



**Local Conference Call
TUPY S/A
Resultados do Primeiro Trimestre de 2018
9 de maio de 2018**

Operadora: Bom dia. Muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do primeiro 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 teclar “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, pode prosseguir.

Sr. Fernando Rizzo: Bem, obrigado. Bom dia a todos, sejam bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados da Tupy.



Nós iniciaremos com a apresentação dos principais indicadores do primeiro trimestre e depois passaremos para a sessão de perguntas e respostas.

Esta é minha primeira conferência como presidente e, em nome de todos os nos cenários da companhia, eu quero registrar o nosso profundo agradecimento à gestão de Luís Tarquínio. Nestes 15 anos à frente da companhia, ele trouxe austeridade financeira, reestruturação da nossa dívida, uma nova estratégia de crescimento bem-sucedida, internacionalização da nossa manufatura, ele reabriu as companhias aos mercados de *equity* e dívida, colocou a companhia no Novo Mercado e as melhores práticas de governança e trouxe iniciativas de diversificação para a companhia.

Bem, partindo aos resultados, em primeiro lugar eu quero agradecer a confiança dos nossos clientes, o nosso time o luta em todas as áreas da companhia para realizar cada venda com melhor qualidade possível, e por isto quero agradecer cada produto vendido.

Este trabalho duro, colaborativo, em time, dirige nosso modelo de negócios, que sem dúvida, é superior à nossa concorrência. Nosso time foi capaz de executar um bom primeiro trimestre, um bom desempenho em todas as áreas do negócio.

O primeiro trimestre de 2018 atingiu receita recorde na história da companhia, alcançando R\$ 1,059 bilhão, um crescimento de 23,9% sobre o mesmo trimestre do ano anterior, e os resultados se destacam ainda mais por termos ampliado o EBITDA na mesma proporção, chegando a r\$ 148,3 milhões.

A despeito de termos experimentado o aumento do custo de matérias-primas de 22,5% no seu custo unitário sobre o primeiro trimestre do ano anterior, e 7% sobre o trimestre anterior, o quarto de 2017, nós conseguimos melhorar os resultados com ganhos de eficiência, controle de custos e despesas e melhoria do mix de produtos vendidos.

Alcançamos vendas melhores do que o esperado em todos os segmentos, demonstrando confiança de nossos clientes na Tupy e sustentado por um crescimento global vigoroso e preço elevado das principais *commodities* minerais. Isto é um sinal de atividade econômica crescente e demanda muito favorável para os bens de capital que ajudamos a produzir com o aumento da taxa de investimento em todas as regiões.

Isto promoveu a venda de veículos de transporte de carga, máquinas de construção, máquinas agrícolas, geradores de energia e uma greve de diversidade de equipamentos e ganhos de capital que são montados com os nossos produtos. E nós temos sinais positivos na maioria dos nossos mercados endereçados.



Em veículos de transporte de carga nós observamos um aumento na produção nos Estados Unidos de 5% em caminhões médios, sob um patamar bastante elevado de volume e um crescimento muito expressivo em veículos *heavy duty*, que a companhia menos exporta. Nós também tivemos um mercado muito forte de pick-ups utilitárias movidas a motores diesel nos Estados Unidos, além do ganho de participação de utilitários frente à carros de passeio, atingindo níveis recordes neste último trimestre.

A retomada da produção brasileira de caminhões e máquinas também foi muito forte e trouxe um grande crescimento à companhia, também trazendo mercado de exportação indireta que puxaram os nossos volumes para a América Latina, China e Índia.

No segmento *off road* e industrial, na parte de infraestrutura, o setor de construção nos Estados Unidos e China e seus países vizinhos trouxe uma grande demanda por escavadeiras, tratores, pás carregadeiras, e isto é bastante indicado nos indicadores de *housing status* americanos, que tem puxado a demanda por equipamentos de construção leve, além das pick-ups movidas a motores diesel.

O setor de petróleo e gás, a exploração do gás de xisto nos Estados Unidos também trouxe muita demanda para os produtos da Tupy para motores estacionários, caminhões e geradores de energia, que são todos os auxiliares da operação desses postos de exploração de petróleo. A mineração global também tem recuperado investimento e as vendas também cresceram nestes setores.

Escavadeiras na China também alcançaram um crescimento de 48% e muitas delas receberam motores com blocos e cabeçotes da Tupy fabricados nos Estados Unidos.

No setor de hidráulica, nós temos um destaque para exportação de perfis e conexões fortalecida pelo câmbio favorável que deve continuar ao longo do ano. Nossos custos operacionais foram bem administrados, ampliamos a nossa eficiência operacional com o aumento de volumes expressivo e uma planta a menos em operação em relação ao primeiro trimestre de 2017.

Nossos investimentos ficaram em 2,8% da receita com a alocação de capital mantendo o padrão e eficiência de outros períodos. Nós temos focado os nossos investimentos em processos que aumentam a eficiência do processo produtivo e atendem a demanda de serviços de maior valor agregado, como ferro vermicular e usinagem, que vão garantir o crescimento da Tupy nos próximos anos.

Com tudo isto, nós ainda ampliamos investimentos em segurança do trabalho e meio ambiente dentro das operações da companhia. Nosso fluxo de caixa melhorou sensivelmente em relação ao primeiro trimestre de 2017 com uma diminuição de 10 dias no nosso ciclo de conversão de caixa.



E os nossos dividendos, a companhia se destaca pela consistência e previsibilidade de seus dividendos. Em 25 de maio nós saberemos juros sobre capital próprio no montante de R\$ 37,5 milhões, correspondente à primeira parcela dos dividendos mínimos de 150 milhões anunciados para este ano.

Bem, no slide 2 da nossa apresentação, eu gostaria de comentar sobre os nossos mercados de atuação e a diversificação de nossa receita. Apenas 14% do nosso negócio é oriundo de carros de passeio. Essencialmente, o desempenho da companhia está relacionado aos setores de transporte de cargas, infraestrutura em geral e agricultura. Nós alteramos inclusive a nomenclatura dos segmentos de nosso *release* e demais materiais de comunicação para demonstrar melhor esta realidade.

Exemplos das nossas aplicações são os veículos utilitário [0:09:04 ao 0:09:11 inaudível – interferência no som], caminhões leves, médios e pesados, máquinas de mineração, construção, tratores de rodas, colheitadeiras e implementos agrícolas. Agora, produtos menos óbvios são os geradores de energia elétrica, motores marítimos, motores para empilhadeiras, plataformas elevatórias, equipamentos de defesa, locomotivas, equipamentos de operação aeroportuária e portuária e vários outros equipamentos de reflorestamento e etc. que utilizam acionamento por motores diesel.

O mundo está ficando mais rico, demandando mais energia, alimentos e matérias-primas, e a globalização tem aumentado o comércio internacional e ampliado a cadeia de fornecedores. A Tupy está numa posição muito privilegiada para capturar esta tendência, as projeções do longo prazo da Tupy devem considerar os fundamentos sólidos de longo prazo dos nossos principais clientes.

Bom, eu passo palavra para os destaques para o Thiago Struminski, que é o nosso CFO.

Sr. Thiago Struminski: Bom dia a todos. Eu gostaria de colocar alguns números aí nos destaques que Fernando mencionou.

No slide número 3, começando pelo aumento de 11,6% no volume de vendas a despeito do fechamento da unidade de Mauá e da venda do negócio de granalhas, pela primeira vez a receita líquida no trimestre supera R\$ 1 bilhão. Além do aumento de volume, tivemos um impacto positivo de repasse de custos, melhoria de mix de produtos e também da desvalorização do real.

O EBITDA ajustado acompanhou, ele apresentou um crescimento de 23,9%, uma margem de 14% estável em relação ao mesmo período de referência do primeiro trimestre de 2017, apesar do forte aumento da matéria-prima. Este efeito da



matéria-prima ele foi compensado por diversas ações de controles de custo realizadas tanto em 2017, que hoje geram resultados, quanto em 2018.

É importante destacar aqui que os nossos contratos têm cláusulas de repasse das matérias-primas, então além disto, o aumento por si só da matéria-prima reflete uma demanda maior por *commodities*, que por sua vez vão impactar positivamente as nossas vendas. Do ponto de vista de alocação de capital, investimentos no trimestre representaram 2,8% da receita, reduzimos aí 10 dias no ciclo de conversão de caixa frente o primeiro trimestre de 2017.

No slide 4 apresentamos em mais detalhes o volume de venda de 150,8 mil toneladas, é um aumento de 11,6% no mercado interno e 11,7 no mercado externo. O destaque do mercado do mercado interno foi a retomada de veículos comerciais e no mercado externo um aumento da demanda principalmente por aplicações *off road*. Em relação ao volume de transporte, infraestrutura e agricultura, 20,5% foram total ou parcialmente usinados, 14% em CGI.

No slide 5 as receitas aumentaram 23,9%, atingindo 1,59 bilhões, é a primeira vez que atingimos esta marca. No mercado interno houve um crescimento de 30,4%, no mercado externo 22,6, 64% das receitas tiveram origem do NAFTA – neste caso é importante destacar aqui que muitos dos nossos clientes usam esta região como plataforma de exportação, então não necessariamente eles ficam nos Estados Unidos –, 18% as Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 12% da Europa, 6% Ásia África e Oceania e, do ponto de vista de aplicação, 81% veículos comerciais e *off road*, 14% carros de passeio e 5% do segmento de hidráulica.

No slide número 6 apresentamos a evolução das receitas no segmento de transporte e infraestrutura e agricultura no mercado interno, elas foram beneficiadas pelo efeito de exportações internas, além [0:13:21 ao 0:13:27 inaudível – interferência no som], veículos comerciais 74 e aplicações de máquinas e equipamentos *off road* 15%.

No slide 7 as receitas do mercado externo foram impactadas principalmente pela performance do mercado norte-americano, também pela desvalorização do real frente ao dólar, que resultou no aumento de 0,4% em carros de passeio, um crescimento de 26% em comerciais leves, que é resultado da forte demanda por este tipo de veículo, principalmente nos pequenos negócios, e o *phase-in* de alguns projetos, a ampliação de 3% em comerciais médios e pesados, sendo que na base de comparação anual ela foi impactada pelas vendas realizadas no primeiro tri de 2017, na ocasião a formação de estoque de um cliente específico, o aumento de 42% nas aplicações *off road* em função principalmente do bom desempenho do mercado nos setores de óleo e gás, mineração, agricultura e infraestrutura.



O slide 8 demonstra a performance das vendas do segmento de hidráulica, que corresponderam a 4,9% das receitas, no mercado interno houve queda de 3% decorrente da descontinuidade do negócio de granalhas, mitigado principalmente pelo ganho de *market share* no mercado de perfis e aliado também ao aumento das vendas de conexões. As exportações por sua vez cresceram 62% devido principalmente à demanda do mercado norte-americano e à melhora também no mercado europeu, além do impacto cambial favorável que nós já mencionamos.

Passando ao slide 9, onde se detalham os custos dos produtos vendidos e despesas operacionais, o CPV totalizou 877,6 milhões, um montante 23,1 superior ao registrado no primeiro tri de 2017, que resultou numa margem bruta de 16,2, havendo melhora portanto em relação ao ano anterior, cuja margem foi de 15,7. O aumento do volume produzido naturalmente impactou custo, nós destacamos aqui 37% no custo das matérias-primas e material de processo decorrente das variações de preço destes insumos, sendo que a maior parte desta variação será repassado aos preços de venda ao longo dos próximos trimestres. Um crescimento de 21% nos gastos com mão-de-obra, então aqui destacamos o aumento de *headcount* no México e a utilização de horas extras em função do forte volume produzido. E a redução de 8% nos custos com materiais de manutenção e terceiros, que são decorrentes do encerramento das atividades de Mauá e de vários outros projetos de redução de custo aqui, como a implementação de um novo processo de controle orçamentário.

As despesas operacionais aumentaram 9%, oriundo principalmente de maiores gastos com mão-de-obra, fretes e comissões sobre as vendas decorrente do aumento de volumes, bem como o desenvolvimento de alguns novos projetos de pesquisa.

No slide 10 o destaque cabe ao EBITDA ajustado de 148 milhões, um aumento de 24% frente o primeiro tri de 2017, a margem ficou estável em relação ao trimestre de comparação apesar do forte aumento de matéria-prima, que já comentamos aqui anteriormente. E na parte inferior do slide o lucro líquido foi de aproximadamente 57 milhões referente a 47 do primeiro trimestre de 2017.

No slide com 11 mostramos as variações das principais contas de capital de giro, neste caso tomamos o trimestre imediatamente anterior, ao seja, o quarto tri de 2017 como base de comparação, o aumento de 117 milhões na linha de contas a receber representando 8 dias de vendas, este acréscimo ele deve-se essencialmente ao crescimento de receita, bem como ao mix de produtos, uma elevação dos estoques no montante de 8 milhões, redução de 1 dia em relação ao CPV, e um aumento de 42 milhões na linha de contas a pagar decorrente tanto do aumento de volume produzido no período principalmente.

Destaca-se aqui a melhoria significativa deste indicador frente ao quarto trimestre de 2017 e ao primeiro trimestre de 2017 também, ou seja, 3 e 13 dias



respectivamente decorrente de [0:17:45 ao 0:17:48 inaudível – interferência no som] promovidas para o alargamento no prazo de pagamentos junto aos atuais fornecedores. E mais uma vez vale destacar o ganho de 10 dias no ciclo de conversão de caixa frente ao ano de 2017.

No próximo slide, número 12, apresentamos os investimentos no ativo imobilizado intangível no total de 30 milhões, ele foi 62% superior ao observado no primeiro tri de 2017, mas ainda representando 2,8% da receita líquida, ou seja, menos da metade da depreciação. Então, ele está em linha com a estratégia da companhia de alocar de forma eficiente seus ativos e aumentar o retorno sobre capital investido.

Os principais destaques foram: O desenvolvimento de novos projetos de usinagem, outras melhorias operacionais com foco em redução de custo e a reforma de alguns equipamentos de segurança do trabalho e meio ambiente.

No próximo slide, número 13, mostramos o endividamento líquido de 606 milhões da companhia, correspondente a 1,47 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. As obrigações em moedas estrangeiras representaram 90%, posição condizente com o nosso perfil de negócios. Cabe salientar que a maior parte da dívida em moeda estrangeira é representada pelo nosso *bond*, que tem maturação apenas em 2024.

Em relação ao caixa, 63% são denominados em reais com objetivo de aproveitar melhora taxa de juros e o conseqüente incremento da receita financeira frente a lá fora, e a redução do saldo de caixa em relação ao quarto trimestre de 2017 ele se dá principalmente ao pré-pagamento de dívidas no montante de 291 milhões realizado em janeiro.

Bom, finalmente eu gostaria de falar sobre o pagamento de dividendos. A companhia tem um modelo de negócio caracterizado pela forte geração de caixa, nós apresentamos um dos maiores *dividend yields* da Bolsa no ano passado, em 2018 realizamos, no mês de março, o pagamento de 50 milhões decorrentes do exercício social de 2017, a última *tranche* dos 200 que foram anunciados e pagos para o ano inteiro. Na data de ontem foi aprovada a distribuição de juros e capital próprio no montante de 37,5 milhões, que vão ser pagos em 25 de maio. Este montante é a primeira parcela dos dividendos mínimos de 150 milhões já anunciados para o exercício de 2018, sendo que a distribuição ela vai ocorrer trimestralmente.

Então a Tupy, sobre este aspecto, ela se diferencia aí no mercado pela regularidade e a previsibilidade de seus pagamentos. Nós anunciamos de forma antecipada o dividendo mínimo que será pago no ano.



Então, com estes destaques, eu passo a palavra para o Fernando para algumas das suas considerações finais.

Sr. Fernando: Obrigado Thiago. Bem, no Tupy Day, em dezembro do ano de 2017, nós apresentamos uma indicação de crescimento de volume em torno de 5%, nós realizamos acima de 10% neste primeiro trimestre e nós não temos nenhum sinal de desaceleração destes níveis. Muito pelo contrário, o mercado brasileiro ele mostra uma recuperação consistente e os pedidos dos nossos clientes do exterior continuam bastante fortes, decorrentes de uma economia global aquecida.

Em síntese, a receita nós esperamos um volume em um ritmo superior, repasse de custos de matérias-primas e o lançamento de produtos usinados no segundo semestre. Este investimento já foi realizado e nós estamos lançando a expansão da nossa planta de usinagem do México ao longo do terceiro e quarto trimestres.

O impacto do EBITDA, nós reiteramos nossa previsão de 15% de margem para o ano com perspectiva para o EBITDA absoluto e a geração de caixa superem no nosso plano.

Em relação à alocação de capital, nós continuaremos adotando os critérios rígidos para a realização de investimentos e condições de capital de giro. E a gente mantém o nosso plano [0:22:02 ao 0:22:09 inaudível – interferência no som] em 2018.

Bem, a companhia mantém a sua estratégia e o nosso foco e a palavra fundamental que eu gostaria de deixar aqui encerrando a minha participação é 'execução do nosso plano'. O nosso foco agora é a execução, nós fizemos a lição de casa, nós reestruturamos o custo da companhia, agora nós temos que melhorar a eficiência e realizar as vendas que a companhia conquistou nos últimos anos. Os nossos mercados têm um ciclo muito favorável e a palavra de ordem aqui dentro é 'execução do plano' e a integração das áreas da empresa para que a gente consiga realizar o melhor resultado possível do ano. O mercado anda muito favorável, então nós temos uma expectativa muito positiva para 2018.

Eu agradeço o interesse na companhia e eu abro agora para as perguntas no Q&A.

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 1. Para retirar a sua pergunta da lista, digite asterisco 2.



As a primeira pergunta vem de Rogério Araújo, UBS.

Sr. Rogério: Olá, bom dia todos e obrigado aí pela oportunidade. Primeiramente, Fernando, parabéns pela nova posição, a gente ficou aqui bastante feliz por você. E a primeira pergunta é com relação a repasse do preço de sucata. Vocês podem esclarecer um pouco quanto do aumento já foi repassado para os clientes e se vocês conseguem dizer quanto que seria uma margem EBITDA ajustada se os repasses já tivessem sido feitos?

E também um *follow-up* desta pergunta é: O quê que seria uma margem EBITDA ajustada à realidade atual pós os ajustes de preço? E contando a depreciação cambial recente, este ganho de escala, dado o volume forte que a Tupy vem apresentando, o fechamento da planta de Mauá, enfim, quanto que vocês acham que seria uma margem normalizada? Esta é a primeira pergunta. Muito obrigado.

Sr. Thiago: Rogério, aqui é o Thiago. O primeiro ponto, é importante ressaltar que, na medida em que os materiais evoluíram aí, se comparar com o primeiro trimestre de 2017, mais de 20% de forma unitária, mesmo com o trimestre imediatamente anterior, o efeito imediato deveria ter sido uma corrosão de margem violenta para a companhia, e os atos de gestão conseguiram colocar esta margem de maneira estável. Então, frente ao trimestre anterior, a gente está falando de 7% de forma unitária.

Então a direção que nós estamos... algumas coisas foram repassadas, outras ainda não, eu acho que tem muita coisa para vir ainda, mas a grande mensagem aqui nós estamos ainda orientando o mercado com uma margem de 15% em função do que ocorreu deste descasamento no primeiro trimestre. É evidente que a companhia tem potencial para mais, nós temos bons projetos de usinagem que já estão investidos e vão entrar no segundo semestre, já provamos que conseguimos fazer mais do que 15, já fizemos 17, já fizemos até mais do que 17, então a finalização imediata é de 15, mas, uma vez que a gente atinja aí este patamar, aí nós podemos finalizar com algum pouco mais efetivo.

O importante a destacar é que é 15 em cima de uma base de robusta, então a margem dentro de 15, mas com EBITDA absoluto muito maior.

Sr. Rogério: Perfeito. E a minha segunda pergunta você, na verdade, já tocou nele, que é em relação aos projetos de usinagem. Quais são os projetos que vocês têm trabalhado, ou melhor, quantos são e qual é o *timing* de entrega, o quê que seria a contribuição esperada de margem, vocês esperam que isso ajude a margem? Obrigado

Sr. Thiago: Bom Rogério, são produtos que nós já fundimos, né, e nós vamos assumir aa usinagem que hoje é realizada pelo cliente. Então, são 3 segmentos essencialmente, são grandes motores que servem equipamentos de mineração,



petróleo e gás para um cliente importante norte-americano, e um outro projeto de uma conversão de um bloco de motor para pick-ups no mercado americano que ele sai do ferro cinzento para o ferro vermicular com o lançamentos do novo produto e que, neste caso, nós além de fundirmos este produto em ferro vermicular, nós vamos incorporar a usinagem.

A gente estima que o nosso volume total de usinagem, que hoje está na casa de cerca de 20% do que nós fundimos, nós promovemos algum nível de usinagem, nós devemos levar isso à casa de 23-24%, seria o resultado total. A gente estima a margem de usinados uns 300 bps maior do que o comum.

Sr. Rogério: Perfeito, muito obrigado.

Sr. Thiago: Obrigado pelos votos.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Rubens de Oliveira, Banco Plural.

Sr. Rubens: Bom dia Fernando, bom dia Thiago, muito obrigado pela oportunidade. Eu tenho 2 perguntas. A primeira pergunta, eu queria saber quais são as suas perspectivas e um *overview* do preço da sucata para o mercado em 2018 junto com esta discussão com o Trump que ele está fazendo com vários países em relação a preço de aço, vai ter algum efeito?

E a minha segunda pergunta é a questão do M&A, se vocês têm algum *update* para a gente em relação a isso, já mapearam alguma coisa? Só queria saber mais informação sobre isto. E, novamente, parabéns Fernando.

Sr. Fernando: Obrigado Rubens. Bem, sobre a sucata, nós estamos observando, o mercado está oscilando no Brasil, no México ele se manteve num patamar elevado. A gente tem que sempre pensar na sucata em relação ao que está ocorrendo com as siderúrgicas, elas que determinam o preço da sucata nos diferentes mercados e o nível de atividade da siderurgia.

Eu acho que a imposição de cotas ao Brasil ela deve limitar um pouca a produção brasileira e isto deveria ter um efeito de arrefecimento do preço da sucata no Brasil, mas isto não está ocorrendo porque os principais... os produtores de placas eles consomem muita sucata e eles continuam exportando bastante, vão continuar exportando bastante para os Estados Unidos e o mercado interno também está aquecido, então por isto que a gente tem visto esta oscilação.

Eu acredito que o mercado encontrou um novo equilíbrio, a gente observou no mês de abril um pouco mais de equilíbrio, mas ainda com uma leve tendência de crescimento. Mas eu não acredito que, nos padrões que a atividade econômica que a gente observa nos Estados Unidos e na Europa, a gente não indica



nenhuma queda no preço dos materiais, não. Continuam bem aquecidos ao longo do ano.

E o Brasil também é exportador de sucata, então, de uma forma ou de outra, seja pelas vias da siderúrgica que exporta aço, ou seja pela exportação direta de sucata, se você tem os mercados principais de consumo aquecidos a tendência é que o mercado brasileiro também continue aquecido.

O Brasil montou uma estrutura, houve consolidação no setor de sucatas de aço do Brasil e eles criaram estruturas preparadas para exportação. Então, eles têm que ter o canal da exportação aberto e eles sempre tentam obviamente alinhar o preço com o preço internacional. Então, nós não enxergamos nada. Eu acredito que nós não devemos ter um crescimento tão forte quanto nós vemos no primeiro trimestre, mas a gente acredita que se mantém em patamares elevados.

Em relação ao M&A, nós continuamos buscando ativamente, é importante para nossa estratégia. Agora, enquanto nós não atingirmos um patamar que entendemos que é ideal para o retorno adequado ao nosso acionista do ponto de vista de alocação de capital, nós continuamos com a rota dos dividendos. Então, na medida em que a gente feche o que seria eventualmente uma boa transação, aí sim anunciaremos ao mercado. Enquanto isso seguimos, seguimos aqui distribuindo o montante que nós entendemos como adequado de dividendos para o acionista, inclusive já anunciamos que 150 é o montante mínimo, ou seja, se houver uma geração de caixa superior e houver espaço no balanço, nós poderemos inclusive sem M&A aumentar este desembolso futuro. É isto.

E a mensagem importante é que esta indústria ela não indica necessidade de investimentos orgânicos para crescimento. Nosso crescimento deve ocorrer pelas vias da aquisição e a gente continua alerta sobre isto. Então, a nossa agenda realmente é de execução interna, nós estamos com uma boa carteira de vendas para o ano, lançando novos produtos, desenvolvendo produtos para os próximos anos, nós tivemos investimentos para isto e a gente continua com essa agenda muito focada na execução dos nossos planos internos e alerta sobre as oportunidades de aquisição.

Sr. Rogério: Está certo, muito obrigado.

Operadora: Na essa próxima pergunta em inglês vem de Juan Tavares, Citi.

Sr. Juan: *Hi, thank you. Good morning everyone. So my first question is just to touch a little bit on metal price lag with the pass-through of your raw material costs. Could you give us a sense of how long does it usually take to pass through, let's say, prices for scrap 1/10% today, how long on average does it take to pass through to your clients? Is it 3 months, 4 months? Just to get a sense of that as we see volatility during the quarter how we should think about that metal price lag.*



And second, maybe if you have any insights on how your backlog is looking today and maybe the end markets specifically, you know, which ones are showing better-than-expected momentum or a little bit more softer activity than you are looking at December of last year. Thank you.

Sr. Fernando: Bem. obrigado Juan. Os nossos contratos prevêem repasse num período de 1 a 3 vezes das matérias-primas. Então lembrando que nós temos praticamente 100% de repasse em todos os nossos acordos, e mesmo nos mercados de varejo nós temos uma política de repassar imediatamente estes materiais, então isso deve ocorrer ao longo de 1 a 3 meses, então nós esperamos aí no segundo trimestre recuperar praticamente tudo que nós tivemos de impacto no primeiro trimestre.

Sobre os mercados, nós estamos observando um mercado muito forte nos setores de construção, muito forte nos setores de máquinas agrícolas, nossos clientes que atendem este mercado de pick-ups movidas com motores diesel continuam mostrando muito vigor ao longo do ano, lançamento de programas e crescimento.

Bom, os preços do petróleo também estão sustentando, continua havendo expansão em petróleo e gás nos Estados Unidos, então todas as operações de *fracking* e motores para estas operações com gás de xisto elas continuam com bastante vigor, e o mercado brasileiro continua muito forte, e, a despeito das incertezas do mercado interno, nós observamos que a capacidade brasileira de montagem de veículos, e principalmente de montagem de motores, ela continua muito aquecida porque o Brasil é um grande fornecedor de motores para os Estados Unidos, para a Europa e para mercados como China e Índia para o mercado de construção, que continuam também bastante fortes. Então, a gente realmente não vê sinais de desaceleração nestes setores.

Para ilustrar isto, eu gostaria que vocês observassem os *guidances* que os nossos principais clientes têm emitido ao mercado, têm falado com o mercado, são *guidances* bastante vigorosos e que demonstram um crescimento maior do que eles observaram no primeiro trimestre para o resto do ano volto. Então, a gente continua com sinalização muito positiva de demanda para 2018.

Sr. Juan: *Great, thank you.*

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco 1, estrela 1.

Nossa próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

Sr. Lucas: Oi pessoal, bom dia Fernando, Thiago, obrigado pelo *call*. Uma pergunta rápida aqui do meu lado. Fernando, você tem comentado já faz um



tempo sobre a competição aí que algumas fundições aí bem precificadoras para baixo no setor, né, operando com margem bem apertada de 3 ou 4%, e fica o questionamento se com esta alta do custo de matéria-prima se o pessoal não está realmente operando no negativo, o que daria espaço para consolidar o mercado, ganhar *market share*, ganhar relevância.

Como é que você está vendo este movimento aí destes novos precificadores aí com este aumento do custo de matéria-prima, cara? Seria legal ter uma visão de isto. Obrigado.

Sr. Fernando: Lucas, praticamente todas as fundições operam com contratos de longo prazo e para as montadoras modificarem, trocarem de fornecedor custa muito caro. Eu acredito que grande parte dos nossos concorrentes eles estão repassando materiais também, eu acho que em grande medida eles podem sofrer um trimestre ou outro, mas eles estão se recuperando porque a demanda também tem sido forte para todos eles.

Como sempre, a gente tem muito cuidado em lutar por *market share* porque é uma indústria que ela é muito, que isso tem um modelo de negócio diferenciado, que garante uma margem diferenciada em relação à concorrência, mas nós temos muito cuidado com movimentos de avanços sobre a companhia.

Sr. Lucas: Está ótimo, muito obrigado.

Sr. Fernando: Até porque a Tupy... desculpa, eu acho que é um ponto a acrescentar importante, a Tupy é uma exportadora de produtos de alta tecnologia, a Tupy não exporta produtos baratos do Brasil. Nós fomos desmontando esta carteira, que nós tínhamos produtos, componentes de menor valor agregado e nós fomos aumentando com produtos que são muito mais sofisticados geometricamente, com metalurgias mais complexas, quer dizer, a Tupy tem um *market share* de CGI no mundo hoje que supera 70%.

Ou seja, os produtos mais sofisticados da indústria naturalmente têm vindo da Tupy, e a gente coloca usinagem, que a maioria dos nossos concorrentes não têm serviços de usinagem, nós formamos uma equipe muito forte para servir estes clientes com usinagem, isto nós temos crescido ano após anos, ou seja, os clientes têm aderido a este propósito, a estes projetos, e a gente entende a nossa capacidade como muito valiosa, então nós sempre buscamos os produtos tecnologicamente mais avançados e sem dúvida nenhuma isto tem garantido margens melhores e uma condição muito melhor para a Tupy do que seus concorrentes.

Sr. Lucas: Perfeito, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta em inglês vem de Juan Tavares, Citi.



Sr. Juan: *Hi, thanks for the follow-up. I just had a follow-up question regarding your current initiative. I know you mentioned that the main focus right now is execution of all the initiatives. I'm curious how you look at the timeline in that execution. Do you see a kind of all of 2018 in the execution phase where you can reset where the margins are, or will we see this kind of execution phase being a multiyear process?*

And then afterwards, after you're able to complete this execution of your current initiatives in efficiency and machining, I'm curious how you see the opportunity strategically in terms of you expanding your product offering. Is that something you want, or your original exposure? I know when you answered the question on M&A you kind of said that there are no opportunities organically, so it has to be acquisitions. But could we see anything in terms of a new product or a more aggressive regional presence as you start to look for those opportunities? Thanks.

Sr. Fernando: Obrigado, Juan, ótima pergunta. Bom, quando nós falamos em execução, é que nós entendemos que a companhia tem oportunidades a serem capturadas na sua área de vendas, na operação da companhia, nós temos ganhos de eficiência a serem alcançados ainda na operação das nossas plantas, dos nossos custos internos e nas nossas operações de aquisições, então eu acredito que tem muitas oportunidades ainda a serem capturadas, nós estamos focando nisso, nós estamos trabalhando em melhorar estes processos, ou seja, o movimento que nós fizemos em 2017 de suspender a operação de fundição da nossa planta que tinha um custo de caixa mais elevado ele indica isto, ou seja, nós melhoramos a eficiência das outras fábricas da Tupy, com este aumento de eficiência eu consegui acumular mais produtos nestas fábricas e eu pude a suspender a operação da minha planta mais cara.

Nós entendemos ainda que tem mais oportunidades nesta direção dentro da Tupy atual e nós continuamos buscando por isso, nós temos uma carteira de vendas muito forte, muito bem diversificada por segmento e mercados, e nós temos que explorar o maior potencial possível desta carteira existente.

Bom, ao mesmo tempo, nós temos promovido... e operação de usinagem do México ela tem trazido novas oportunidades porque a proximidade com os clientes reduziu a barreira e as preocupações dos clientes de comprar um produto muito mais complexo e fazer acordos, quando você trata com usinagem você está tratando com acordos de mais longo prazo do que tradicionalmente você faria com apenas o produto de fundição.

O fato de nós estarmos muito próximos, a cerca de 1 a 3 das operações dos nossos clientes, isto tem reduzido bastante a preocupação dos nossos clientes e isto tem trazido grandes oportunidades de negócios para a companhia. Então, a gente entende que tem muito valor a ser executado dentro deste grupo e nós



entendemos que as aquisições fazem sentido porque é uma indústria que opera com excesso de capacidade e nós entendemos que podemos adotar o mesmo modelo de negócios para uma empresa maior, ou seja, pós as aquisições, e com isso nós vamos conseguir tirar muitas vantagens de eficiência e trazer muito mais valor para os nossos acionistas. Este é o primeiro ponto.

Sobre expandir para outros mercados, nós vendemos... e eu acho que um importante hoje que existe é o mercado asiático, nós entendemos que existe oportunidades lá, mas nós não entendemos que seria interessante para Tupy estabelecer uma planta neste momento lá. Existem poucos *players* independentes no mercado asiático e nós temos exportação para a China especialmente, para a Tailândia, para a Índia, mas de produtos que são mais sofisticados que o produto que é utilizado comumente nestes mercados.

Então, para algumas aplicações específicas, que eles trabalham com regras de emissões mais sofisticadas que as regras vigentes em grande parte do país, por exemplo ônibus especiais que rodam em grandes cidades, aí existe oportunidade de a Tupy vender produtos, ou aquelas máquinas que são vendidas a partir da cadeia produtiva local, porém são exportadas para mercados que têm exigências de emissões mais restritivas, então também aí aparece a oportunidade de a Tupy vender.

Então, nós temos atingido estes mercados desta forma, mas nós não entendemos ainda que valeria a pena iniciar um movimento de internacionalização da manufatura naquela região, por isso que a gente entende que existe uma grande oportunidade no Ocidente, uma grande oportunidade de ganho de eficiência para toda esta indústria e a gente entende que tem muito valor a ser capturado aqui e nós estamos buscando por isso.

Sr. Juan: *Thank you, very helpful.*

Operadora: Novamente, para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um.
* 1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas da Tupy. Eu gostaria de passar a palavra o Sr. Fernando para as considerações finais.

Sr. Fernando: Bem, obrigado. Eu só queria fazer um comentário, para concluir, sobre a palavra 'execução'. Enfim, eu quero dizer que aqui a companhia ela está muito entusiasmada, todos os funcionários da companhia estão muito entusiasmados com a oportunidade, todos trabalhando muito, porque execução para nós significa entregar resultados em 2018. Nós não estamos falando de projeto de longo prazo, a gente entende que um mercado favorável nos traz oportunidades comerciais, na operação, na engenharia, na área de compras, e a companhia está muito mobilizada e focada em trazer resultados ainda em 2018.



Muita determinação, nós preparamos a companhia para isso, nós trouxemos a companhia até aqui, nós melhoramos a eficiência das nossas fábricas, nós temos um time treinado e muito motivado para entregar estes resultados, e no momento em que o mercado nos favorece é a hora da colheita, é a hora de nós buscarmos e o time está muito focado porque nós entendemos que 2018 tem que ser um ano realmente de virada na companhia na percepção do mercado.

Com isto eu agradeço a participação de todos e vamos voltar ao trabalho porque nós temos muito a realizar nesta companhia e todos estamos muito entusiasmados com isto. Muito obrigado.

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