



**Local Conference Call
TUPY S/A
Resultados do Segundo Trimestre de 2019
15 de agosto de 2019**

Operadora: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do segundo 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.

Por favor, Sr. Fernando, pode prosseguir.

Sr. Fernando de Rizzo: Bom dia a todos. Agradeço a participação e o interesse de vocês nos resultados da Tupy.

Após um primeiro trimestre marcado por uma série de instabilidades operacionais nos meses de janeiro e fevereiro, o nosso time entregou uma melhora sensível dos resultados, atingindo a maior receita e Ebitda ajustados da história da companhia, bem como o maior volume físico de vendas dos últimos 5 anos.



A despeito da suspensão das atividades de fundição da nossa planta localizada em Mauá SP, temos conseguido também executar a nossa estratégia comercial, realizamos preços, aumentamos a participação de produtos de alto valor agregado, como CGI de 14 para 21%, expandimos a nossa operação de usinagem de 21 para 25%.

Esse novo mix de produtos combinado com diversas iniciativas internas de redução de custos e ganhos de eficiência operacional contribuíram para o aumento expressivo das nossas margens em relação ao primeiro trimestre de 19.

Quanto ao ano anterior, apresentamos crescimento da margem bruta a despeito dos efeitos decorrentes da greve dos caminhoneiros, que tem impactado nosso resultado, tais como reoneração da folha de pagamentos, redução do benefício às companhias exportadoras (o Reintegra) e aumento do preço dos fretes, que totalizaram aproximadamente R\$23 milhões no trimestre e impactaram nossas margens em cerca de 150 pontos base.

Apesar desses efeitos, é importante destacar que a companhia tem aumentado o volume produzido e a receita sobre uma mesma base de ativos. Na verdade, uma base ainda menor dada a suspensão das atividades de fundição de Mauá em 2017, contribuindo para o aumento expressivo do retorno sobre o capital investido.

Observamos crescimento significativo do nosso lucro líquido, superior a 23%, e, do ponto de vista de alocação de capital, apresentamos uma redução de 8 dias no ciclo de conversão de caixa em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os resultados apresentados no segundo trimestre de 19 mostram que estamos no caminho certo, porém, ainda vislumbramos inúmeras oportunidades de crescimento da receita e aumento de margens decorrentes do melhor mix de produtos, obtenção de novos contratos e melhorias internas, especialmente nas operações do México.

Nesse ano, conquistamos novos projetos importantes com mais CGI e iniciamos a rampa de entregas de usinagem, um total de 50 máquinas em adição às 20 que já tínhamos.

Agora, para apresentar os indicadores do trimestre, eu convido o Thiago, nosso CFO.

Sr. Thiago Struminski: Obrigado, Fernando. Nós slide 3, apresentamos o volume de 154.000 toneladas, 1,7% superior ao segundo trimestre de 2018. Desse volume de transporte, infraestrutura e agricultura, 25% foram total ou parcialmente usinados, e 21% produzidos em CGI. Em alguns casos, observamos aumentos de participação tanto na comparação com o segundo semestre de 2018 quanto o

primeiro trimestre de 2019 decorrente do lançamento e de *ramp-up* desses novos produtos.

No slide 4, as receitas aumentaram em 15%, atingindo 1,4 bi, renovando a máxima histórica da companhia, e os fatores que contribuíram para esse aumento foram: O mix de produtos melhor; a desvalorização cambial; e o repasse de custos de crescimento de volumes.

No mercado interno, observamos um crescimento expressivo de 27% e no mercado externo crescimento de 13%. 64% das receitas tiveram origem no NAFTA – nesse caso é importante ressaltar que muitos dos nossos clientes nessa região utilizam suas plantas como *hub* de exportação dos seus produtos –, 19% das Américas do Sul e Central – nesse caso, principalmente o Brasil –, 11% da Europa e 6% da Ásia, África e Oceania.

Do ponto de vista de aplicação 82% dos veículos comerciais e *off-road*, 13% de carros de passeio e 5% do segmento de hidráulica.

O slide 5 demonstra as receitas de transporte, infraestrutura e agricultura no mercado interno. Carros de passeio apresentaram um aumento de 0,3%, refletindo o *phase-out* de alguns produtos. Veículos comerciais registraram um crescimento de 51%, neste caso, também beneficiado por exportação indireta, e aplicação de máquinas e equipamentos *off-road* registraram queda de 2%.

O slide 6 demonstra as receitas no mercado externo, que foram impactadas por fatores como *phase-in* e *ramp-up* de novos produtos e aumento, mais uma vez, a participação de itens de alto valor agregado, como CGI e usinados, além da desvalorização do real frente ao dólar. Isso resultou num aumento de 19% de carros de passeio, 16% em comerciais leves e 21% em comerciais médios e pesados, assim como 3% nas aplicações *off-road*.

O slide 7 demonstra o segmento de hidráulica, que corresponde a 4,5% das receitas, o mercado interno e externo apresentaram respectivamente o crescimento de 15 e 5% ocasionada pelo aumento nos volumes, a melhora no mix e também uma depreciação cambial, já mencionada, no período.

Passamos ao slide 8, em que se detalham o CPV e as despesas operacionais. O CPV totalizou 1,1 bi, um montante 14,7% superior ao registrado no segundo tri de 2018, atingindo uma margem bruta de 17,5%.

A despeito do aumento da margem, a comparação também foi afetada pela paralisação dos caminhoneiros no segundo tri, resultando em reoneração da folha, Reintegra, frete mínimo que teve um impacto negativo de aproximadamente R\$23 milhões nesse trimestre. Ainda nesse período, nós destacamos o incremento de 14% no custo com matérias-primas em função do aumento de preços da



comparação anual, nós incluímos aí o efeito da tabela de frete mínimo, a desvalorização do real – lembrando que os custos com matéria-prima das nossas operações mexicanas são denominadas em dólar – e um aumento de consumo de materiais mais nobres, e daí decorrente do aumento da participação de produtos em CGI e usinados.

Um crescimento de 21% nos gastos com mão-de-obra, participação em resultado e benefícios sociais, essa variação ela tem origem no aumento de *headcount* para atender aos novos programas, além também do impacto da reoneração da folha de pagamento. O aumento de 15% nos custos com materiais de manutenção e terceiros – aí devido ao início de novas operações no México e algumas manutenções pontuais realizadas na planta de Joinville.

As despesas operacionais aumentaram 26% provenientes de maiores gastos com mão-de-obra, fretes e comissões sobre as vendas, que decorrem tanto do aumento de volume como também de depreciação cambial, e aí observou-se também um impacto na tabela de frete e nas movimentações dos produtos acabados e semiacabados, bem como a reoneração da folha de pagamentos.

No slide 9, o Ebitda ajustado atingiu 204 milhões, o maior valor da história da companhia, um aumento de 13% ante o segundo trimestre de 2018, que atingiu uma margem de 14,6, um incremento substancial de 390 pontos base em relação à margem observada no primeiro trimestre de 2019, quando ocorreram as paradas não programadas na planta de Joinville e a rampa de produtos no México. E, na parte inferior do slide, o lucro líquido indica aproximadamente 59 milhões ante 48 milhões no segundo trimestre de 2018.

No slide 10, mostramos as variações das principais contas de capital de giro em comparação com mesmo período do ano anterior, que contribuíram para uma redução de 8 dias no ciclo de conversão de caixa, um momento de 107 milhões na linha de contas a receber com redução de 6 dias em vendas, um aumento nos estoques num montante de 55 milhões com redução de 6 dias oriundos de maior eficiência nas operações e um incremento de 93 milhões nas linhas de contas a pagar com redução de 4 dias.

O próxima slide, número 11, indica os investimentos, num total de R\$74 milhões, representaram 5,3% das receitas. Esse aumento ele está relacionado com os novos contratos que contribuíram para o nosso crescimento tanto de CGI quanto de usinados, também alocamos novos recursos em projetos de aumento de produtividade, redução de custos e automação, bem como novos projetos de meio ambiente e segurança.

Os investimentos realizados nos 6 primeiros meses do ano atingiram o valor de 120 milhões e representam 4,5% das receitas líquidas do período e continuam, ainda assim, abaixo do nosso nível de depreciação.

O slide 12 indica a geração de caixa operacional, no valor de 75,5 milhões, essa geração ela foi impactada pelo aumento do consumo de capital de giro no ciclo de conversão de caixa em relação ao primeiro tri de 2019, que recuou um pouco, decorreu principalmente do forte crescimento das vendas e do não recebimento de alguns clientes que foram postergados para o próximo trimestre, mas esse é um efeito sazonal.

No próximo slide, de número 13, mostramos o endividamento líquido de 921 milhões, corresponde a 1,34 vezes o Ebitda ajustado nos últimos 12 meses, as obrigações em moedas estrangeiras representam 98%, que condiz aí com o nosso perfil de negócios, a grande parte dessa parcela hoje ela é representada pelo nosso *bond*, que tem maturação apenas em 2024. Então, em relação ao caixa, aproximadamente 36% estavam denominados em reais.

Então, eu passo agora a palavra para o Fernando, que vai fazer as suas considerações finais sobre o trimestre.

Sr. Fernando: Obrigado, Thiago. Bem, desde 2017, nós realizamos diversas iniciativas para aumentar significativamente o retorno sobre o capital investido: nós iniciamos com a suspensão das operações de fundição em Mauá; vendemos a unidade de granalhas; e monetizamos terrenos que estavam no balanço da companhia, reduzindo, assim, nossa base de ativos direcionando a nossa produção sempre para as linhas mais eficientes.

O nosso ativismo comercial e tecnológico permitiram incorporar novos produtos mais complexos e nosso volume total cresceu, desde o segundo tri de 17, 10% e as receitas mais de 52% a despeito de retirarmos cerca de 15% da nossa capacidade de produção de blocos e cabeçotes.

Os fortes volumes apresentados nos últimos trimestres também têm acarretado grande volume de horas extras e custos extraordinários com energia e manutenção. Nesse sentido, uma eventual desaceleração permitirá acomodar satisfatoriamente a nossa estrutura de custos. O resultado desse processo em 24 meses trouxe o nosso ROIC a 11%, enquanto que, historicamente, esteve abaixo de 5%.

Ainda assim, nós reconhecemos que existem muitas oportunidades para sermos mais eficientes, estou falando tanto de projetos que envolvem a manufatura, como investimento em automação e a adoção de tecnologias que integram a indústria 4.0 e a ampla revisão de processos em áreas-chave, como compra. Esse movimento tem acontecido também em outras áreas devido à revisão de nossa estrutura organizacional, para a qual temos atraído novos talentos, que contribuirão com esses novos desafios em todas as áreas da companhia.



Muitas dessas iniciativas nós falamos no Tupy Day, nós apresentamos e elas começam a entregar resultado agora no segundo semestre.

Bem, como vocês têm acompanhado, a demanda por CGI e produtos usinados tem contribuído significativamente para a receita da companhia e em breve devem se refletir também em nossas margens. Nós não exploramos o potencial de entrega de valor dos novos produtos que nós lançamos em 2019. Ainda assim, em relação às margens, já conseguimos ver uma evolução do trimestre anterior para este, principalmente em nossas operações no Brasil.

Eu tenho que manifestar o forte impacto da perda relativa de 23 milhões no Ebitda do semestre dado os efeitos da greve dos caminhoneiros, que, se fôssemos comprar nossa performance considerando essa perda, o nosso crescimento seria ainda maior e a margem ajustada alcançaria 16%. Na prática, isso significa que a companhia está bem melhor, mais eficiente e ainda tem muitas oportunidades de valor para serem exploradas dentro das nossas instalações.

E, para concluir, eu reforço que seguimos com uma carteira bastante diversificada, composta por diversos clientes, produtos e geografias, os quais apresentam ciclos bastante distintos, o que tem nos ajudado a navegar melhor caso tenhamos alguma oscilação pela frente.

No que diz respeito às geografias, a recuperação do mercado interno é bastante positiva para a Tupy considerando a forte presença dos nossos clientes no segmento agrícola e de veículos pesados e o percentual de participação de componentes estruturais de alto valor agregado.

Para o segundo semestre, esperamos uma acomodação dos volumes, parcialmente compensada pela maior participação de produtos usinados em CGI. Do ponto de vista operacional, isso contribuirá para um maior ganho de eficiência, incluindo a melhor utilização dos equipamentos e implementação de projetos de ganhos de produtividade que se tem inicialmente se necessário nós ativaremos os nossos anéis de defesa.

São iniciativas mapeadas a fim de garantir a redução de custos fixos e a preservação das margens em caso de oscilação de demanda. Nós temos falado isso em eventos passados e nós estamos preparados para ativar.

Nós seguimos confiantes nos fundamentos da nossa indústria, que é alavancada pelo crescimento mundial e pela necessidade de ampliar o acesso à infraestrutura, ao saneamento básico, à alimentação, ao transporte de mercadorias, enfim, a uma melhor qualidade de vida.

Nós continuamos atentos a oportunidades capazes de gerar valor aos nossos acionistas, com especial atenção à gestão de alocação de capital e à avaliação



continua dos nossos ativos, na monetização de crédito do nosso balanço e nas oportunidades de projetos estratégicos.

Eu agradeço a atenção de todos e nós iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Vale ressaltar que esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG.

Sr. Lucas: Oi, pessoal. Bom dia, obrigado pelo *call*. Bom falar com vocês aí.

Duas questões aqui do meu lado. A primeira, Fernando, aí a gente vê 64% da receita ainda é Estados Unidos, a gente tem hoje uma preocupação no mercado sobre arrefecimento da demanda nos Estados Unidos de modo geral. Você comentou aí brevemente na apresentação que espera aí volumes desacelerando um pouquinho aí para o segundo semestre.

Se você puder comentar como é que você está sentindo a demanda na ponta e em quais segmentos que você espera essa desaceleração maior, se é no *off-road*, se é no caminhão, se é no leve. Enfim, só para a gente ter uma granularidade de onde você espera mais desaceleração ou não. Esse é primeira questão.

E a segunda, pessoal, eu fiquei com um pouquinho de dúvida sobre essas questões da provisão no fechamento da planta de Mauá. Se puderem comentar se isso, enfim, permanece para os próximos trimestres, tem mais provisão para vir. Só para a gente entender o quão recorrente isso é ou não. Acho que seria legal. Obrigado aí.

Sr. Fernando: Oi, Lucas, no dia, obrigado pelas perguntas. Vamos começar pelo mercado. O quê que nós estamos vendo na nossa carteira? Primeiro, o mercado interno a gente está vendo manutenção da cadência de vendas que nós atingimos. É isso que nossas carteiras apontam. Então, todos os efeitos de Argentina que já foram sentidos no primeiro semestre, importante citar, né, teve um crescimento expressivo de vendas no Brasil e a produção teve um crescimento muito mais tímido por conta da diminuição das exportações de veículos do Brasil. Então, a gente está vendo uma manutenção da cadência.

Nos Estados Unidos, que foi notadamente a sua pergunta, primeiro caso, no setor do *off-road*, nós já vimos uma redução no primeiro semestre. Se você observar os dados aí que nós apresentamos no segundo tri e o número que não está apresentado aí nós tivemos uma redução de volume físico em torno de 11%, e isso já vem ocorrendo desde o primeiro trimestre.

Então, esse setor ele já está cadenciado, eles atentos à demanda, à própria disponibilidade que tem nos concessionários de máquinas agrícolas, de máquinas de construção, e existe uma expectativa de uma retomada de setor agrícola porque os equipamentos envelheceram, mas embora toda essa questão do valor do xisto, e tudo isso, isso pode afastar ou transferir um pouco mais para frente esse movimento, mas a gente acredita que deve seguir nessa cadência, que já é menor do que foi em 2018. Isso é muito importante. Se você observar as variações aí, eu dei um dado que não está contido nesses resultados;

O outro fator é, o setor de pick-ups continua bastante aquecido, não temos visto redução de demanda, então é um setor que ele oscila muito menos do que os outros e a gente espera um volume relativamente forte com a relativa manutenção de onde nós estamos.

Leves, a participação é muito pequena ainda, principalmente na América do Norte, então a gente pode ter alguma oscilação porque o produto que nós fabricamos para leves ele está vinculado a sedans, a carros menores, então ele é menos relevante nesse contexto.

Por isso que a gente acredita numa certa acomodação, já indicando sobre o que eu falei, sobre os anéis de defesa, nós temos mecanismos preparados na companhia, esses mecanismos envolvem a movimentação de produtos entre plantas e novamente eu começo a desligar os ativos mais caros do movimento da produção para os mais baratos.

Então, esse é um processo contínuo no acompanhamento de análise e a verdade é que a gente esteve operando aí no final de 2018/início de 2019 em finais de semanas, com custos excessivos de energia, com custos excessivos de manutenção e pagando muita hora extra. Isso não é bom para o *business*, isso atrapalha um pouco a operação da companhia. Nós somos muito intensivo em capital e esse equipamento precisa operar com elevado nível de eficiência.

Então, em síntese é isso. A gente vê o Brasil operando, ganhando eficiência gradativamente, novamente nós tivemos resultados extraordinários na operação do Brasil após as turbulências que nós tivemos derivadas da transferência dos produtos de Mauá, isso foi bem estabilizado, a gente está realmente capturando valor. E no México entraram novos produtos, nós não extraímos o valor desses produtos ainda, nós operamos com muita ineficiência ainda e a gente entende que

agora, com essa acomodação, nós não vamos poder, daqui para frente, capturar o benefício dessa carteira, que ela reflete na receita melhor, reflete nesses índices de CGI, mas a gente ainda não trouxe para dentro da margem tudo o que poderia.

Sr. Thiago: Em relação à sua segunda pergunta – aqui é o Thiago falando –, nós tivemos as provisões aí referentes a processos trabalhistas da suspensão das operações da unidade de Mauá, este foi o principal efeito que resultou nessa diferença grande no trimestre entre o Ebitda CVM e o Ebitda ajustado. Acreditamos que a grande maioria dos temas relacionados à Mauá está razoavelmente superado, mas ainda existe um outro estoque, obviamente, de processos trabalhistas que vão impactar os próximos trimestres da Tupy.

Então, o que nós temos feito no todo em relação a contingências trabalhistas, para evitar, principalmente, a recorrência dessas condenações: Nós adequamos a jornada de trabalho aqui em Joinville; e operamos em várias frentes de periculosidade, insalubridade, doença ocupacional, estabilidade e assim por diante, que, na nossa opinião, através dos investimentos que nós fizemos, devem reduzir as contingências trabalhistas da ordem de 8 a 12% nos próximos anos.

Evidente que essas ações elas têm um impacto prospectivo, não retrospectivo, então nós temos ainda um número razoavelmente grande de processos atualmente em tramitação e a gente estima que nos próximos trimestres um número razoável aí para impactar o resultado seja da ordem de 8 a 11 milhões por trimestre, bem inferior à concentração que houve nesse trimestre, que foi resultado, principalmente, das condenações de primeira ou segunda instância dos processos de Mauá.

Sr. Lucas: Está ótimo, obrigado, Thiago e Fernando. Ficou bem claro, valeu pessoal e bom dia.

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

Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta, JP Morgan.

Sr. Marcelo: Oi, bom dia a todos. Duas perguntas. Primeiro, se vocês pudessem comentar um pouco sobre o *working capital*. A gente viu que existiu uma melhora aí contra o segundo tri do ano passado, mas acabou tendo, enfim, alguma piora versus o primeiro tri. Então, entender quais linhas vocês podem trabalhar aí para melhorar essa eficiência.

E, também, se vocês pudessem comentar sobre o tema de M&A. Enfim, a empresa sempre falou sobre a disciplina e entender um pouco se, de repente, esse nível de recessão no mercado global torna um M&A, talvez por preço, mais atrativo ou não, como é que está a cabeça de vocês para esse tema? Obrigado.

Sr. Thiago: Marcelo, obrigado pela pergunta. Acho que esse foi um trimestre que, de fato, a gente teve um desempenho um pouco inferior aos anteriores em relação ao caixa, nós tivemos um incremento sazonal que vai ser resolvido nos próximos trimestres de inadimplência e algumas provisões de receita que acabaram não sendo convertidas em caixa nesse trimestre, mas já existe a expectativa que dessa concentração de faturamento seja materializada em encaixe no terceiro trimestre.

Os estoques ficaram relativamente em linha e o contas a pagar também ficou um pouco fora em relação a algumas decisões de estoque. Mas a gente entende que podemos capturar um pouco mais esses efeitos positivos nos próximos trimestres. Então, não é algo preocupante.

Do ponto de vista de M&A, nós continuamos ativos em buscar operações que casem com a nossa estratégia, que sempre foi crescer aí em blocos e cabeçotes em ferro, tanto fundição quanto usinagem, e obviamente não temos aí nada para informar, mas continuamos buscando ativos que encaixem nesse perfil em da estratégia da companhia.

Sr. Marcelo: Perfeito, obrigado Thiago.

A nossa próxima pergunta vem de Catherine Kiselar, Banco do Brasil.

Sra. Catherine: Bom dia, prezados Thiago e Fernando, parabéns pelos resultados e obrigada pela pergunta. A minha pergunta é sobre custos da companhia e a estrutura. Nós temos visto um aumento entre trimestres mesmo considerando os não recorrentes de 2018 e também impactada pelas operações do México.

Vocês poderiam comentar um pouquinho como seria a dinâmica de custos nesse primeiro semestre e se a gente pode ver alguma mudança substancial aí para o próximo trimestre ou até 2021 fruto das iniciativas da companhia? E também uma segunda pergunta, se puderem dar um *follow-up* sobre a fábrica do México de operações de novos produtos, nós agradecemos. Muito obrigada.

Sr. Thiago: Desculpa, você poderia repetir as 2 perguntas? Ficou um pouco cortado.

Sra. Catherine: Claro, repito sem problemas. A minha primeira pergunta era sobre custos, né, que a gente tem visto um aumento no trimestre mesmo com os não recorrentes, assim, até mesmo impactado pelas operações do México. Se vocês podem comentar como se deu a dinâmica de custos no primeiro semestre e o que a gente pode ver para os próximos semestres, se a gente pode ter uma mudança substancial nessa linha.

E a segunda pergunta era sobre a fábrica do México, se vocês podem nos dar destaques dessa operação, como está, o que nós podemos esperar de margem.

Sr. Fernando: Ainda assim a gente teve um pouquinho de dificuldade de compreender a integralidade da pergunta, mas a gente vai tentar responder aqui, qualquer coisa você nos direciona se a gente tiver um pouco fora do trilho.

Sra. Catherine: Tá, obrigada.

Sr. Fernando: O México, ele, em função de toda a complexidade que foi adicionada à operação tanto do ponto de vista de CGI quanto de usinagem, ela tem uma performance de custo aquém do que nós gostaríamos, ela tem um potencial hoje para entregar muito mais margem enquanto o Brasil desempenha muito bem.

Então, o nosso entendimento é que para o padrão hoje de receita, de volume que está estabelecido no México, existe um *upside* grande a ser capturado nos próximos trimestres.

Eu não sei se foi exatamente o que você perguntou, porque, do ponto de vista de insumos, materiais hoje estão numa relativa deflação, ou seja, não existe uma pressão muito grande do ponto de vista de *commodities*, o que nos favorece, conseguimos hoje capturar inclusive a margem dessa desaceleração de queda de preço de materiais, então é mais conseguir produzir de uma maneira eficiente todos esses produtos que conseguimos trazer para as plantas de lá.

Sra. Catherine: Perfeito. Você tem numa ideia de quando essa operação começa a rodar normalmente?

Sr. Fernando: Veja, é o Fernando falando, é o seguinte, nós medimos essa operação pela nossa melhor referência interna, ela roda muito melhor do que nós compramos, na verdade, isso é um ponto relevante, ela já se pagou, foi uma operação bem-sucedida da companhia, mas a gente estabelece o nosso padrão pelos índices físicos que nós temos na operação brasileira e a gente entende que tem muito a crescer e tem muita oportunidade a ser capturada.

O quê que a gente espera? A gente espera que num prazo de 2 a 3 semestres a gente consiga ter uma evolução bastante grande, porque, ao mesmo tempo que nós estamos transformando produtos, nós saímos novos líderes para essa operação, nós também introduzimos novos produtos de elevadíssima complexidade nessas fábricas. Então, a fábrica precisa ter maturidade para administrar isso, isso muda toda a dinâmica interna de preparação de metal, de operação de equipamentos, são produtos muito mais sofisticados do que ela tradicionalmente fazia.

Então, por isso que a gente tem destacado muito isso que, apesar de nós termos entregue uma margem muito boa no trimestre, nós entendemos que ali tem um potencial enorme de captura daquilo que a gente sabe fazer e dentro das cercas da companhia.

Então, claramente, a gente vai conseguir tirar. Essa operação entregou muito valor nos últimos anos, nós fomos trocando os produtos, nós construímos uma terceira fábrica de usinagem e essa combinação de produtos mais sofisticados, essa nova fábrica de usinagem, a gente pondera pela referência que nós temos da nossa melhor prática interno. Então, a gente acredita que em 2 ou 3 trimestres nós vamos ver aí, gradativamente, melhoria de margem na operação mexicana isoladamente.

Sra. Catherine: Perfeito, maravilha. Se eu pudesse perguntar em relação a custos de forma geral, exceto México, que impactaram a companhia e o que a gente pode ver para frente, eu também agradeço.

Sr. Fernando: Bom, nós estamos observando aí, no geral, uma desaceleração no preço dos principais insumos, isso joga a nosso favor. Ao mesmo tempo, existe a depreciação cambial que impacta esse número de uma forma mais geral. No agregado, eu acho que a tendência é ter um desempenho melhor de custo nos próximos trimestres. Existe ainda oportunidade do desmonte de alguns ativos e operações que não têm muita relação com a fundição em Mauá, que pode nos beneficiar os próximos trimestres. Então, no panorama geral, é favorável a expectativa dos próximos trimestres.

Sra. Catherine: Perfeito, muito obrigada pelas respostas.

Sr. Fernando: Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Lucas Marchiori, BTG.

Sr. Lucas: Oi, pessoal, obrigado. É só um *follow-up* rápido, só um ponto que fiquei com dúvida aqui. Fernando, você comentou rapidamente na apresentação que o ROIC hoje está ali na casa dos 11%, aí já resultado de tudo que vocês têm feito aí na operação. Só para alinhar o *pace* aqui, o quê que você está vendo, até onde você acha que você pode chegar com isso aí no final do ano que vem? Só para a gente ter me ideia do *range* aí. É isso, obrigado.

Sr. Fernando: Bom, a nossa meta interna, Lucas, é a buscar o benchmark da indústria de autopeças, na verdade, fundição isoladamente, a de fundição a Tupy tem um desempenho muito muito superior à qualquer concorrente de fundição especificamente, mas a gente entende que o padrão das empresas que fornecem as montadoras de *off-road*, as montadoras de caminhão, nós gostaríamos de chegar a uns 13%, a um valor como esse.

Eu acho que a gente já poderia ter alcançado, e, na verdade, até voltando à pergunta anterior e relacionando com essa sua pergunta, nós viemos rodando em um volume bastante alto, nós tivemos um crescimento expressivo de volume de alguns projetos e nós precisávamos acionar, por exemplo, alguns processos em Mauá para nos auxiliar na operação de Joinville, algumas operações finais que usavam alguns ativos que eu tinha em Mauá porque eu podia fundir em em Joinville, mas eu não conseguia concluir todo o processo em Joinville. Então, a gente rodou com alguma ineficiência até recentemente, até o segundo trimestre especificamente, usando parte disso.

E a mesma coisa o que ocorreu no México. A gente acabou rodando operação com volumes bastante altos porque os clientes no solicitaram e, com os ativos com uma eficiência menor, nós tínhamos que invadir o sábado, às vezes invadir o domingo, e tudo isso gera despesa de manutenção, gera uma série de custos de ineficiência.

A gente entende que o benefício marginal desse volume maior ele era negativo, e, portanto, a gente entende que pode operar num regime muito mais equilibrado e isso deve resultar em melhoria para a companhia, porque esse volume incremental talvez nos produtos que foram... por exemplo, o nosso volume foi maior que o segundo tri do ano passado, mas especificamente do *off-road* ele foi bastante menor.

Então, a gente é capaz de reequilibrar e a gente entende que esse crescimento mais equilibrado a gente consegue entregar um ROIC muito melhor aí na frente.

Sr. Lucas: Está ótimo, obrigado, Fernando.

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

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

Sr. Fernando: Bom, novamente eu agradeço a presença de todos na teleconferência e a confiança de vocês investidores e analistas na companhia. Aproveito para agradecer publicamente nossos clientes pela confiança e parceria de muitos anos e pela oportunidade de desenvolvermos, em conjunto, soluções que serão utilizadas nas próximas décadas.

Por fim, quero agradecer toda a equipe da Tupy pelo empenho e excelente trabalho que tem realizado. Eu reforço aqui o meu comprometimento e de todo o time com a geração de valor para vocês e permaneço à disposição com toda a nossa equipe de RI para tirar possíveis dúvidas.



Muito obrigado e um bom-dia a todos.

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