparentemente agora começa a ter investimentos em expansão de capacidade também, que também começa a gerar uma demanda incremental para a companhia.

Então, nós estamos olhando realmente para um mercado favorável. O Brasil é mais incerto, alguns produtos nos setores hidráulico que a gente vende, é muito forte no Brasil, a gente entende que a demanda tem tido um certo arrefecimento, mas ainda assim continua com números... não tem tido quedas expressivas, não aconteceu nada disso, mas a gente está enxergando um bom ano para a companhia, um 2019 também bom até este momento.

Sra. Viviane: Só uma dúvida, e com relação a esta questão entre China e Estados Unidos? Vocês enxergam algo que possa se refletir negativamente, ou não?

Sr. Fernando: Desculpe Viviane, você poderia repetir?

Sra. Viviane? Sim, só uma questão complementar: e com relação a esta guerra comercial entre China e Estados Unidos? Vocês enxergam que eventualmente pode ter algum impacto negativo para os negócios da companhia ou não?

Sr. Fernando: Ah, desculpa, eu não tinha escutado o início. Tem alguns efeitos aí importantes. Primeiro, eu acho uma notícia importante, nós somos uma empresa tradicionalmente exportadora e nossos contratos sempre [0:37:28 incompreensível] que nos protegem de alguma tarifa nova que entre ao longo do ciclo contratual. Lembrando que nossos contratos eles são de 4 a 6 anos, a maior parte com 6 anos, e eles nos protegem pelo período do contrato.

Aí também a gente precisa entender onde pode vir estes produtos. Então, primeiro, se tiver uma tarifa neste período, nossos contratos nos protegem, nós teremos condições de assumir isto. Segundo, nós fornecemos às empresas americanas, a nossa demanda, acima de tudo, vem das empresas americanas, que nós entendemos que serão as beneficiárias dessa disputa. Então, eu acredito que, por exemplo, o setor de máquinas americano 35% das máquinas nos Estados Unidos são importadas, então provavelmente se tiver algum efeito de guerra comercial isto favorecerá a demanda de Caterpillar, John Deere e de vários outros fabricantes de equipamentos que usam blocos e cabeçotes da Tupy direta ou indiretamente.

Do ponto de vista que arrefecimento global, nós não temos nenhum sinal neste momento. Aparentemente, as coisas estão se encaixando e se organizando pelas notícias recentes, e é importante, de novo eu volto ao *guidance* dos nossos clientes, que eles estão no meio de tudo isto não, eles estão sendo afetados de alguma forma, eles continuam com uma visão muito positiva de demanda de longo prazo.

Então, enfim, nós estamos acompanhando os eventos e aí a necessidade pelo produto existe e ela continua muito forte.

Sra. Viviane: Ok, muito obrigada, parabéns pelos resultados.

Sr. Fernando: Obrigado Viviane.

Operadora: A próxima pergunta vem de Marcelo Motta, JP Morgan.

Sr. Marcelo: Oi, bom dia a todos. Duas perguntas também. Primeira, se vocês pudessem comentar um pouco sobre como está a utilização de capacidade, enfim, a gente vê e vocês comentam bastante sobre um *outlook* bastante forte para o resto do ano, para 2019, até quando a empresa pode ir sem precisar aumentar o Capex, enfim, continuar crescendo produção com baixo Capex?

E se você pudesse também comentar sobre o *outlook* para M&A, enfim, o que vocês têm procurado, o que vocês têm olhado, se é uma coisa que ainda faz sentido ou esta ideia, enfim, mesmo com esta questão de guerra comercial acaba ficando mais ou menos atrativa, até para a gente, enfim, voltar para esta questão

do dividendo e entender como é que está a cabeça de vocês para estes *drivers* de Capex para a utilização de capacidade e para M&A. Obrigado.

Sr. Fernando: Oi Marcelo, bom dia. Então, em primeiro lugar, tem dois efeitos para se olhar sobre capacidade. Hoje o Brasil é mais econômico para nós, então nós preenchemos as linhas do Brasil, então a gente opera as linhas do Brasil de blocos e cabeçotes próximo a 95% de ocupação. No setor de peças menores, hidráulica, nós operamos em torno de 50% de ocupação. No México, nós temos uma ocupação hoje em torno de 75% da capacidade, porém, o México ainda opera num nível de eficiência inferior ao Brasil, ou seja, nós temos *upsides* de capacidade por lá.

Nós temos contratos que determinam o limite de capacidade e nós temos isto bastante organizado na relação com os clientes para atender estas necessidades deles. Caso houvesse um aumento de demanda nos próximos 12-24 meses que superasse isto, a nossa melhor escolha seria realmente pelo M&A e não para executar o Capex orgânico na companhia. A gente não acha que faz sentido, a gente também entende que dentro da companhia hoje nós temos uma dispersão muito grande entre eficiência dos equipamentos que nós temos, e a gente entende que a combinação das atividades de M&A nós conseguiríamos reduzir o custo total da companhia desligando equipamentos que têm uma eficiência inferior e substituindo, operando em linhas de outras empresas que viessem a ser adquiridas com maior capacidade.

Então, é uma combinação que nós vimos administrando, nós não temos preocupação neste momento porque nós temos capacidade para atender os negócios que nós temos em carteira hoje. E, na verdade, se viesse um novo negócio, pelo próprio ciclo de maturação do negócio, eu tenho tempo de investimento ou executar algum projeto para tal.

Por último, Mauá continua intacta, nós não desmontamos Mauá, Mauá é uma reserva técnica da companhia, nós não pretendemos usar, a gente entende que é melhor hoje investir em ganhar eficiência nas linhas existem do que dar algum projeto em Mauá. Portanto, quanto a isso, nós estamos bastante tranquilos e acho que os nossos números têm demonstrado isto e eu gostaria que isto trouxesse confiança a vocês que tanto a nossa estratégia de aquisição, aquilo que nós fizemos no México, capacidade de melhorar a eficiência do México, a capacidade de desligar as operações de fundição em Mauá, transferir entre as linhas, essa é a estratégia que a gente quer continuar perseguindo no médio e longo prazo da companhia com uma companhia maior do que ela é hoje.

Sr. Thiago: É Thiago, Marcelo. Em relação ao M&A, eu acho que ele é importante para a nossa estratégia, nós já destacamos isto antes, acreditamos nos fundamentos de longo prazo dos nossos mercados, o Fernando falou bastante de cada um deles aqui, e esta é a forma mais rentável de crescer na nossa opinião.



Então, do nosso lado, a gente vai ter bastante disciplina para atacar esta solução, o Fernando comentou, temos *track record* para isto. Agora, nós precisamos ao mesmo tempo de múltiplos adequados e não deixar de lado o nosso compromisso com o ROIC.

Então, o nosso desafio ele reside em equilibrar essas ambições. Então, nós temos muita cautela para abordar isto e para garantir que o retorno que nós esperamos vai ser entregue ao nosso acionista através desta customização.

Sr. Marcelo: Perfeito. Obrigado pelas respostas.

Operadora: Com licença, caso haja alguma pergunta, queiram por favor digitar asterisco um. Estrela 1.

Novamente, para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta em inglês vem dos Sr. Jorge Contreras, Euroamerica.

Sr. Jorge: *Okay. Tupy is second with higher exposure to international market to be [0:44:42 unintelligible] in United States and China. So in other line I want to know how the company control the potential program related with the trade war, especially in terms of the studies the United States implemented in the exportations.*

Sr. Fernando: Acabou cortando um pouco a linha, mas o nosso entendimento é que a pergunta está relacionada aos impactos da guerra comercial. Está correto?

Sr. Jorge: *Yeah, that is it.*

Sr. Fernando: Bom, nós abordamos um pouco esta questão na pergunta anterior, ou seja, a maioria dos nossos contratos eles têm proteções hoje se eventualmente alguma tarifa for inserida diante das nossas exportações, ou seja, isto seria eventualmente transferido para frente ao longo da cadeia. Hoje é importante destacar que parte desta produção ela tem pouca expressão hoje nos Estados Unidos, ela não consegue atender o ritmo de produção que está sendo efetuado, hoje as barreiras são relativamente altas para você poder aprovar, reconstruir e desenvolver estes produtos.

Então, o ponto é: não é uma movimentação fácil, nós estamos já num relacionamento de longuíssimo prazo com os nossos clientes, muitos têm mais de 20-30 anos, que é fruto desta confiança, de processos de engenharia que foram desenvolvidos ao longo do tempo. Então, não seria uma troca fácil de fornecimento ou mesmo de geografia.



Então, nós entendemos que neste estágio estamos relativamente protegidos em relação aos impactos de uma eventual guerra comercial.

Sr. Jorge: *Okay.*

Sr. Thiago: É importante destacar que o ciclo de desenvolvimento de uma fábrica, de construção e de uma operação e desenvolvimento de produto é muito longo também. Então, não é um processo que você levaria no mínimo 24 meses para ter uma planta construída e ainda 12 a 18 meses para desenvolver um produto depois que a planta estivesse construída. Então, praticamente eles não se intercalam estes processos.

Então, na verdade, a gente está atento, está discutindo alternativas, mas na realidade, quer dizer, não tem nada neste momento que indique isto, não tem nem sequer intenção dos nossos clientes também, nós temos trabalhado junto com eles nesta frente, obviamente nós estamos acompanhando e estamos acompanhando junto com os clientes para minimizar os efeitos de uma possível guerra comercial e possível tarifa. A gente acredita que não tem sentido.

Eu acho que é importante destacar, a Tupy se formou como uma empresa brasileira exportadora porque este produto tradicionalmente ele sempre foi isento de tarifas. Então, no NAFTA, por exemplo, nós acabamos comprando uma fundição que estava no México depois e o NAFTA ele não trouxe nenhum benefício para este setor especificamente, ou seja, não teve uma redução de tarifas nas transações entre México e Estados Unidos ou Canadá. Este produto sempre foi isento, eu acho que ele é importante para a indústria, nós temos vínculos desde ferramentas, aprovação de produtos, uma série de complexidades que não é um produto simples de ser movido, e nós vamos estar, sem dúvida nenhuma, acompanhando as discussões, nós estamos acompanhando as discussões, temos conversado com os clientes e não tem nada neste momento que deveria constituir um alarme para a companhia.

Mas, naturalmente, se o Capex global cair, é evidente que a nossa demanda vai sofrer por causa disto. Sem dúvida.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Estrela um.

Novamente, para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a teleconferência da Tupy. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando para as considerações finais.

Sr. Fernando: Bem, muito obrigado a todos pela participação. Nós queremos reforçar sempre o quê que a Tupy representa, a Tupy é um veículo de exposição



ao crescimento global, a Tupy ela está exposta a diversos setores, ela é bastante diversificada, nós temos muita resiliência de margens, seja no momento de apreciação cambial pela qualidade dos nossos contratos ou num momento de apreciação cambial, pela qualidade dos nossos contratos, ou no momento que haja depreciação cambial, e agora neste momento muito importante que nós temos uma combinação interessante de volumes crescentes e depreciação cambial que favorecem a companhia.

Então, novamente quero agradecer a todos, agradecer os nossos acionistas e nós queremos agradecer as inúmeras ações realizadas pela companhia desde a aquisição no México, todas as nossas escolhas e os benefícios que nós fomos capazes de gerar. E lembrando que tem alguns potenciais interessantes a serem explorados, e eu destaco aqui melhoria de eficiência no México, nós temos uma mão-de-obra muito intensiva e com muitas oportunidades de automação na companhia e nós estamos explorando novas tecnologias que reduziram sensivelmente a nossa capacidade de obter benefícios a partir daí com robôs, com câmaras, com sistema de inteligência artificial, então nós estamos estudando tudo isso e nós já encontramos aplicações interessantes, isto deve ocorrer ao longo dos próximos trimestres.

Por fim, destacar a qualidade da melhoria do nosso resultado. Enquanto o volume cresceu 8%, a nossa receita cresceu 32% e no EBITDA 71%. Isto é muita solidez, a nossa geração de caixa cada vez mais sólida, um foco muito grande nesta gestão do capital de giro, Contas a Receber, tudo isto da companhia e a gente acredita num futuro muito alvissareiro para a companhia.

Muito obrigado e continuamos trabalhando com muito entusiasmo aqui para o crescimento da companhia.

Operadora: A teleconferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.