



**Local Conference Call
TUPY S/A
Resultados do Primeiro Trimestre de 2019
15 de maio de 2019**

Operadora: Bom dia e muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do primeiro trimestre de 2019 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, 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, Presidente da Companhia, e Thiago Struminski, Vice-Presidente de Finanças, Administração e Controle.

Sr. Fernando, pode prosseguir.

Sr. Fernando de Rizzo: Bom dia a todos. Agradeço a presença e interesse de vocês no resultado da Tupy.

Bem, as nossas projeções se materializaram e alcançamos forte crescimento da receita, que aumentou 21% na comparação anual, sendo a segunda maior da história da companhia. Os nossos mercados continuam mostrando solidez no Brasil e no exterior, realizamos preços, aumentamos a participação de produtos de



alto valor agregado, como CGI de 14 para 20% da carteira, e expandimos a operação de usinagem de 20 para 23%.

Apesar da demanda acima das expectativas, nós não conseguimos materializar neste trimestre as oportunidades em ganhos de margem. Esse período foi marcado por uma série de instabilidades operacionais, principalmente em janeiro e início de fevereiro, as quais impactaram volumes e custos no período.

Do mesmo modo, realizamos, no final do ano passado, algumas mudanças relevantes no processo operacional, que, a despeito dos ganhos que serão obtidos ainda em 2019, eles trouxeram custos e desafios significativos no curto prazo.

Primeiro ponto: Nós realizamos uma mudança significativa na jornada de trabalho em Joinville no final do terceiro tri, que atendeu uma demanda do Ministério Público e reduzirá substancialmente nossas contingências trabalhistas e horas extras realizadas. Nós já estamos observando melhor utilização das plantas, inclusive nos finais de semana. Por outro lado, isso acarretou menor tempo disponível para manutenção, com a consequência na performance dos equipamentos, bem como no maior consumo de estoques. Esta situação já está regularizada.

Devido à alta demanda no quarto trimestre, algumas manutenções planejadas para os feriados de final de ano foram realizadas no mês de janeiro, tendo se estendido além do esperado, e, dado o baixo nível de estoques intermediários, estas paralisações impactaram praticamente todo o processo produtivo, que é uma cadeia longa e de etapa sequências e, desta forma, além do menor volume produzido e consequente impacto nas vendas, as quais são recuperáveis, tivemos custos maiores com materiais por utilizar rotas de produção não ideais, menor diluição de custos fixos e maiores gastos com manutenção e energia, além de usar fretes especiais.

Ainda em relação ao Brasil, nós temos um plano de 5 anos em segurança e meio ambiente, priorizando investimentos através de um sistema de classificação de riscos. Fizemos uma reavaliação completa do nosso diagnóstico e, como resultado, antecipamos algumas iniciativas, o que acarretou uma parada de 19 dias na unidade de perfis e reduziu o volume de vendas de produtos hidráulicos em 28%, sendo que boa parte deste volume será recuperado nos próximos trimestres.

Por fim, iniciamos 2019 com o desafio de compensar a reoneração da folha, o Reintegra e a tabela do frete mínimo, que implicam perdas superiores a R\$25 milhões por trimestre. A verdade é que não conseguimos repassar estes custos aos nossos preços no ritmo que gostaríamos, mas já existem boas perspectivas neste sentido durante o segundo trimestre.

No México, lançamos novos projetos importantes com mais CGI e iniciamos a rampa de entregas da nova usinagem, num total de 50 máquinas em adição às 20 que já tínhamos. A atividade é recente em nossa unidade local e somos um dos únicos *players* de blocos e cabeçotes em ferro no mundo a integrar as atividades de fundição e usinagem.

Apesar das dificuldades inerentes à implantação destas iniciativas, com impacto negativo nas margens num primeiro momento, estes projetos já contribuíram com o aumento da participação de produtos usinados de 20 para 23% e CGI de 14 a 20%. Estes produtos apresentam margens superiores e contribuirão para o nosso resultado nos próximos trimestres.

Bem, grande parte destes fatores foram superados dentro do próprio trimestre, sendo que, no mês de março, as margens voltaram aos patamares normais. Para tanto, contamos com a contribuição da nova estrutura organizacional, que contempla uma nova equipe de executivos, e reorganização das funções, criando, assim, uma estrutura mais dinâmica e voltada à resolução de problemas.

Apesar destes esforços, a soma dos fatores observados nos meses de janeiro e fevereiro contribuiu para a queda do Ebitda ajustado no período, atingindo 136,9 milhões com margem de 10,7%. Ou seja, com todas as dificuldades operacionais que enfrentamos, se devolvêssemos os efeitos da greve dos caminhoneiros teríamos sido melhor que 2018 em 14 milhões apesar de todas as dificuldades operacionais.

Bem, nós entendemos que a combinação de uma carteira de pedidos robusta, crescimento das operações de usinagem e CGI bem como a implementação de diversas iniciativas de ganhos de eficiência nos coloca na rota certa para recuperar os resultados a partir do segundo trimestre.

O Thiago vai apresentar os principais indicadores do trimestre e depois nós retornamos. Obrigado.

Sr. Thiago Struminski: Bom dia a todos. No slide 3 apresentamos o volume de 147 milhões de toneladas, 2,8% inferior ao primeiro trimestre de 2018 – lembrando que a queda se deve mais aos nossos problemas operacionais que entrega –, a nossa carteira continua muito forte, crescimento de 6,4% no mercado interno e queda de 4,8 no mercado externo. Do volume de transporte e infraestrutura e agricultura, 23% foram total ou parcialmente usinados e 20% produzidos em CGI. Em ambos os casos, já observamos um aumento na comparação com o primeiro trimestre de 2018 em função do lançamento de novos produtos.

No slide 4, a receitas aumentaram 21%, atingindo 1,2 bi, segunda maior receita na história da companhia. Apesar dos volumes sazonalmente mais fracos, no

mercado interno um crescimento expressivo de 28%, e no mercado externo crescimento de 19,5%, 63% destas receitas vieram do NAFTA – lembrando que muitos dos nossos clientes utilizam esta região e estas plantas como plataforma de exportação –, 18,9% das Américas do Sul e Central, neste caso, principalmente o Brasil, 12,4% Europa, 5,7 Ásia África e Oceania.

Bom, do ponto de vista de aplicação, 83,7 de veículos comerciais e *off-road*, 12,6 de carros de passeio e 3,7 do segmento de hidráulica.

Então, no slide 5, as receitas de transporte e infraestrutura e agricultura no mercado interno foram beneficiadas pelo efeito de exportação indireta de motores, além da retomada de produção e vendas em alguns segmentos. Desta forma, carros de passeio apresentaram queda de 4%, refletindo o *phase-out* de alguns produtos, veículos comerciais registraram um aumento de 54% e as aplicações de máquinas e equipamentos *off-road* e 17%.

No slide 6, as receitas no mercado externo foram impactadas, principalmente, pela melhoria de mix e pela também desvalorização do real frente ao dólar, que resultou num aumento de 19% em carros de passeios, 26% em comerciais leves, 30% e médios e pesados e 9% nas aplicações *off-road*.

O slide 7 demonstra a performance das vendas de hidráulica, que corresponderam a 4% da receita, mercados interno e externo apresentaram, respectivamente, um crescimento de 9 e queda de 29 – aí o Fernando já destacou a suspensão temporária da produção de perfis para a implementação de projetos de segurança e também a realocação de recursos produtivos para as operações de blocos e cabeçotes, então parte desse volume tende a se recuperar no próximos trimestres.

Nós passamos ao slide 8, que detalha o CPV e as despesas operacionais. O CPV totalizou 1,1 bilhões, montante de 25% superior ao registrado no primeiro trimestre de 2018, atingindo uma margem bruta de 13,4. A variação do CPV foi impactada pelo atraso na implantação dos novos programas de usinagem no México – o Fernando já comentou isto no começo –, acarretando, num primeiro momento, num nível menor de produtividade, diluição de custos fixos inadequado, aumento de refugo e um consumo de materiais acima do que nós imaginávamos no começo do ano.

Em relação às operações brasileiras, observamos em janeiro o prolongamento das manutenções programadas, que também contribuiu para a parada de produção e diversas alterações no processo produtivo que foram necessárias para atender à forte demanda dos nossos clientes e, conseqüentemente, maiores custos com materiais, logística e também menor diluição de custo fixo dada a perda de volume.



Bom, neste período nós destacamos o incremento rede 26% no custo das matérias-primas decorrente do aumento na comparação anual, incluindo aí também o efeito da tabela do frete mínimo, a desvalorização do real uma vez que os custos com matéria-prima das nossas operações mexicanas são denominadas em dólares, também um consumo de materiais mais nobres, dado que há um aumento da participação de produtos em CGI e usinados.

Um crescimento de 21% nos gastos de mão-de-obra, participação no resultado e benefícios sociais, esta variação ela teve origem no aumento de *headcount* para atender os novos programas, além também do impacto da reoneração da folha de pagamento. Um aumento de 35% nos custos com materiais de manutenção e terceiros dada as novas operações do México e manutenções realizadas na planta de Joinville, que também contribuíram para o aumento de custo em serviço de terceiros, mão-de-obra temporária, logística e retrabalho.

As despesas operacionais aumentaram 26%, provenientes, principalmente, de maiores gastos com mão-de-obra, fretes e comissões sobre as vendas dado o aumento de volume e depreciação cambial, também observamos aqui o impacto da aplicação da tabela de frete nas movimentações de produtos acabados e semiacabados, assim como a reoneração da folha de pagamento.

No slide 9, o Ebitda ajustado atingiu 137 milhões, uma queda de 7,6, atingindo margem de 10,7, afetado pelo desempenho dos meses de janeiro e fevereiro, uma vez que o mês de março e também abril retornou ao patamar de normalidade.

Na parte inferior do slide, observamos o lucro líquido de 80 milhões frente a 57 do primeiro trimestre de 2018. Esse resultado foi impactado por alguns itens também sem efeito caixa, como o benefício fiscal do pagamento de juros sobre capital próprio, demarcação a mercado do instrumento utilizado para ajustar no balanço o valor do crédito da Eletrobrás.

No slide número 10 nós mostramos as variações das principais contas de capital de giro. O destaque aqui vai para a redução de 11 dias no ciclo de conversão de caixa, um aumento de 123 milhões na linha de contas a receber, com redução de 5 dias, ele se deve, principalmente, à alteração no prazo de pagamento de alguns clientes, o aumento dos estoques no montante de 86 milhões com redução de 4 dias em relação ao CPV, um incremento de 133 na linha de contas a pagar com aumento de 2 dias decorrentes de diversas ações promovidas para o alongamento do prazo de pagamento junto aos atuais fornecedores.

No próximo slide, número 11, apresentamos os investimentos nos ativos imobilizado intangível, no total de 47 milhões. Estes investimentos representaram 3,6% das receitas, 60% da depreciação e amortização do período, eles estão relacionados aí principalmente a projetos de produtividade, desenvolvimento de



novos produtos, assim como alguns novos projetos de meio ambiente e à segurança do trabalho.

O slide 12 demonstra o consumo de caixa operacional no valor de 6 milhões ocasionado, principalmente, com a geração de caixa abaixo do esperado e por fatores sazonais. O primeiro trimestre sempre é inferior aos demais trimestres do ponto de vista de geração de caixa.

No próximo slide, número 13, mostramos um endividamento líquido de 889 milhões, correspondentes a 1,3 vezes o Ebitda ajustado dos últimos 12 meses. As obrigações em moedas estrangeiras representam 98% deste montante, que condizem com o nosso perfil de negócios, a maior parcela desta dívida está em moeda estrangeira, ela é representada pelo nosso *bond* e tem maturação apenas em 2024. Em relação ao caixa, aproximadamente 37 são denominadas em reais.

No dia 18 de junho – daí pulando já para o slide 14 –, pagaremos aos nossos acionistas dividendos no valor de 25 milhões. Este valor, em conjunto com os 100 milhões que foram distribuídas em março, na ocasião, sob a forma de juros sobre capital próprio, correspondem a um *dividend yield* de 4,9%.

Nós continuamos aí com a estratégia de geração de valor para os nossos acionistas através de uma alocação eficiente de capital, sendo que, trimestralmente, nós vamos avaliar a possibilidade de pagamento de dividendos adicionais, levando em consideração geração de caixa, oportunidade desenvolvimento em projetos estratégicos, como o M&A, por exemplo.

Então, gostaria de abrir agora para sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem * 1. Para retirar sua pergunta da lista, digite *2.

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Guilherme Mendes, JP Morgan.

Sr. Guilherme: Oi, Fernando, Thiago, bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu acho que 2 pontos do nosso lado. Primeiro, na parte do CGI, a gente viu aí ganhando bastante relevância no receiptamento da companhia. Queria saber se vocês têm alguma visibilidade assim de quanto que este segmento, este tipo de produto deveria representar para a Tupy aí no próximo, enfim, médio e longo prazo.

E se puder dar uma sensibilidade também, a gente sabe que é um produto de maior valor agregado, uma sensibilidade em termos de margens, então quanto que poderia ser o incremento aí se por acaso o CGI tivesse uma penetração pouco maior.

E aí a segunda pergunta, pensando um pouco no *guidance*, a gente viu o primeiro tri agora, em termos de rentabilidade, um pouco abaixo aí do número de *guidance* que vocês tinham de margem para este ano, se faria sentido pensar em algum tipo revisão de margem, enfim, ou se essa normalização agora já em março ou abril mantém tudo como estava antes. Obrigado.

Sr. Fernando: Bem, vamos lá, Guilherme. Primeiro, sobre o CGI, eu acho que é um ponto ótimo, boa pergunta porque tem um tema relevante que nós não tratamos talvez durante a apresentação, que, ao longo do primeiro trimestre, nós operamos com uma rampa, então a operação está usinando CGI, então esse volume é CGI que está sendo usinado na nossa planta do México, ele teve um *ramp*. Então, o que aconteceu foi o seguinte: Nós lançamos, largamos a planta, colocamos toda a estrutura, todo o custo fixo e custo variável, especialmente mão-de-obra e energia está instalado, mas eu não consegui produzir tudo, eu vim produzindo gradativamente e melhorando eficiência ao longo do trimestre.

Então, este número não é um número normalizado para a carteira que nós temos hoje. A gente acredita que a carteira que nós temos hoje o CGI deve ficar entre 21 e 22% e usinagem deve ficar próximo a 25% quando nós estabilizamos a operação. Isto deve ocorrer... a partir do terceiro tri nós vamos ver este número bem normalizado, e este é o final da rampa destes projetos.

Então, a notícia boa eu quero destacar porque, aparentemente, estes produtos têm margem superior à média da companhia, é uma renovação da carteira da companhia, são projetos novos para o mercado americano, que tem vida longa, então a companhia está operando em outro patamar a partir de agora de 2019, e o nosso desafio realmente está dentro de casa, em gerar esta produção com maior eficiência, que é o que já ocorreu ao longo do mês de março e abril.

Já engatando na sua pergunta, a gente acha difícil alcançar os 15% ao final do ano dado este primeiro trimestre. Sem dúvida nós já mudamos de patamar a partir de março e abril. A gente acredita que realiza um Ebitda melhor que em 2018 absoluto ao final do ano, mas a margem deve ficar um pouco abaixo disso, provavelmente ao redor dos 14 ou um pouco acima.

Sr. Thiago: Perfeito, Fernando, obrigado pelas respostas, bom dia.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Lucas Marchiori, do Banco Safra.

Sr. Lucas: Oi, pessoal. Bom dia, Fernando, Thiago, obrigado pelo *call*. Dois pontos aqui do meu lado também. Se puderem comentar, você falou, Fernando, desta renovação de carteiras nos Estados Unidos, um contrato aí de longo prazo. Eu queria entender como é que está demanda em termos de volume, tanto para pesados, *off-road* no mercado americano agora aí para 2019, uma visão um pouquinho mais de curto prazo para volumes neste mercado especificamente, dos seus principais clientes, só para a gente entender como é que fica volume aí ao longo de 2019.

E o segundo ponto, vocês comentaram aqui na apresentação sobre projetos estratégicos, desinvestimentos e M&A. em M&A a gente já entende o discurso de vocês e já conhece essa pré-disposição de vocês para crescimento não orgânico. Eu queria entender um pouquinho esse tópico de desinvestimentos. Vocês saíram do negócio de granalhas no ano passado. Você tem mais coisa para desinvestir, alguma outra operação não *core*? Enfim, o que puder comentar sobre isso seria legal. Obrigado, pessoal.

Sr. Fernando: Bom, oi Lucas, bom dia. Primeiro, sobre a demanda, nós estamos enxergando uma demanda muito sólida. Nós trouxemos novos produtos para a companhia também. Então, assim, não é a mesma carteira de 2018, é uma carteira nova, nós trouxemos novos produtos, houve uma atualização de alguns projetos, por exemplo, este projeto dos Estados Unidos é um produto que nós fabricávamos no Brasil em ferro cinzento para o mercado americano para uma aplicação de uma pick-up americana a diesel. Este produto teve o lançamento desta nova pick-up agora em janeiro no salão de Detroit com a nova motorização que nós possamos fazer no México.

Tem uma demanda muito forte, eles têm ganhado o mercado inclusive essa aplicação deste cliente, e este espaço que abriu no Brasil nós conseguimos preencher já imediatamente também com carteira para o mercado nacional. Você observa que o mercado interno também teve um crescimento vigoroso, nós temos oportunidades e nós conseguimos explorar bem. Então, a fábrica continua operando num bom nível.

O mercado *off-road* ele continua forte, ele está estável num patamar forte, nós temos algum *backlog* ainda a ser recuperado, especialmente com o setor agrícola, o setor de mineração e alguns produtos específicos.

Um dos projetos que nós temos na usinagem, isto é muito importante, são projetos de fabricação de cabeçotes de motores grandes, motores de 15 a 30 a 32L, são motores bastante grandes, com aplicações *off-road* para mineração, para exploração de petróleo, para máquinas grandes de movimentação de terra e tudo isso, e são cabeçotes montados. Então, nós operamos com um ritmo muito baixo ainda, quer dizer, com toda a estrutura colocada, mas nós devemos ter realizado 30-35% da capacidade ao longo do trimestre, e tem uma demanda aí, tem um



backlog importante que nós temos que atender, que nós atendemos toda a fabricação desse cliente, assim como o mercado de reposição dele. O mercado de reposição deles continua muito forte.

Então, em linhas gerais, o quê que nós estamos vendo? O mercado americano bastante sólido, crescimento no 4 a 7, que é o mercado mais importante para a Tupy, classe 8 também tem tido um crescimento extraordinário, porém, a gente tem uma participação menor neste setor e não nos afeta tanto. Nos automóveis, nós estamos prevendo uma transmissão, continua uma transição entre SUVs e sedans, e nós temos alguns produtos para SUVs, nós temos um produto para Ford que ela está estendendo de uma pick-up para alguns veículos da marca de luxo deles, a marca Lincoln, então esta transição está ocorrendo agora ao longo do segundo trimestre, também é um produto de alto valor agregado, muito sofisticado.

Então, tem todo um esforço que nós fizemos para reconstruir a carteira da companhia, melhorar a carteira da companhia, ou seja, a gente está usando a mesma base de ativos da companhia e produzindo produtos mais nobres nela. Isto gera este aumento expressivo de receita dentro da mesma base de ativos.

Então, à medida que nós recuperarmos as margens, nós vamos gerar muito mais valor para esta mesma base de ativos, e vocês acompanham o nosso nível de Capex.

Sobre as oportunidades, no mercado brasileiro também nós estamos vendo tem uma variação bastante positiva, nós estamos num bom patamar no Brasil, o Brasil perdeu muito exportação de veículos, mas o mercado interno está forte de caminhões pesados, a Tupy tem uma participação importante em caminhões pesados no Brasil, em máquinas, máquinas agrícolas, todas estas aplicações, nós continuamos num bom nível de volume.

E sobre as oportunidades de desinvestimentos, o que nós temos aí: Nós temos ainda terrenos importantes, aqueles que nós anunciamos nós vamos começar a realizar valor daqui para frente, a geração de caixa, nós temos outros terrenos, nós temos a unidade de perfis que existe uma possibilidade de um desinvestimento, nós discutimos isso, não é corta companhia, nós não vemos grande crescimento, é um segmento bastante estável e a gente vai continuar investindo no setor de fundição de componentes de ferro fundido de alta complexidade com usinagem. Este continua sendo o foco, continua sendo o foco inclusive da nossa iniciativa de M&A, que nós continuamos ativamente em busca dessas oportunidades.

Obrigado.

Sr. Thiago: Valeu, Fernando, obrigado.

Operadora: Com licença nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Cavalcanti, CMP investimentos.

Sr. Gabriel: Bom dia a todos, obrigado por escolher a minha pergunta. Pessoal, é o seguinte, eu queria saber um pouquinho mais da opinião de vocês sobre o acordo que o governo brasileiro assinou com o México este ano, que já existia um sistema de livre comércio entre os 2 países, mas existia um sistema de cotas, que este ano deixou de existir.

Eu queria saber, de vocês, do setor, como é que vocês estão vendo que isso possa vir a afetar o setor de veículos e autopeças. E um pouquinho mais precisamente também sobre as operações da Tupy, se puderem me dar um pouquinho de visão sobre este assunto eu agradeço. Obrigado.

Sr. Fernando: Bom, Gabriel, sobre os impactos objetivamente, para nós não existe, o nosso produto não recebe tarifa, nenhuma direção. A gente tem vendas do Brasil para o México, então a gente fornece da planta brasileira para clientes mexicanos e a gente também às vezes fabrica um produto no Brasil, transfere para o México e usina no México. Esta é uma operação comum e nós vamos vendo, pelo próprio interesse da operação, se eu consigo planejar um custo menor, nós realizamos este tipo de alternativa.

Do México ao Brasil nós não utilizamos, na verdade, nós somos um grande exportador do Brasil e não há necessidade, os produtos do Brasil são desenvolvidos aqui. Então, de certa forma, para a companhia, para a Tupy, isso não tem efeito qualquer, seja qual for, antes do acordo, sem acordo, nós operamos da mesma forma.

Eu acho que para a indústria é bom, no meu ponto de vista, você perguntou sobre o efeito na indústria, eu acho que é favorável, o México tem uma logística de autopeças muito bem desenvolvida e isso vai gerar competitividade, vai gerar valor para a indústria. Não tenho dúvida nenhuma sobre isso. A gente é absolutamente favorável ao livre comércio. A Tupy cresceu assim, a Tupy é um grande exportador e a gente apoia estas iniciativas.

Sobre as nossas operações, enfim, eu acho importante, quando nós decidimos a alocação de um produto, nós tentamos entender qual o custo caixa de fabricação em cada localidade mais o frete para entregar ao cliente, assim nós tomamos as nossas decisões. E os produtos de alta escala da companhia, nós gostamos de aprovar tanto na planta brasileira como na planta mexicana, de modo que a gente consegue administrar a capacidade e a demanda de uma forma mais eficiente para não ter que incorrer em custos especiais quando nós temos aumentos repentinos de demanda. E assim a gente opera em paralelo.

Sr. Lucas: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar asterisco um.

A nossa próxima pergunta vem da Sra. Gabriela Cortez, do Banco do Brasil.

Sra. Gabriela: Oi, bom dia a todos, obrigado por pegarem minha pergunta. Primeiro, eu queria saber se ainda veremos algum resquício desses efeitos não recorrentes das paradas que nós vimos no primeiro tri e no segundo tri, ou se ele já vem *clean* mesmo, e quanto de margem a gente pode esperar em termos de ganho.

Com relação também ainda neste aspecto de margens, eu queria saber como é que está o repasse de custos. Vocês comentaram que no primeiro tri não conseguiram repassar todos os aumentos de custos que vocês tiveram com relação a frete, Reintegra e tudo mais, se a gente deve ver algum ganho de margem com relação a isso no segundo tri.

E aí se vocês puderem falar um pouquinho mais sobre esse projeto de segurança que vocês comentaram, participação nesse projeto de segurança, que deve ocorrer ao longo dos próximos 5 anos. Se vocês puderem falar um pouquinho mais sobre expectativa de ganho de margem também.

E, por último, vocês poderiam só confirmar para mim o Capex para 2019, o *guidance* de vocês? Obrigado pessoal.

Sr. Fernando: Oi, Gabriela, bom dia. Fernando. Eu vou primeiro pelo assunto de segurança, que, obviamente, é a absoluta prioridade na companhia. Nós temos um mapa na companhia de todos os riscos que existem dentro da companhia e existe uma agenda de investimentos atrelada a este mapa de riscos. Então, essencialmente, esta é uma agenda de 5 anos que nós temos, evidentemente os riscos maiores são absolutamente controlados, nós temos todos os investimentos colocados, as operações alinhadas aí isto e isto tem um ritmo normal.

Evidentemente, segurança existe uma questão de percepção, nós trazemos sempre especialistas externos para avaliarem os riscos das nossas operações, para colaborar com a visão dos nossos funcionários, mas é um processo normal, corrente e nós não temos nenhuma situação que nos preocupe neste momento na companhia.

Sr. Thiago: Aqui é o Thiago falando. Do ponto de vista de margens, nossa expectativa, naturalmente, para os próximos trimestres é que venham num ritmo bastante superior ao primeiro tri de 2019. Nós tivemos já com uma evidência disso o mês de março e abril bastante superior aos meses de janeiro e fevereiro, que é

onde se concentraram estas instabilidades operacionais, ao mesmo tempo nós temos uma combinação favorável aqui de câmbio, mix renovado com usinagem no México e CGI e uma carteira continuando muito forte.

Então, na medida em que os custos relacionados a estas instabilidades que ocorreram no começo do ano já estão solucionados, nós acreditamos aí que vamos performar, nos próximos trimestres, a um bom ritmo, a um ritmo muito mais estável, mas, como Fernando comentou antes, ainda que o ritmo seja muito mais forte, vai ser difícil superar o *guidance* de 15% que nós indicamos para o ano. Então, é muito possível que a gente termine o ano com uma margem inferior ao *guidance* de 15.

Sra. Gabriela: E com relação à parte de custos que vocês comentaram que não conseguiram repassar tudo? Como que está indo isto aí?

Sr. Fernando: Bom, isso contribui para esse efeito de margem. Nós temos que considerar que este é um trimestre que, considerando Reintegra, reoneração, frete mínimo e outros efeitos que impactaram o resultado, mais de R\$25 milhões está nesta conta. Então, a nossa parcela aí de estabilidade da margem já consegue isso nos próximos trimestres.

Tem coisas que nós conseguimos repassar na sua integralidade, outras não, estamos no ritmo inferior. Algumas, como frete mínimo, nós estamos tentando solucionar através de contratos diferentes com os nossos fornecedores. Enfim, não há uma solução para tudo ainda, o ritmo de repasse foi inferior ao que nós imaginávamos, mas isso é algo que está sendo considerado já para essa nova perspectiva de margem para o resto do ano.

Sra. Gabriela: Ok. E o Capex?

Sr. Fernando: A nossa expectativa de Capex é algo próximo de 200 milhões. Lembrando estamos ainda sim num ritmo aí próximo de 3-4% da receita. Nós temos um compromisso de ROIC de 2 dígitos, há muitos anos já estamos investindo abaixo da depreciação, e 2019 não é diferente disso.

Sra. Gabriela: Ok, obrigado pessoal.

Operadora: Com licença nossa próxima pergunta vem do Sr. Werner Roger, triunfo capital.

Sr. Werner: Bom dia. Só um pouquinho mais de detalhe de custos. Em relação à carga metálica, sucata e gusa, nós vimos aí preço de minério subindo por questão da Vale, isso pode ter alguma transferência para os custos tanto de sucata como de gusa?

E também em relação à energia elétrica, o mercado livre ele está bastante baixo, o preço a Tupy consegue se beneficiar em relação a isso, ou energia toda contratada?

Também em relação ao mercado americano, será que tem algum setor que estejam puxando? A gente viu que petróleo estava sendo positivo, setor de construção também. Então, setorialmente, os Estados Unidos têm algum setor que continua favorecendo, ou mesmo eventualmente mineração, pela questão do minério de ferro novos investimentos serão feitos, se isso pode favorecer a Caterpillar e indiretamente a Tupy. Obrigado.

Sr. Thiago: Werner, eu vou começar pelo custo depois eu passo a palavra aí para Fernando. O que nós temos observado é que houve uma aceleração muito forte de materiais no ano passado, isto já está em algum momento estabilizando, sucata, por exemplo, caindo um pouco no Brasil, o México obviamente temos que levar em conta o impacto cambial porque a maioria da sucata é comprada em dólar, mas existe uma... está andando de lado ou ao menos o impacto inflacionário já não é tão alto.

A gusa já é uma história diferente. De fato, a gusa que nós consumimos ele é um pouco diferente das grades tradicionais, é uma gusa especial, em que dificultou muito mais ainda em função do fechamento de algumas plantas que forneciam exatamente o que nós consumimos.

Nós trabalhamos internamente de várias formas para diminuir o consumo de gusa, acho que fomos bastante eficiente, mas ainda assim tivemos algum impacto inflacionário disso.

A energia elétrica no Brasil nós estamos aí bem contratados e protegidos, temos pouca exposição ao PLD, então o impacto é menor. No México, alguns contratos são em dólares, e aí acabamos recebendo um pouco deste impacto de variação cambial também. Então, eu acho que materiais como um todo ele está muito mais controlado do que o ano passado, que nós experimentamos aí em algumas categorias mais de 30% de aumento médio. Então, isso é algo que tende a estabilizar.

Sr. Fernando: Bem, oi, Werner, bom dia. Sobre os mercados, a gente viu no início do ano um enfraquecimento no mercado de petróleo americano, os produtos que seguiam para a exploração de petróleo americano deram uma enfraquecida e a gente já viu uma retomada, a partir de abril, à medida que o preço do petróleo também retomou, nós já vimos esta carteira mais forte. A carteira de mineração também, ela reaqueceu, eu não sei se isso está associado ao efeito da Vale ou não, mas ela realmente reapareceu agora, principalmente produtos grandes, especialmente os produtos que nós usamos. Também a carteira de setor agrícola continua bastante robusta, tem vindo muito bem. Mesmo estes efeitos

recentes, nós estávamos discutido ontem com os clientes para entender destas discussões desta semana que efeitos poderiam ter, eles realmente eles não estão antecipando nenhum problema imediato na carteira deles, porque existem benefícios, o governo americano vai suportar os fazendeiros, então estes clientes do setor agrícola eles continuam com uma visão bastante positiva do mercado.

Da outra parte, eu acho que, assim, tudo aquilo que é relacionado ao consumo americano, as pick-ups e esse tipo de produto, o consumo continua forte, os salários melhorando, tudo isso a gente continua enxergando a carteira dos clientes bastante pressionada até em alguns casos.

Então, por isso que a gente tem muita confiança no que está acontecendo, um novo time assumiu a companhia junto com a gente, quer dizer, para nos ajudar, nós estávamos muito esticados ao longo do ano passado, a gente não realizou bem mesmo em 2018 uma série de atividades dentro da companhia e eu espero que várias atividades vão ocorrer melhor ao longo deste ano, já estão inclusive, nós já estamos vendo isso, e com isso a gente vai terminar o ano melhor do que 2018 com certeza. Obrigado.

Sr. Werner: Ok, obrigado.

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

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando para as considerações finais.

Sr. Fernando: Bem, gente, eu acho que, para concluir, eu quero falar um pouco do ano de 2019, eu acho que é muito importante, olhando daqui para frente, como é que a companhia vai recuperar.

Evidentemente, nós não estamos contentes com o que aconteceu neste primeiro trimestre, mas, enfim, nossos mercados continuam muito sólidos no Brasil e no exterior, nós estamos nos beneficiando de um mix de produto com maior valor agregado que vão ter impactos positivos nas receitas e também nas margens. Nosso mercado interno continua mais forte do que o ano passado, a gente tem visto um mercado interno bastante interessante. A usinagem e ligas especiais crescendo, enfim, a companhia com uma carteira renovada, produtos novos, de altíssima qualidade, e a grande oportunidade de geração de valor desse ano ela está dentro de casa.

Nós temos uma nova estrutura organizacional, bastante sólida, completamente preenchida agora, nós reforçamos o organograma da área de operações, mesclamos talentos internos e externos, 2 novos vice-presidentes, um *country manager* no México, criamos a diretoria de compras corporativas, uma área que a



gente entende que não conseguiu realizar sinergias após a aquisição no México, então nós viemos com uma estrutura diferente, nós tivemos a assessoria de uma consultoria internacional de primeira linha e nós decidimos procurar um profissional habilitado a este desafio, encontramos aí o Erodos Berbetz, ex-diretor de compras da Mercedes-Benz e da Volvo, e essa equipe combinada nós já estamos vendo uma sistemática redução de custos variáveis da companhia, ou seja, este grupo está controlando melhor os custos da companhia.

Nós temos 40 iniciativas de revisão no processo de compras, as operações, desde meados de fevereiro, já estão em patamares estáveis e adequados, temos uma nova planta regeneradora de areia no México, a quarta unidade que está em operação plena desde o início de maio, a implantação dos projetos de automação que nós falamos no Tupy Day tanto no Brasil e no México eles estão ocorrendo gradativamente, já estamos capturando alguns benefícios, e, obviamente, a conclusão da rampa de usinagem que nós mencionamos, e é uma área que tem uma alavancagem operacional enorme, são produtos de alto valor, nós temos muitos equipamentos lá, temos uma equipe grande que nós contratamos e nós não estamos conseguindo realizar receita correspondente aí no primeiro tri, desde os últimos meses esta situação já mudou e ela continua crescente até o fim da rampa, que deve ser no final do segundo trimestre.

Bem, as nossas contas de capital de giro também demonstram eficiência e disciplina na gestão, mas, de qualquer forma, eu quero ser bastante vocal a este respeito: Nós não estamos satisfeitos com o desempenho do primeiro trimestre, porém, nós estamos absolutamente confiantes que nós faremos um 2019 muito melhor do que 2018.

Foram situações pontuais e isoladas. Nós temos volume, nós temos receita, temos novos talentos e uma carteira renovada. Março e abril, mesmo sem benefício dos projetos que eu mencionei agora e dos impactos das greves dos caminhoneiros, que gera mais ou menos 8 milhões ao mês, nós acumulamos já resultados bem superiores a 2018 e ainda assim nós temos muitas oportunidades a serem capturadas.

Então, eu agradeço a confiança de vocês na companhia, é uma grande companhia, com fundamentos absolutamente sólidos e com muita oportunidade de realização de valor no longo prazo. Muito obrigado e obrigado pela atenção de vocês. Um bom-dia.

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