



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

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do terceiro 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 digitar “asterisco, zero”. Esta teleconferência está sendo gravada.

A Companhia gostaria de lembra-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 senhores Fernando de Rizzo, Presidente da Companhia, e Thiago Struminski, vice-presidente de finanças, administração e controles.

Sr. Fernando, por favor, pode prosseguir.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Boa tarde a todos. Em primeiro lugar, agradeço a participação e interesse em nossa companhia. Nós vamos apresentar aqui os destaques financeiros e operacionais do período, além das principais iniciativas realizadas em 2018 e que têm impacto neste e nos próximos anos.



Apresentamos forte crescimento em todas as linhas do resultado com destaque para a forte geração de caixa que, já adiantado, permitirá o pagamento de dividendos extraordinários.

Indo para o slide dois, como vocês podem acompanhar na apresentação, a nossa receita líquida atingiu R\$1,3 bilhão, o maior valor já alcançado na história da companhia, com crescimento expressivo tanto no mercado interno quanto no externo. Foi o terceiro trimestre sucessivo com recorde de receita.

Ampliamos as vendas físicas em 7,7% e as receitas em 36,7% em relação ao terceiro trimestre de 2017. O EBITDA ajustado no período foi 197 milhões, o que significa um crescimento de 20,4% na comparação com o terceiro tri 17. A margem no período foi de 15%, confirmando a tendência de crescimento observada durante o ano, apesar de vários efeitos transitórios que impactaram a margem nesse período, como as consequências da greve dos caminhoneiros, ou seja, a reoneração da folha de pagamento, a diminuição do Reintegra e o aumento dos fretes, assim como as mudanças na jornada de trabalho na planta de Joinville.

Outro destaque positivo foi a geração de caixa operacional, que somou 200 milhões no trimestre, e que, combinada aos dois trimestres anteriores, totaliza, em nove meses, 368 milhões, representando uma taxa de conversão de EBITDA ajustado em caixa livre de 60%. Dada essa geração vigorosa e o nosso compromisso permanente com os investidores, a companhia decidiu distribuir nesse trimestre dividendos no valor de 50 milhões, valor superior aos 37,5 milhões anunciados anteriormente.

Além disso, com mais um passo em nossa estratégia de aumentar o retorno sobre o capital investido, continuamos realizando desinvestimentos de ativos com baixo retorno ou não estratégicos. Nesse contexto, anunciamos uma parceria com um grupo imobiliário para o desenvolvimento de um loteamento em um dos nossos terrenos não operacionais, localizado no município de Araquari, ao lado de Joinville. É um projeto de longo prazo, o qual estimamos um valor prudente líquido de cerca de 58 milhões para a companhia. Deste montante, haverá um adiantamento de 10 milhões que será pago até junho de 2019.

Eu passo agora a palavra ao Thiago, que vai apresentar os principais indicadores do trimestre.

**Sr. Thiago Struminski:** Boa tarde. No slide três, apresentamos um volume de vendas de 153 mil toneladas, 7,7% superior ao terceiro trimestre de 2017, uma redução de 1,3% no mercado interno, decorrente, principalmente, da performance do segmento de hidráulica, e um crescimento de 10,2% no mercado externo. Do



volume de transporte, infraestrutura e agricultura, 19% foram total ou parcialmente usinados, e 13% produzidos em CGI.

No slide quatro, as receitas aumentaram em 36.7%, atingindo 1.3 bilhão, superando o recorde histórico de receitas do trimestre passado. No mercado interno, houve o crescimento de 22.3% e no mercado externo o crescimento foi de 40.1%. 65% das receitas tiveram origem na região do NAFTA, aí, nesse caso, é importante salientar que muitos dos nossos clientes dessa região utilizam essas plantas como plataforma de exportação. 18% as Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 11% a Europa e 6% da Ásia, África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 82% de veículos comerciais e *off-road*, 13% de carros de passeio e 5% do segmento de hidráulica.

No slide cinco, apresentamos a evolução das receitas no segmento de transporte, infraestrutura e agricultura no mercado interno. Aqui foram beneficiadas pelo efeito das exportações indiretas, além da retomada da economia. Dessa forma, carros de passeio aumentaram as vendas em 5%, veículos comerciais 38 e aplicações de máquinas e equipamentos *off-road* 44%.

No slide seis, as receitas do mercado externo foram impactadas, principalmente, pela performance do mercado norte-americano e também pela desvalorização do real frente ao dólar, que resultou num aumento de 26% em carros de passeio, 50% em comerciais leves, 41% em comerciais médios e pesados e 38% nas aplicações *off-road*.

O slide sete demonstra a performance de vendas do segmento de hidráulica, que corresponderam a 4,5% das receitas, as receitas oriundas dos mercados interno e externo apresentaram redução de 2.5 e 1.7% respectivamente, ocasionada principalmente pela alienação do negócio de granelhas realizada no ano anterior.

Passamos ao slide oito, que se detalham os custos dos produtos vendidos e despesas operacionais, que aumentou 39.6% frente ao terceiro trimestre de 2017, atingindo uma margem bruta de 17.5%. Essa variação, ela foi impactada por alguns fatores pontuais, como a readequação de jornada de trabalho em Joinville, e que tem um efeito positivo no custo a partir de 2019, e o *ramp-up* de novos produtos, além de um mix um pouco mais complexo de componentes também.

Observamos receitas relacionadas à paralisação dos caminhoneiros ocorrida em maio, tal como frete mínimo, a reoneração da folha de pagamento, a diminuição do Reintegra, que, em seu tempo, serão compensados com condições comerciais estabelecidas e também algumas iniciativas internas de redução de custos.

Todas as linhas do custo sofreram impacto do aumento de volume produzido e, de certa forma, também na depreciação cambial. Então, dessa maneira, nós podemos observar nesse trimestre um incremento de 57% no custo com matérias-primas e material de processo, 12% com materiais de manutenção e terceiros e 28% nos gastos com mão-de-obra, participação no resultado e benefícios sociais em função do aumento de *headcount*, na utilização de horas-extras, assim como o impacto da reoneração da folha de pagamento.

As despesas operacionais aumentaram 26%, principalmente em função dos gastos maiores com mão-de-obra, fretes e comissões sobre as vendas. Com exceção de mão-de-obra, todas as categorias sofreram o impacto da aplicação da tabela de frete mínima.

No slide nove, o destaque cabe ao EBITDA ajustado de 197 milhões, um aumento de 20% frente ao terceiro trimestre de 2017, atingindo a margem de 15%. É importante ressaltar que no mesmo período do ano anterior o EBITDA foi positivamente impactado por receitas não recorrentes no valor de 11 milhões, oriundas de serviços realizados no passado. E em relação a esse trimestre, o terceiro de 2018, o EBITDA foi impactado por fatores relacionados à paralisação dos caminhoneiros, sendo 8,5 milhões referentes à reoneração da folha de pagamento, dos quais 4,5 estão relacionados a uma provisão para férias e 13º, portanto não são recorrentes, ele é *one-off*, 9.2 milhões relacionados à redução de benefícios para empresas exportadoras, no caso o Reintegra, e um aumento de 6 milhões com gastos em fretes referentes à aplicação da tabela de frete.

Importante ressaltar que a companhia tem atuado em diversas frentes com o objetivo de compensar esses efeitos para os próximos trimestres. Ao excluir esses efeitos, nós teríamos atingido uma margem de 16.6%.

Na parte inferior do slide, o lucro líquido indica, aproximadamente, 89 milhões, frente a 76 no terceiro trimestre de 2017. Assim como no EBITDA, é importante destacar o impacto de mais ou menos 16 milhões no lucro líquido oriundo do efeito da paralisação dos caminhoneiros.

No slide dez, mostramos as variações das principais contas de capital de giro. Nesse caso, tomando o trimestre imediatamente anterior, o segundo tri de 2018 como base de comparação, nós observamos uma redução de 29 milhões da linha de contas a receber, com queda de oito dias de vendas. Esse efeito ele se deve, principalmente, à alteração de prazo de recebimento de alguns clientes e do pagamento de ferramentais, elevação dos estoques no montante de 19 milhões, porém, representando queda de dois dias em relação ao CPV a despeito do

crescimento de volume e também dos custos de matéria-prima e desvalorização cambial.

Um aumento de 26 milhões na linha de contas a pagar decorrente, principalmente, do aumento do volume produzido. Destaca-se aqui a melhora significativa desse indicador em relação ao terceiro trimestre de 2017 de sete dias, que é fruto de várias ações promovidas para o alongamento do prazo junto aos atuais fornecedores. Então, aqui vale mais uma vez o destaque que, a despeito de volume, toda evolução que houve em matérias e câmbio ao longo do ano, nós conseguimos estabilizar praticamente aí todas as contas de capital de giro.

No slide 11 nós apresentamos os investimentos nos ativos imobilizado intangível no total de 48 milhões, que estão relacionados aqui principalmente a projetos de aumento de produtividade. Esses investimentos representaram 3.6% das receitas, 65.9% da depreciação e amortização do período. É um percentual inferior ao apresentado nos anos anteriores e em linha com a estratégia da companhia de otimizar seus investimentos com foco sobre o retorno do capital investido, que atingiu aí 10.6% no período, uma melhora significativa frente ao ano passado e um acréscimo frente ao segundo trimestre de 2018. Então, o ROIC é um compromisso importante com os acionistas, e nós não estamos medindo esforços aqui para elevar esse indicador.

Passamos ao slide 12, com fluxo de caixa. A geração de caixa operacional no terceiro trimestre foi de 200 milhões, um valor que representa o segundo melhor resultado da história da companhia, sendo que, no período dos nove primeiros meses desse ano, aí sim, observamos o melhor fluxo de caixa livre da história da empresa.

No próximo slide, de número 13, mostramos o endividamento líquido de 781 milhões, correspondente a 1.2 duas vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. As obrigações em moedas estrangeiras representaram 92%, uma posição condizente com o nosso perfil de negócios. Vale salientar aqui que a maior parcela dessa dívida, ela é em moeda estrangeira e ela é representada pelo nosso *bond*, que tem maturação apenas em 2024. Em relação ao caixa, 54% estavam denominados em reais, beneficiando aí de uma taxa de juros mais favorável.

Eu passo agora a palavra para o Fernando, que vai falar um pouco mais da nossa estratégia e algumas das expectativas para os próximos trimestres.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Obrigado, Thiago. Indo para o slide 14, quero destacar... o nosso desafio tem sido criar uma cultura organizacional voltada ao desenvolvimento de uma companhia mais dinâmica, eficiente, pagadora de



dividendos. E, para tanto, a nossa estratégia tem como foco três premissas principais: o crescimento estratégico; a excelência operacional; e o retorno consistente aos acionistas.

O nosso crescimento está atrelado a segmentos com fundamentos sólidos de longo prazo e margens atraentes, como transporte de cargas nos mais diversos modais, infraestrutura, construção, geração de energia e agricultura. Todos esses segmentos se beneficiarão do crescimento da riqueza da população mundial, da ampliação do consumo, da urbanização e da necessidade de maior quantidade de alimentos.

E, para continuarmos nos destacando com nossos clientes e segmentos, nós seguiremos investindo em pesquisa e desenvolvimento a fim de oferecer soluções criativas e econômicas, que serão utilizadas hoje e nas próximas décadas. Temos obtido sucesso em novos contratos de alto valor agregado e novos projetos, e temos aumento previsto na participação de CGI e usinagem, com destaque especialmente nas operações do México.

A nossa diversificação, ao mesmo tempo em que estimula novos conhecimentos, ela traz estabilidade e resiliência de margens na ciclicidade anacrônica dos diferentes segmentos e mercados que atuamos.

Em paralelo, nós continuamos atentos às oportunidades de aquisição de ativos, pois entendemos que podemos estender a outras companhias o nosso serviço superior aos clientes e as eficiências geradas no sistema de produção Tupy. Para dar sustentação ao crescimento, a eficiência operacional é parte fundamental da nossa estratégia. Temos uma agenda interna bastante intensa, pautada na aplicação de novas tecnologias de processo e novos projetos de automação de diversas etapas do processo produtivo, que trarão ganhos expressivos de qualidade e produtividade.

Nós continuamos também adotando inúmeras medidas de controle e redução de custos, como a implementação de ferramentas de controle orçamentário e atualmente estamos promovendo uma ampla revisão do nosso processo de compras no Brasil e no México com suporte de uma consultoria internacional. O nosso negócio é fundamentado na gestão de processos e pessoas e, por isso, entendemos que a formação da mão-de-obra é parte essencial da nossa estratégia. E, nesse sentido, reforçamos o nosso compromisso com a capacitação dos nossos funcionários com a criação da Escola de Fundação Tupy.

O outro pilar fundamental é o retorno consistente aos acionistas. A Tupy é essencialmente uma empresa pagadora de dividendos decorrente de seu modelo



de negócio resiliente e pautado no crescimento com rentabilidade. Além disso, temos buscado ativamente a melhor utilização dos nossos ativos.

Um bom exemplo disso foi o encerramento das operações de fundição em Mauá, que reduziu em cerca de 16% a nossa capacidade de produção de blocos e cabeçotes, sendo que, hoje no Brasil, nós produzimos em Joinville um volume superior ao volume produzido há dois anos atrás quando tínhamos as duas plantas operando.

No slide número 15 eu vou salientar alguns dos resultados obtidos nos primeiros nove meses deste ano. O forte crescimento das receitas, a disciplina em custos e diversas ações orientadas à gestão do capital de giro permitiram a geração de caixa operacional de 368 milhões, o maior valor da história da companhia para o período, com índice de monetização em relação ao EBITDA ajustado superior a 70%. Esse indicador apresentou crescimento superior a 35% a despeito dos impactos com a greve dos caminhoneiros, os impactos momentâneos da mudança da jornada de trabalho em Joinville e o forte aumento da matéria-prima no período.

Estes fatores foram mitigados pelo rígido controle de custos nas demais linhas, sendo que, excluindo os custos com matérias-primas, o custo de mercadorias vendidas aumentou apenas 5%.

Quanto ao ROIC, como no trimestre anterior, apresentamos um crescimento significativo decorrente de todos os fatores citados até aqui e da maior seletividade dos investimentos realizados. Além dos investimentos, os desinvestimentos também têm recebido a nossa atenção. Construímos um processo para avaliação do melhor potencial de cada item disponível. Como mencionei no início, no dia 5 de novembro foi assinado um memorando de entendimento com a empresa Irineu Imóveis, renomada empresa do setor imobiliário de Santa Catarina, para o desenvolvimento de loteamento em um dos terrenos não estratégicos da companhia, denominado Casa Três.

Nesse caso, nós fizemos uma avaliação do potencial de geração de valor total de um loteamento na região e, ao comparar com as ofertas de compra que havíamos recebido, entendemos que estaríamos ficando com parcela muito pequena do valor estimado, e, por isso, decidimos pela parceria.

Essa área de aplicação residencial está localizada no município de Araquari, ao lado de Joinville, e está estrategicamente posicionada próxima de portos, rodovias e ferrovia, além de inúmeras fábricas já instaladas, bem como de investimentos já anunciados. Pelas condições do acordo, a Tupy receberá 34% do fluxo de caixa durante a vida útil do projeto, bem como adiantamento de R\$10 milhões, que será





pago até junho de 2019. O VPL do projeto para a Tupy é de aproximadamente R\$58 milhões.

No slide 17, eu gostaria de falar sobre o pagamento de dividendos. A companhia tem um modelo de negócio caracterizado pela geração de caixa, apresentando um dos maiores *dividend yields* da Bolsa em 2017. Em 2018, realizamos, até o momento, três pagamentos: o primeiro, de 50 milhões, no mês de março, referente ao exercício social de 2017; o segundo realizado em maio e o terceiro em agosto, ambos no valor de 37,5 milhões e referentes à primeira e segunda parcelas do montante de 150 milhões aprovado pelo nosso Conselho de Administração.

Ontem mesmo foi aprovada a distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio no montante de 50 milhões, dos quais 12,5 milhões sob a forma dividendos extraordinários, ou seja, adicionais ao montante de 37,5 milhões previamente aprovados para este período. A data da próxima distribuição, também no valor de 37,5 milhões, será anunciada em conjunto com o resultado do quarto trimestre de 2018.

E, aqui, é importante ressaltar que esse valor poderá ser acrescentado de dividendo extraordinário a depender da geração de caixa e alavancagem do período e da inexistência de projetos estratégicos.

No slide 18 eu quero também comentar sobre o contexto econômico mundial, que tem apresentado crescimento expressivo, além de aumento da participação dos investimentos em relação ao PIB. Essa tendência se repete tanto nos Estados Unidos como na Europa e na China. Da nossa parte, nós seguimos dedicados aos desafios do presente e atentos ao futuro e mantemos nosso compromisso em prol da geração de valor aos nossos acionistas com foco na rentabilidade e perenidade do negócio.

Por fim, gostaria de convidá-los para o nosso Tupy Day, neste ano será realizado em São Paulo, na tarde do dia 11 de dezembro. Nesse evento, discutiremos, entre outros assuntos, os fundamentos de longo prazo para os nossos mercados, as perspectivas para 2019, bem como detalharemos várias iniciativas citadas nessa teleconferência.

Novamente eu gostaria de agradecer a confiança de nossos acionistas, conselheiros e, acima de tudo, o engajamento e entusiasmo de todo o nosso time, no Brasil, no México, na Alemanha e nos Estados Unidos. Nós estamos satisfeitos com o resultado, com a geração de caixa e pagamentos em dividendos. Porém, entendemos que poderíamos ter ido muito melhor.





Além de alguns fatores externos apontados, entendemos que há muitas oportunidades internas ainda não exploradas. A cada trimestre, nós estamos melhorando nossa organização para executar nossa intensa agenda interna e, com isso, alcançar uma melhor eficiência operacional, aplicar novas tecnologias, melhorar a utilização dos ativos, os custos da qualidade e os serviços ao cliente.

Eu quero agradecer a atenção de todos e agora nós vamos dar início a nossa 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, digite asterisco (\*), um (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digite asterisco (\*), dois (2).

Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

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

**Sr. Murilo Freiburger:** Muito obrigado pelo *call*, pessoal, obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta. Na verdade, duas perguntas aqui do meu lado. Primeiro, com relação ao [inaudível] que vocês tiveram em *working capital* são realmente bem impressionantes durante o ano e contribuíram bastante para a geração de caixa que a gente viu nos últimos trimestres, e principalmente nesse.

Eu queria entender quais são as principais iniciativas para que isso tenha acontecido e se vocês entendem que a gente pode assumir isso como algo estrutural que deve continuar para frente.

E, aí, a segunda pergunta é, assumindo um cenário de geração de caixa mais robusto do que o esperado, sem nenhuma transação futura de M&A ou, enfim, algum investimento que a gente não consiga ver hoje, dá para esperar ou... seria razoável imaginar que possa ter algum *upside risk* para o nível de dividendos que vocês vão assinar para o ano, de R\$150 milhões?

**Sr. Thiago Struminski:** Oi, Murilo, é o Thiago, obrigado pela pergunta. Acho que, começando pelo capital de giro, tem um esforço amplo aqui, que passa por redução de inadimplência, faturamento de ferramentais, alongamento dos prazos de pagamento, redução de recebimento, ou seja, nós operamos em um ambiente em que não só o volume que cresce a taxas relevantes, mas materiais estão, hoje,

em um ritmo de preço muito superior, assim, que até ocasionou um pouquinho de descasamento na nossa margem também, e o câmbio também colocam mais pressão nessas contas.

Então, nós entendemos que estamos fazendo aqui um trabalho bastante razoável para não só estabilizar, mas até apresentar eficiência de capital de giro frente aos últimos trimestres. Eu acho difícil, honestamente, ter muito avanço dado essa combinação. Obviamente a gente está trabalhando aqui para tentar melhorar, mas o entendimento é que o capital de giro continue mais ou menos no ritmo que ele está hoje.

Do ponto de vista de M&A, eu acho que a nossa estratégia é pública, que nós acreditamos no futuro de blocos e cabeçotes de ferro, não temos nada relevante para anunciar, ainda é parte da nossa estratégia e buscamos, não há um risco aos dividendos que já foram anunciados, ou seja, já anunciamos, de forma antecipada, 150 milhões, adicionamos agora esses 12,5 milhões a esse montante. O risco seria, sim, se eventualmente houvesse uma transação, de aumentar esse valor.

Mas nós estamos hoje com um endividamento bastante controlado, a dívida num longo prazo, então as condições estão, com a geração de caixa existente, estão bem adequadas, e seria uma discussão mais para frente. E, não havendo o M&A, nós até poderíamos aumentar a quantidade de dividendos que nós já anunciamos, mas não há risco para o que já foi anunciado.

**Sr. Murilo Freiburger:** Está certo, então, obrigado, Thiago, pela tua resposta.

**Sr. Thiago Struminski:** Obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Marcelo Inoue, Citibank

**Sr. Marcelo Inoue:** Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta sobre Capex. Bom, nesse tri em particular, o Capex subiu um pouco de patamar em relação (a gente estava vendo) aos últimos trimestres e eu queria entender os motivos por trás desse aumento. E também queria ouvir de vocês como é que vocês veem o patamar recorrente de Capex olhando para o ano que vem. Tem algum investimento adicional ou algo nesse tipo para suportar o crescimento que vocês estão tendo, que está sendo bem forte? Obrigado.

**Sr. Thiago Struminski:** Bom, obrigado, Marcelo, pela pergunta. Eu acho que o primeiro ponto relevante aqui para se destacar é que, por muitos anos, e aí o horizonte de 2008 até 2014, nós investimos 8-9% da receita, 120-130% da depreciação. E, desde 2015, nós estamos num ritmo aí de 5-4% das receitas, até que estabilizamos num patamar bastante saudável aqui do ponto de vista de

retorno, que é entre 3,5-3.6% das receitas. Ou seja, mesmo com esse acréscimo que você bem destacou, a gente está falando, ainda, de 65-66% da depreciação.

Então, o quê que tem sido o foco aqui? É o lançamento dos novos projetos de usinagem. Então, nós temos, aí, dois novos clientes com *ramp-up* nesse mês nas plantas do México, temos algumas operações novas de investimento para regeneração de areia no México, que é um projeto de retorno bastante relevante dado o conjunto de custos que nós enfrentamos lá, e alguns projetos focados na melhoria de produtividade tanto no Brasil quanto no México.

A gente entende que existe um potencial aí para automatizar, de forma seletiva, algumas áreas e, na medida em que nós temos mais confiança nos casos de negócio que nos apresentam, nós vamos gradativamente soltando esses recursos. Mas, de qualquer maneira, sempre olhando o retorno sobre capital investido e, obviamente, de uma maneira bastante criteriosa.

**Sr. Fernando de Rizzo:** E só para destacar, Marcelo, Fernando falando, nós melhoramos muito de eficiência no Brasil. Quando nós falamos que nós desligamos uma planta e a produção hoje é maior do que era com as duas plantas rodando, isso são ganhos de eficiência interno, foi bom uso, foi uma alocação de capital eficiente, a planta do Brasil, Joinville essencialmente, as diferentes plantas dentro do site Joinville, ela estão operando muito bem. Nós temos ainda oportunidades no México, o México opera num nível de eficiência inferior, e o nosso foco agora é bem orientado a melhorar o desempenho dos nossos ativos e automatizar seletivamente algumas áreas que a gente tem oportunidade.

A gente ainda tem muita mão-de-obra, nós crescemos muito rápido, os contratos foram disparados muito rápidos ao longo desse ano e, com isso, gerou uma necessidade de mão-de-obra muito grande.

E nós estamos vivendo num momento que tem muitas novas tecnologias disponíveis. Tecnologias de visão, automação, robôs colaborativos, uma série de coisas. Então, nós temos um grupo focado nesses projetos, nós estamos rodando protótipos que a gente planeja poder iniciar a implantação ao longo de 2019, a partir daí.

Mas, aí, também nós não estamos falando de nenhum Capex exageradamente alto, a gente deve manter nos níveis atuais, porque as novas tecnologias elas estão permitindo que realmente o valor reduza bastante.

**Sr. Marcelo Inoue:** Perfeito, está ótimo. Obrigado Fernando, Thiago.

**Sr. Thiago Struminski:** Obrigado, à disposição.

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

**Sr. Werner Roger:** Boa tarde, parabéns aí pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira diz respeito aos custos de matérias-primas, eu imagino que tenha sido sucata principalmente e ferro gusa. Se, contratualmente, será possível o repasse desses custos já no trimestre posterior, quero dizer, no quarto trimestre ou mesmo em 2019, quero dizer, se vai haver a recuperação de margem diante do custo dos materiais.

E a segunda pergunta, em relação ao Rota 2030, inclusive que o Senado aprovou hoje, se haverá algum impacto positivo na empresa ou diretamente ou indiretamente através das montadoras, que vão ter que investir em novas tecnologias ou mesmo eficiência de consumo de combustíveis. Obrigado.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Oi, Werner, boa tarde, é o Fernando falando. Primeiro, sim, nós continuamos descasados no terceiro trimestre, isso é importante, isso afetou nossa margem também e a gente espera realmente um aumento que a gente, todos, nos últimos três trimestres nós viemos perdendo margem por conta disso, porque ele foi progredindo e isso vai ser, naturalmente, repassado pelas regras contratuais que nós temos nos próximos trimestres.

Sobre o Rota 2030, o impacto direto potencial seriam alguns investimentos de P&D, porém a gente acha que o impacto pode ser muito pequeno. Ele é muito semelhante, o texto, ao que tinha na Lei do Bem. Então, a gente acha que pode ter impacto muito pequeno em algum projeto de P&D que a gente poderia classificar.

Para os nossos clientes, o Rota 2030 ele está muito voltado principalmente a carros de passeio, então a gente entende também que tem um... talvez com alguma hibridização, nós temos alguns projetos em laboratório para veículos híbridos que potencialmente seria o retorno da Tupy a carros de passeio com mais força [inaudível] essas estratégias funcionassem, mas a gente não enxerga nada que cause grande efeito à Tupy nesse momento.

A gente gostaria de ver a renovação e frota. Renovação de frota, sim, seria importante para o Brasil, a gente tem mais de um milhão de caminhões Euro zero rodando no Brasil hoje. Seria muito importante que o esforço do Rota 2030 focasse nisso, porque realmente nós teríamos uma grande melhoria ambiental por conta disso. Mas não está no foco de o projeto ser aprovado.

**Sr. Werner Roger:** Ok, só aproveitando aqui, em relação ao CGI e à usinagem, que caiu um pontinho percentual aqui no terceiro trimestre, foi uma coisa pontual?

Porque você até comentou que vai aumentar ano que vem, mas, só explicar por que houve essa pequena quedinha aqui no trimestre dos dois itens.

**Sr. Thiago Struminski:** Pois é, Werner, aqui é o Thiago. Não houve mudanças substanciais. A partir desse mês, sim, deve haver um crescimento na medida em que dois novos projetos estão sendo lançados. O que existe é um crescimento muito robusto de algumas categorias que não estão em CGI e tampouco são usinadas, principalmente no mercado de *off-road*, ele cresce a um ritmo superior aqui ao restante da carteira da companhia. Por isso essa diluição. Mas os contratos são os mesmos, com exceção desses dois novos, que tendem a trazer para cima essa participação.

A gente tem bastante expectativa em relação ao crescimento de usinagem, principalmente no México. Lembrando, nós inauguramos os primeiros centros de usinagem lá em 2015, já dois novos projetos foram assinados, já estão rodando e, obviamente, existe a nossa expectativa em convencer cada vez mais as montadoras a terceirizar esses processos junto aos nossos ativos, tanto no Brasil quanto no México.

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

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

**Sr. Marcelo Motta:** Oi, boa tarde, duas perguntas também. A primeira, se vocês pudessem comentar se existem algumas outras iniciativas para amortização de ativos não *core* e principalmente terrenos. Enfim, a gente viu essa questão do loteamento nesse trimestre, enfim, acho que tem ainda a planta em Mauá que, em algum momento, também poderia de repente ser vendida, alguma coisa do tipo, saber se a gente pode esperar algum outro tipo de anúncio nessa frente também.

E, quando a gente olha para a margem e principalmente o impacto do frete mínimo, se vocês veem alguma maneira de talvez ganhar eficiência nisso, que a gente escuta muita empresa pensando em fazer frota própria, se para vocês existe alguma maneira de tentar mitigar esse impacto, mas que seja, enfim, pequeno, mas entender o que vocês estão vendo também para esse cenário. Obrigado.

**Sr. Thiago Struminski:** Bom, começar pelo último aqui, então. Marcelo, o frete mínimo, eu acho que tanto a Lei 13.703, da Resolução 5.420 da ANT, elas já estão em vigor, então inclusive muitas companhias já estão sendo notificadas, obviamente que não é nosso caso dado que nós já aplicamos esse processo, não há nenhuma liminar para que a companhia se abstenha de praticar esse tipo de

iniciativa, mas há um compromisso junto aos nossos parceiros que, se for revogada, aí sim haveria devolução desses valores.

Nós estamos avaliando hoje essa questão da frota interna, ela pode fazer sentido em algumas rotas, acho que não para o todo, mas é uma decisão ali trajeto a trajeto e rota a rota, que estamos avaliando. E, da mesma forma, também há uma negociação comercial para entender como nós vamos repassar esse custo para os clientes ao longo dos próximos trimestres.

Do ponto de vista de ativos não *core*, acho que nós fizemos um primeiro esforço lá atrás em Mauá, acho que o Fernando comentou aqui durante a teleconferência, seguido da alienação da unidade de granalhas, loteamento agora é um terceiro passo. E nós estamos estudando tudo que hoje está no balanço e, ou de certa forma está ilíquido ou não monetizado, e qual o potencial para isso. E aí eu não estou falando só de ativos não *core*, a gente está olhando para crédito, ou seja, é um esforço bem amplo direcionado à conversão em caixa.

A companhia tem outros terrenos em Joinville, menores que estes, mas tem outros terrenos na região, Mauá é uma operação que vem para frente, provavelmente nós não vamos ter necessidade daquela planta, então a gente deve iniciar um processo talvez de encerramento e venda do terreno. Então, quer dizer, nós temos um grupo hoje que está avaliando o melhor potencial de cada um desses ativos e nós estamos tentando executar da melhor forma possível, tá?

**Sr. Marcelo Motta:** Perfeito, obrigado.

**Sr. Thiago Struminski:** Obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Gabriela Noro, Eleven Financial.

**Sra. Gabriela Noro:** Oi, boa tarde pessoal. Duas perguntas aqui do meu lado. Eu queria saber, primeiro, como vocês estão considerando aí o nível de margem para o próximo ano, talvez em um cenário de patamar de câmbio inferior aí ao praticado no terceiro trimestre. Em outras palavras, qual seria o nível de câmbio para manter a rentabilidade.

E a minha segunda pergunta é com relação ao novo NAFTA, eu queria saber se vocês estão enxergando alguma mudança prática em relação às vendas do México para os Estados Unidos considerando o novo acordo. Obrigada.

**Sr. Fernando de Rizzo:** Sobre o novo acordo, nós não enxergamos nenhuma alteração. Nossos contratos, na verdade, eles nos protegem disso, mas toda a cadeia produtiva está montada de uma forma, a gente não entende que essas

medidas elas estão [inaudível] a nossa indústria ou alguma coisa que afete diretamente a nossa indústria.

Para o próximo ano, importante destacar nas margens que o efeito é contínuo, nós temos efeitos contínuos aí de repasse de câmbio, de ajuste cambial. Então, mesmo nesse terceiro trimestre, nós já concedemos algumas reduções de preço em dólar que causaram uma certa redução da receita e esse é um processo contínuo que vem vindo.

Nós também esperamos que, quero dizer, assim que os materiais caírem, nós vamos ter alguns trimestres que a companhia vai ter benefício, que esse casamento venha a nosso favor. Esse é um processo contínuo, a nossa demanda aparentemente continua bastante vigorosa, os indicadores americanos de construção, de frete, as previsões de venda de caminhões, as previsões de venda de máquinas, de infraestrutura, de reparos e mineração, todos eles indicam que esse vigor deve se manter ao longo dos próximos meses, é essa visibilidade que nós temos.

**Sra. Gabriela Noro:** Está ótimo, obrigada.

**Operadora:** Com licença, caso haja alguma pergunta, por favor, digitem asterisco um.

Novamente, para fazer uma pergunta, basta digitar asterisco um, estrela, um.

Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem asterisco, um.

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Fernando para as considerações finais

**Sr. Fernando de Rizzo:** Bem, gente, muito obrigado novamente pela atenção e confiança de todos vocês.

Nós estamos vendo um ano com bastante crescimento, a gente está enxergando bastante vigor na nossa demanda. A gente entende que a nossa agenda, agora, tem uma agenda interna importante, ganho de eficiência, nós crescemos muito rápido, o mercado reagiu muito rápido, a gente entende que tem grandes oportunidades dentro da companhia para melhoria de eficiência dos nossos ativos, especialmente no México, melhorias e oportunidade de automação da planta com adoção de novas tecnologias que estão disponíveis, tecnologias de visão, robôs colaborativos, uma série de coisas. A gente entende que a nossa agenda para o próximo ano ela vem muito forte nessa direção.





No Tupy Day, que eu novamente reforço o nosso convite, que vai ocorrer no dia 11 de dezembro, nós vamos discutir as nossas expectativas para o próximo ano e também nós vamos discutir, detalhar um pouco esses projetos experimentais que nós temos, a aplicação deles e como eles devem ocorrer ao longo de 2019.

Então, eu encerro aqui, agradeço novamente a todos e eu espero todos vocês no dia 11 de dezembro no nosso Tupy Day. Muito obrigado.

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