



**Local Conference Call  
TUPY S/A  
Resultados do Terceiro Trimestre de 2020  
29 de outubro de 2020**

**Operadora:** Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do terceiro trimestre de 2020 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 digitar “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](http://www.tupy.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores.

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 hoje estão os Sres. Fernando Cestari de Rizzo, CEO, e Thiago Struminski, CFO.

Sr. Fernando, por favor, pode prosseguir.

**Sr. Fernando Cestari de Rizzo:** Obrigado, Jandira. Bom dia, agradeço a presença de todos em nossa conferência.

Bem, mantendo os cuidados de prevenção ao coronavírus, neste trimestre nós reafirmamos a solidez e a resiliência do nosso modelo de negócios preparado para as oscilações de mercado. Nós temos conseguido aprimorar gradativamente as nossas operações para entregar resultados sucessivamente melhores.



Indo no slide dois da nossa apresentação, eu quero destacar que a companhia segue fazendo progressos em eficiência e gestão, nós temos reestruturado nossa equipe e, a partir, daí revisamos processos essenciais e ampliamos as sinergias entre as diferentes áreas envolvidas.

Em compras, por exemplo, nós temos avançado em uma abordagem global na escolha de fornecedores e na busca de novas alternativas, melhoramos a comparação entre países e na movimentação de materiais entre as plantas. Esse processo está ganhando tração e ainda efetuaremos muitos progressos.

Já na operação, no Brasil e no México, reforçamos a disseminação do sistema de produção Tupy, e, com isso, revisamos os fluxos produtivos, melhoramos a deficiência dos ativos, da mão de obra e desligamos sistemas menos eficientes, consolidando fases das operações e ampliamos a nossa flexibilidade.

No período da pandemia, com torres de controle, revisamos detalhadamente todos os custos, despesas e serviços associados à operação e também redefinimos a especificação de todas as matérias-primas. Também avançamos na eficiência de nossas operações de usinagem e montagem do México, que foram iniciadas em 2019 e alcançamos o padrão esperado.

Ainda na manufatura, intensificamos a automação e avançamos no uso de *data analytics* para otimizar o mix de materiais para fornos, tomar decisões com base na interação de inúmeras variáveis e aumentar a eficiência e a qualidade dos nossos produtos.

Todas essas iniciativas vêm sendo lideradas por uma equipe de gestão renovada, formada por talentos internos e por profissionais que trouxeram suas experiências em outros mercados para contribuir com a Tupy. Entendemos que esses esforços de redução de custos, em grande medida, tendem a ser permanentes e replicáveis às operações combinadas com a Teksid. Nós estamos criando uma companhia mais ágil, capaz de se adaptar rapidamente às mudanças de cenários e preparada para reagir rápido na execução de nossa estratégia.

No slide três, nós apresentamos recordes dos lucros líquidos e operacional e também no EBITDA, os maiores da história da companhia. Quando comparamos com o trimestre passado, o crescimento da receita é de 94%, atingindo R\$1,25 bilhão, demonstrando a nossa retomada, e em comparação com o terceiro tri 19, está 7% menor.

O mix de produtos retornou aos patamares pré-pandemia e está muito superior ao segundo tri de 2020. Isso também contribui para o crescimento de nossas receitas e o avanço de nossas margens com CGI e usinados atingindo a participação de 27 e 26% respectivamente.



O lucro operacional bruto foi de 282 milhões com margem bruta de 22,5%, recordes em nossa história. Atingimos também o maior EBITDA da Tupy, 249 milhões, com margem de 20%. Já o EBITDA ajustado chegou a 257 milhões com margem de 21%. O lucro líquido, também recorde, cresceu 93% em relação ao mesmo período do ano passado, refletindo o resultado operacional e menor volatilidade no resultado financeiro.

Com um rígido controle de custos, despesas e também de investimentos, operamos nos primeiros nove meses do ano com um CAPEX acumulado de 3,2% de nossa receita líquida. A companhia gerou 152 milhões de caixa no trimestre e termina o período com um caixa superior ao início da crise, com o aumento das disponibilidades atingindo R\$1,43 bilhão em setembro.

Agora eu passo para apresentar aos principais indicadores do trimestre, eu convido Thiago Struminski, nosso CFO.

**Sr. Thiago Struminski:** Obrigado, Fernando. Bom dia a todos.

Sentimos uma recuperação aqui mês a mês no volume de vendas, no slide três, mas ele ainda foi de 26% inferior ao terceiro trimestre de 2019, muito embora esse volume já é 79% superior ao do segundo tri, ainda que ele esteja já no patamar do primeiro trimestre desse ano.

O mix do volume de transporte, infraestrutura e agricultura foi bastante favorável, 26% no total ou parcialmente usinados, 27% produzido em CGI, bem acima da nossa média histórica.

No slide cinco, as receitas apresentaram queda de 7%, sendo que a receita por quilo teve um aumento de 26%. Comparando com o segundo tri, as receitas aumentaram 94%, 70% tiveram origem do NAFTA, 15% nas Américas do Sul e Central, principalmente no Brasil, 11% na Europa e os 4% restantes Ásia, África e Oceania. E do ponto de vista de aplicação, 89% vieram de veículos comerciais e *off-road*, 7% de carro de passeio e 4% do segmento de produtos hidráulicos.

No slide seis, nós observamos, no mercado interno, a queda das receitas das aplicações para veículos leves e comerciais. Esse efeito ele foi mais intenso em veículos comerciais, uma queda de 27% na produção de ônibus e caminhões. No Brasil, nós tivemos impacto aqui também na redução das exportações indiretas para o mercado europeu e norte americano.

No slide sete, nós demonstramos os efeitos nas receitas do mercado externo, e aí o destaque aqui segue para a recuperação consistente nas vendas de aplicações para veículos de comerciais leves. E, apesar do bom desempenho do agronegócio, as aplicações *off-road* elas foram impactadas pela postergação de

investimentos da crise, especialmente nos segmentos mais pesados, de mineração e petróleo & gás.

Seguindo para o próximo slide, demonstramos a performance de vendas do segmento de hidráulica, que corresponde a 5% das nossas receitas. Enquanto o mercado brasileiro se beneficiou de um mix melhor de produtos, as vendas internas foram prejudicadas, principalmente pelo impacto do Covid, nas economias locais.

Quando olhamos o slide nove, os custos de produtos vendidos e despesas operacionais indicam uma queda de 54%, uma margem bruta de 22,5% (o maior valor da história da companhia), uma queda de 13% nos custos de matéria-prima decorrente da redução de volumes, o efeito da desvalorização cambial sobre os insumos utilizados nas operações mexicanas, como também o efeito indireto desses materiais consumidos no Brasil, uma participação muito maior também de produtos de CGI, eles foram mitigados com uma série de iniciativas de ganho de eficiência operacional, flexibilização de produção, redesenho de fluxos, desligamento de equipamentos com menor eficiência, otimização no uso de materiais e uma ampla renegociação de contratos com fornecedores.

Nós observamos também uma redução de 17% dos gastos com mão de obra, e principalmente pela diminuição do *headcount* e hora extra, uma série de medidas de redução salarial e *layoff* contribuíram para esse trimestre, uma diminuição de 9% na linha de manutenção e materiais de terceiros, sendo que no terceiro tri de 2019 houve um impacto aí de recebimento de créditos extemporâneos no valor de 6,5 milhões. Observamos aqui também uma série de impactos de inflação e variação cambial, que foram, mais uma vez, mitigados pela redução de serviço de terceiro e renegociação de contratos.

As despesas operacionais registraram um aumento de 1% ano contra ano, e aqui o grande impacto está relacionado às medidas de flexibilização de produção e também da desvalorização cambial.

No slide 10, o EBITDA ajustado atingiu 257 milhões, um aumento de 25% na comparação com o terceiro tri de 19 e uma margem aqui próxima de 21%. Já o EBITDA CVM foi de 249 milhões, uma margem de 20%. Então, a queda dos volumes, relevante, de 26% no período, elas foram mais do que compensadas por todas essas iniciativas de eficiência muito intensificadas aí nos últimos meses.

O lucro líquido do terceiro trimestre atingiu 128 milhões, um crescimento de 93% em relação ao ano anterior. Vale destacar aqui que tanto o lucro quanto o EBITDA foram os maiores valores da história da companhia.

Então, passando ao slide 11, demonstramos os efeitos do câmbio e sensibilidade sobre os números da companhia. Eu acho que a desvalorização do real, por um

lado, ela contribui positivamente para a receita, mas ela impacta e muito também indiretamente os nossos custos, nesse último caso aqui tanto pela menor disponibilidade de matéria-prima e cotação internacional desses insumos consumidos aqui no Brasil. São esses mesmos efeitos macroeconômicos que contribuem para os ganhos cambiais, eles impactam negativamente os nossos volumes, então ambos são decorrentes aí da desaceleração da economia.

Nós esperamos que a retomada desses volumes, ao longo dos próximos meses, enquanto o câmbio deve ficar um pouco pressionado aí pela combinação da taxa de juros e cenário fiscal, obviamente com um câmbio depreciado, sem dúvida, é um cenário positivo para a companhia.

Então, seguindo ao próximo slide, nós falamos sobre o resultado financeiro do período. As despesas financeiras elas foram impactadas principalmente pela desvalorização do real frente ao dólar, então a gente está comparando uma taxa média aqui do terceiro tri de 5,38 contra 3,97 no terceiro tri de 19, então nós temos aqui o efeito do Copom dos juros dos empréstimos do *bond*, também o aumento do endividamento decorrente das captações (e nesse caso em moeda local) que foram realizadas em março próximo de 494 milhões.

Em contrapartida, a aplicação desses recursos contribui para o crescimento das receitas financeiras, que atingiram 7,5 milhões.

As operações de *hedge* e de fluxo de caixa, através aqui principalmente do *zero cost collar*, é um resultado em receita de aproximadamente 23 milhões. Então, por um lado, nós temos o efeito positivo de marcação a mercado dos contratos em aberto, pelo outro, existe o pagamento aqui referente aos ajustes dos contratos já encerrados no período.

No slide 13, temos as variações das principais contas de capital de giro, nesse caso, tomando o segundo trimestre como base de comparação. Então, nós observamos um aumento de 27 dias na linha de Contas a Receber, então aqui existe um aumento expressivo no volume de vendas na comparação com o trimestre anterior, especialmente nos meses de agosto e setembro, além do impacto da variação cambial nos recebíveis uma vez que 87% deste valor é denominado em moeda estrangeira.

Nós observamos também um dia de redução em estoques, a companhia mantém a estratégia de flexibilização de produção entre as plantas com o objetivo de aumento de eficiência operacional. Essa linha também sofre o efeito de variação cambial, os estoques estão em moeda forte e representam grande parcela aqui do total.

Sobre o Contas a Pagar, houve elevação em 22 dias frente ao trimestre anterior decorrente do aumento de produção em consequência do maior volume de



compras durante o período. Acho que além da desvalorização cambial, que impacta o Contas a Pagar em moeda estrangeira, eles correspondem a aproximadamente 50% dos compromissos com os fornecedores.

Então, no próximo slide, de número 32, apresentamos os investimentos dos ativos de 32 milhões, uma queda de 45% se comparado com 2019, ele representa 2,6% das receitas do período.

O slide cinco indica a geração de caixa de 152 milhões, 28% superior ao do ano passado, resultado principalmente das atividades operacionais. A queda dos volumes e a consequente redução dos recebimentos de clientes ela foi compensada pelas iniciativas de preservação de caixa, como a contenção de custos fixos, despesa, renegociação de contratos, flexibilização das linhas e utilização também de materiais disponíveis em estoque.

Então, nós encerramos o mês de setembro com um saldo de caixa de 1,4 bi, um patamar superior ao do começo da crise em março de 2020.

Então, no próximo slide, número 16, nós mostramos o endividamento líquido de 1,2 bi, o que corresponde a 2,05 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, é uma redução expressiva aqui em relação ao trimestre anterior, que era de 2,65. O percentual em moeda estrangeira aqui ele é condizente com o nosso perfil de negócios, essencialmente aqui nós estamos falando de um endividamento do nosso *bond*, que tem uma duração em 2024. E em relação ao caixa, 40% hoje está denominado em moeda estrangeira.

Então, eu passo a palavra ao Fernando, que vai falar um pouco sobre os nossos mercados de atuação.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Obrigado, Thiago.

A partir do slide 17, eu gostaria de abordar alguns indicadores dos nossos principais mercados, sinais positivos que demonstram claramente o retorno da atividade econômica em alguns setores importantes para a Tupy.

Desde maio, nós temos observado a recuperação nas vendas de veículos comerciais leves, o que tem impactado os estoques que se encontram no patamar mais baixo dos últimos nove anos. O nosso mercado consiste essencialmente de aplicações utilizadas em atividades profissionais e tem se beneficiado da retomada de segmentos específicos de utilidades, *e-commerce* e produtores agrícolas.

No Brasil, no slide 18, nós destacamos o volume crescente da produção de veículos pesados, embora a produção de setembro tenha sido 29% acima do mês de agosto, ainda não está absorvendo toda a demanda existente no mercado. Nós



também observamos na nossa carteira sinais positivos que indicam a retomada, ainda que gradual, dos pedidos relacionados às exportações indiretas.

No slide 19, em relação aos caminhões médios e pesados nos Estados Unidos, a atividade de frete já superou os níveis pré-pandemia e as projeções mostram sucessivas revisões positivas, que devem refletir um novo ciclo de reposição de equipamentos a partir de 2021.

No segmento *off-road*, também não vimos retomada robusta no terceiro trimestre, pois foi afetado pela postergação de investimentos decorrente dos efeitos da pandemia. Esse grupo engloba aplicações para segmentos como mineração, construção pesada, petróleo & gás e geração de energia.

No entanto, observamos sinais positivos em novos pedidos e certamente seremos beneficiados por pacotes de infraestrutura em discussão no Congresso americano, assim como o marco do saneamento básico e a nova lei do gás no Brasil. Os nossos clientes também devem se beneficiar da forte retomada do mercado chinês nos setores de construção e mineração.

Já no slide 20, nós destacamos que a diversificação de aplicações em mercados em nosso modelo de negócio nos favorece por estarmos expostos a segmentos perenes e essenciais para a recuperação da economia, o que tem demonstrado recuperação consistente, enquanto alguns outros deverão anunciar um novo ciclo de crescimento a partir de 2021.

Nós continuaremos adotando um rígido controle de custos de CAPEX e implementando novos projetos de ganhos de eficiência operacional, trabalhando com parceiros no Brasil e exterior dentro do conceito de inovação aberta, já utilizado no desenvolvimento de nossos produtos.

Nós seguimos fundamentados no sistema de produção Tupy estruturando processos produtivos que nos permitem implementar rapidamente as melhores práticas em outras linhas ou operações.

Em relação à Pesquisa e Desenvolvimento, nós teremos um *pipeline* robusto nos próximos anos desenvolvendo conceitos materiais e geometrias complexas que serão aplicadas em combustíveis alternativos vinculados à descarbonização, assim como soluções que exigem padrões avançados de metalurgia. Nós continuamos trabalhando também em novos projetos de usinagem e pré-montagem e enxergamos uma avenida de oportunidade para continuarmos avançando em nossa cadeia produtiva.

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

### Sessão de Perguntas e Respostas

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1. Para retirar a pergunta da lista, digitem \*2.

A primeira pergunta é de Victor Mizusaki, do Bradesco BBI.

**Sr. Victor Mizusaki:** Oi, pessoal, bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, vocês falaram um pouco como é que está o *outlook* do setor, né, no Brasil e no exterior, eu queria saber se vocês podem comentar um pouco como está o *lineup* de produção para o quarto tri.

E a segunda pergunta é com relação à margem EBITDA, que agora no terceiro tri foi muito forte, então teve, como vocês mencionaram, redução de custo, maior produtividade, melhor mix de produto e também teve efeito de câmbio. Mas, assim, a situação dá para entender que vocês mudaram de patamar. Então, eu queria entender se vocês podem comentar um pouco, olhando para a frente, quanto que disso a gente pode falar que isso é naturalmente uma margem mais alta olhando para os próximos anos?

**Sr. Fernando de Rizzo:** Oi, Victor, obrigado pela pergunta. É o Fernando. Eu vou iniciar a resposta e o Thiago aqui, por favor, me complemente.

Primeiro, olhando o mercado, nós temos visto alguns sinais bastantes fortes: o Brasil continua crescendo, tem sido forte e deve continuar crescendo; estão faltando veículos e equipamentos no Brasil, então a produção realmente está bastante acelerada, nós vimos aí mesmo em caminhões pesados, principalmente por causa do setor agrícola, mas também em caminhões leves para distribuição urbana também tem crescido bastante; e nos Estados Unidos, o mercado de comerciais leves continua muito forte, estoques baixos, o que indica aí que nós vamos ter volumes expressivos nos próximos meses; também tiveram lançamentos importantes, a Ford fez dois lançamentos importantes, um que já está à venda no mercado e outro que deve vir ao mercado adiante, que também nos favorece e também tem pedidos aí acumulados bastante fortes adiante.

Mas ainda nesse trimestre nós não vimos o setor de caminhões médios e pesados dos Estados Unidos forte, ele foi fraco nesse período, as vendas, produção de caminhões não foi elevada, e toda a parte relacionada ao setor *off-road*, construção... a única exceção foi máquinas agrícolas, mas todas as outras aplicações *off-road* dos nossos produtos elas foram fracas, e a gente realmente espera aí, acredita, nós já estamos vendo os sinais de demanda mais aquecidos.

Você perguntou sobre o quarto tri, nós estamos vendo sinais de demanda que preservam esses setores que nós vimos fortes no terceiro trimestre, mas já



estamos vendo sinais de demanda aquecida para esses outros setores aí para o quarto trimestre e também para o primeiro trimestre de 2021.

Então, a gente deve seguir progredindo. Se eu não me engano acho que foi o slide 19, nós mostramos a diferença em relação a uns meses em relação ao ano passado e a gente deve continuar diminuindo o *gap* em relação ao período anterior nos próximos meses. É isso que nós estamos enxergando hoje, tá.

Inclusive, nós estamos aí num processo de contratação de novos funcionários para preencher alguns turnos aqui em Joinville, que nós temos ainda espaço, nós vamos continuar crescendo a operação aqui diluindo custos, isso deve acontecer.

Sobre a pergunta sobre as margens e o que é permanente, a gente tem feito um trabalho, nos últimos dois anos, de trazer novos profissionais, novos líderes para a organização. Eu tenho, por exemplo, dois novos vice-presidentes que estão há pouco mais de um ano e meio, assumiram a função, um deles é um talento interno, o outro veio do mercado, eles estão trabalhando e reestruturando suas equipes. A área de compras, nós reformamos completamente a área de compras aí nos últimos 18 meses, trouxemos uma consultoria internacional para nos ajudar.

Então, nós estamos vendo que tanto o processo de compras, isoladamente, ele mudou muito na companhia e ele vai continuar mudando porque nós estamos integrando as compras de Brasil e México, nós estamos fazendo comparações mais claras, nós estamos rediscutindo especificações de materiais, nós estamos trocando materiais entre as plantas, tem materiais vindo do México ao Brasil, tem materiais indo do Brasil ao México.

Esse processo vai continuar, esse time está se fortalecendo, eles estão tomando conhecimento da companhia, dos fornecedores, abriram novas alternativas de fornecedores, novos materiais, isso fortaleceu muito a nossa base de fornecimento e o custo direto desses materiais.

Na parte da produção, também nós estendemos e nós conseguimos, especialmente no período da pandemia, ajudou muito para nós revisarmos processos produtivos, método, cada pequena fase, operações padrão das diferentes fases dos nossos processos, também fizemos uma renovação ampla de nossa equipe, trouxemos profissionais de outras empresas com modelos mais sofisticados de manutenção de outras atividades na usinagem do México e tudo isso nós temos observado progressos em todas essas fases.

Esses são progressos que são permanentes, nós estamos desenvolvendo, tem muita atividade de treinamento em andamento na companhia e tudo isso tem trazido força.



O mix estar melhor é que, assim, também por um lado nós estamos com um volume bem mais baixo, né, então à medida que outros mercados voltarem também, nós vamos continuar vendo... são mercados importantes, são mercados rentáveis para a companhia que nós não estamos produzindo nesse momento e a gente acredita que eles podem voltar e contribuir para o resultado da Tupy.

Thiago?

**Sr. Thiago Struminski:** Eu acho que esse foi um trimestre que nós provamos que conseguimos entregar margens de 20%, né, sem grandes eventos extraordinários.

Quando nós olhamos para a frente, o quarto tri em específico, dezembro é sempre uma sazonalidade importante, a gente precisa entender como vão ser as paradas dos clientes, mas a verdade é que nós já estamos num patamar sustentável pelo menos acima de 17%.

Obviamente, nós precisamos aí, trimestre a trimestre, provar para o mercado que a gente, de fato, elevou as margens da companhia para um novo patamar, mas nós temos bons fundamentos para isso porque o volume, o Fernando comentou, da retomada dos mercados ainda está 26% atrás do terceiro trimestre de 19. Então, nossa expectativa é que a alavancagem operacional e a diluição de custo fixo que vêm com o crescimento da operação ela vai nos credenciar aí a continuar com um EBITDA muito forte.

**Sr. Victor Mizusaki:** Está ótimo, obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Catherine Kiselar, do Banco do Brasil.

**Sra. Catherine Kiselar:** Olá, bom dia a todos. Fernando e Thiago, parabéns pelos resultados. Do meu lado aqui, duas perguntas. A primeira tem a ver também com as iniciativas de ganho de eficiência e de produtividade que a gente viu [incompreensível – som abafado] esse trimestre. Eu queria saber se a companhia vê espaço ainda para movimentos de reestruturação mais intensos. Em seguida eu faço a minha segunda pergunta, obrigada.

**Sr. Thiago Struminski:** Bom, eu acho que o que nós observamos nesse trimestre, o Fernando destacou as principais medidas de redução de custo, nós entendemos aí que elas são estruturais, nós temos o pacote de eficiência operacional, tem uma série de ações corporativas, acho que suprimentos teve um impacto bem relevante.

E hoje, quando a gente olha do ponto de vista de reestruturação adicional, que eu entendi que é o complemento da sua pergunta, eu acho que grande parte vem com a combinação da Teksid, eu acho que a gente tem muita oportunidade dado que as nossas fábricas estão muito próximas, nós temos fábricas no Brasil e eles

também, nós temos fábricas no México e ele também. Então, eu acho que até lá, obviamente, garantir que tudo que a gente conseguiu construir é sustentável, sem dúvida ainda há oportunidades, o desempenho de algumas categorias de máquinas ainda no Brasil é melhor que no México a despeito dessa evolução, mas eu acho que grande parte desse novo salto operacional ele vem com a combinação.

**Sra. Catherine Kiselar:** Perfeito, obrigada. Em relação à minha segunda pergunta, a gente tem acompanhado o índice para preço de produtor de ganho de capital em alta, trimestral, constante, mas pressões inflacionárias para frente.

A minha pergunta é só se vocês têm visto esse movimento na prática em suas operações já impactando o quarto tri e como esperam que seja a dinâmica de absorção e repasse de preços em 2021?

**Sr. Thiago Struminski:** Bom, eu acho que essa dinâmica de preços ela é muito bem... de repasse de custos para preços ela é muito bem estruturada nos nossos contratos, né, então, de fato, a gente está sofrendo uma pressão muito grande, principalmente na categoria de metálicos, e isso pode ser observado pelos aumentos de preço que o setor de aço tem visto em [incompreensível].

Existe uma pressão muito forte principalmente nos insumos que são importados ou que têm componentes importados. Se a gente olhar o acumulado do IGP-M até agora está quase em 15%, mas a nossa estruturação aqui de contratos com os clientes ele garante esse repasse. Eventualmente, há um descasamento trimestral de quando exatamente isso impacta os nossos preços, mas, sim, a gente está com a devida proteção dentro dos nossos acordos comerciais existentes.

**Sr. Fernando de Rizzo:** E, Catherine, essa pergunta é muito importante porque a gente precisa compreender que a Tupy nós participamos de plataformas globais, então todo o produto que eu forneço no Brasil eu também forneço fora do Brasil, são plataformas que nós vendemos no mundo inteiro, os clientes são globais, então eles têm essas plataformas globais e eles fabricam também no Brasil, mas também eles consomem esses produtos no exterior.

Esse processo de venda, que é por leilões das montadoras, são leilões globais, a combinação com a Teksid nos traz muita força para reduzir custos, e este é um foco essencial: é reduzir custo. Nós podemos ampliar esses modelos, nós viemos com alguns modelos importantes nos últimos anos, esse de flexibilidade, de movimentação de produtos entre equipamentos, de concentração de produtos em ativos mais eficientes, e todo esse modelo, quando nós chegamos, por exemplo, diante da pandemia, nós tínhamos tudo isso preparado na prateleira, nós chamamos isso de “anéis de defesa”, uma das medidas dos anéis de defesa, e nós podemos aplicar isso rapidamente, e no momento da retomada também.

Então, tudo isso tem contribuído, e acho que o próximo grande passo realmente de redução de custos, de ganho de eficiência da Tupy passa necessariamente pela combinação com a Teksid. até porque o Brasil importa muito dos nossos produtos, os nossos clientes eles também, em alguns casos, eles preferem comprar de fornecedores do exterior.

Então, por exemplo, o mercado de máquinas do Brasil tem muita importação de motores, tem muita importação de blocos e cabeçotes para serem montados no Brasil, e nós entendemos que essa combinação pode [incompreensível] uma empresa mais forte e que seja inclusive mais competitiva para ganhar novos contratos que não sejam apenas a combinação das vendas da Teksid com as vendas da Tupy, mas a combinação das duas deve promover um crescimento das vendas combinadas das empresas, tá?

**Sra. Catherine Kiselar:** Excelente, muito obrigada pelas respostas.

**Operadora:** Com licença, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1.

Novamente, caso queiram fazer perguntas, basta digitar \*1.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Werner Roger, da Trígono Capital.

**Sr. Werner Roger:** Bom dia. Fernando, Thiago, parabéns aí pelos resultados.

Em relação àquela questão do Euro VI, que seria obrigatório a partir de 2022, uma alternativa aí que o setor e as empresas têm defendido, que seria incentivo da renovação da frota, né, sucateamento dos veículos antigos, que poluem e causam acidentes, alguma novidade? Tem algum diálogo aí com o governo, os representantes aí das entidades? Podia dar uma atualização sobre o assunto? Muito obrigado.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Oi, Werner, bom dia. Infelizmente, não temos nenhuma atualização sobre isso. É um programa que custa e eu acho que tem tido dificuldades de orçamento, né.

Mas a gente concorda que é necessário, não só para ganhos de eficiência e de logística, mas para a segurança das estradas, né. Nós hoje vemos muitos caminhões antigos rodando nas estradas, praticamente 25% da frota brasileira têm mais de 15 anos, eles emitem muitos poluentes, eles não têm controle de emissões, eles têm problemas inclusive de segurança, causam acidentes e nós realmente apoiamos esse movimento. Mas infelizmente até agora não temos nada.

**Sr. Werner Roger:** Obrigado, Fernando. Aproveitando aqui com a palavra, nós vimos aí o resultado da Caterpillar, que saiu aí eu acho que dois dias atrás, com o volume cerca de 35% inferior ao ano passado. Vocês têm sentido alguma retomada aí sobre encomendas da Caterpillar, principalmente para infraestrutura ou mesmo mineração? Já tem esse sentimento ou fica mais para o ano que vem? Obrigado.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Então, Werner, nós temos visto no nosso setor em geral, e não é só a Caterpillar – até porque eu não posso nem falar especificamente da Caterpillar –, mas a gente atende vários clientes que concorrem nos setores que a Caterpillar participa, e foi como eu mencionei, que a gente já está vendo alguns sinais de demanda melhores aí para o início do ano.

Mas isso é de todas as empresas que atuam em construção, empresas de mineração, tem outras que já são mais fortes em geração energia, produção de geradores de grande porte, de médio porte, aplicações marítimas, tudo isso nós temos visto sinais de demanda um pouco mais aquecidos para os próximos meses.

**Sr. Werner Roger:** ok, obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta é de Catherine Kiselar, do Banco do Brasil.

**Sra. Catherine Kiselar:** Obrigada pela oportunidade da pergunta adicional. Só aproveitando o ensejo, se vocês puderem dar uma atualização específica sobre a Teksid, nós agradecemos.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Bom, nós não temos grandes novidades, o processo hoje de análise de transferência foi aprovado nas entidades europeias e ele segue em análise ainda nas jurisdições de Brasil, México e Estados Unidos.

O CADE ele emitiu uma comunicação declarando a transação com o [incompreensível], que significa que há uma análise adicional, então, portanto, a gente segue com a expectativa de uma posição e uma eventual aprovação até o primeiro trimestre do ano que vem.

**Sra. Catherine Kiselar:** Obrigada.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Werner Roger, da Trígono Capital.

**Sr. Werner Roger:** Mais uma perguntinha. A questão desse novo avanço do dólar em relação ao real, dado a política de *hedge*, eu acho que a companhia ela tinha *hedge* até o final do ano, isso pode trazer mais algum impacto no resultado para o

último trimestre ou praticamente já todos os impactos foram reportados e não teria nada significativo para ser reportado nesse ano? Muito obrigado.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Oi, Werner. Bom, o impacto do *hedge* de fluxo de caixa no terceiro tri ele foi positivo porque nós tivemos aí um efeito de marcação a mercado que foi relevante. Em contrapartida, tem os ajustes de liquidação, os pagamentos feitos. Nós temos ainda, até dezembro de 2020, um *notional* aberto de US\$104 milhões. Nós, desde o primeiro trimestre, não fizemos mais operações, a gente entende que o mercado está muito instável, é difícil encontrar aqui alguns [incompreensível] mas efetivos, e também está, em certa medida, cada vez mais, até então, depreciando aqui o real, o que não nos força aí a proteger uma eventual valorização muito forte.

Então, a gente segue com a mesma política e, obviamente, temos o *notional* já contratado desde o começo do ano passado. Eventualmente, pode impactar o resultado, principalmente essas marcações a mercado aí.

**Sr. Werner Roger:** Ok, muito obrigado.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Obrigado.

**Operadora:** Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas da Tupy. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando para as considerações finais.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Obrigado, Jandira. Mais uma vez, eu agradeço a presença e o interesse de todos.

Esse crescimento de resultados e a evolução contínua dos nossos processos é um trabalho construído pelo nosso time, que aqui eu aproveito para parabenizar e agradecer. É muito bom ver que essas iniciativas que nós temos adotado nos últimos anos estão impactando diretamente o nosso resultado. Mas vale reforçar que aqui crise mundial, motivada pela pandemia, segue sendo um desafio tanto do ponto de vista econômico quanto social. Por isso, nós mantemos todos os protocolos de segurança e saúde necessários e muita proximidade com os nossos clientes e fornecedores.

Nós percebemos a retomada gradual dos nossos mercados em velocidades diferentes, mas com boas perspectivas para 2021. Nós estamos expostos a setores fundamentais para a recuperação da economia global e que se beneficiarão de políticas públicas que serão implementadas em todo o mundo, como o marco do saneamento no Brasil e os pacotes de infraestrutura dos Estados Unidos.

Mesmo diante do impacto social e econômico que estamos vivenciando esse ano, nós conseguimos utilizar esse momento para rever etapas do processo produtivo,



rever a especificação e compras de materiais e estamos colhendo os frutos destas diversas iniciativas realizadas nos últimos anos, que têm impactado significativamente o nosso modo de produção e que seguirão trazendo resultados positivos ao longo do tempo.

Para resumir, mais importante que o resultado deste trimestre são as transformações estruturais e permanentes que permeiam os nossos processos, a dedicação e o desempenho dos nossos talentos, o trabalho em equipe e a ousadia de inovar sempre, porque é assim que nos preparamos para seguir crescendo e assim que a Tupy cresceu nos últimos 82 anos.

Nós iremos nos beneficiar ainda da retomada dos volumes impactando receita e diluição de custos fixos. Nós somos uma indústria de transformação de processos químicos, metalúrgicos e mecânicos. O nosso profundo conhecimento em engenharia metalúrgica, dentro de um modelo de inovação aberta conectando universidades, institutos de pesquisa e outros parceiros, nos posiciona como um elo importante na jornada de descarbonização dos nossos clientes com o desenvolvimento de materiais.

A economia renovável abrirá muitas oportunidades para empresas que tenham conhecimento de metalurgias complexas e interação entre diferentes materiais, e a Tupy certamente vai se beneficiar desse movimento.

Muito obrigado e um bom-dia a todos.

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