



**Local Conference Call
TUPY S/A
Resultados do Segundo Trimestre de 2020
13 de Agosto de 2020**

Operadora: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do segundo trimestre de 2020 da Tupy.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta digitar “asterisco, zero”. Esta teleconferência está sendo gravada.

A Companhia gostaria de lembrá-los que este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.tupy.com.br/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores.

A companhia esclarece que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre as perspectivas, projeções ou metas operacionais e financeiras, relativas aos negócios da Tupy, são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da empresa. Estas expectativas são altamente dependentes das condições dos mercados nacional e internacional, do desempenho econômico geral do país e do setor, portanto, estão sujeitas a mudanças.

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

Sr. Fernando, por favor, pode prosseguir.

Sr. Fernando Cestari de Rizzo: Obrigado, Fernanda. Bom dia e obrigado a todos pela presença. Espero que vocês e suas famílias estejam com saúde.

Nos últimos meses, nós intensificamos a estratégia adotada desde o primeiro trimestre mitigando os efeitos da crise e preparando a companhia para a retomada nas 6 esferas indicadas no slide 2. O plano que adotamos para enfrentar a crise gerada pela COVID-19 teve como objetivo preservar a saúde das pessoas e do negócio e manter os nossos clientes abastecidos.



Nossas ações preservaram a situação financeira favorável da Tupy, o caixa fortalecido e conduzimos múltiplas iniciativas de redução de custos que beneficiarão a companhia nos próximos trimestres. Redimensionamos toda a estrutura de custos da Tupy, avançamos em projetos de eficiência, desligamos ativos de menor eficiência e ainda preservamos a nossa capacidade produtiva com custos estruturalmente inferiores para os próximos trimestres.

Seguimos reforçando a conscientização de nossos colaboradores e seus familiares para que o contágio do novo Coronavírus diminua. O *home office* continua sendo adotado aos nossos times administrativos, ampliamos o grupo de risco sugerido pelos órgãos de saúde para contemplar funcionários de todas as idades, mas que têm algum fator de risco, para que fiquem em casa, assim como as mães com filhos menores de 10 anos, já que não tem escola.

Certamente, essas ações tiveram impacto em nossas operações, tanto pelo tempo dedicado aos protocolos de saúde nas entradas das fábricas, quanto pelo absenteísmo gerado nos casos que mencionei.

Além disso, a necessidade de adequação às regras de distanciamento também impactou o ritmo dos processos produtivos. Embora essas decisões afetem os custos e o resultado do trimestre, entendemos que preservar os nossos funcionários em todos os aspectos é nosso compromisso e também uma vantagem competitiva para que façamos uma retomada vigorosa ao manter o time unido e o conhecimento na companhia.

Estendemos todas essas práticas e rede de relacionamento aos nossos fornecedores e seguimos com o apoio às comunidades em que atuamos, sendo que cerca de 7 mil pessoas já foram atendidas no Centro de Triagem e de Testagem sediados na Tupy e gerenciados pela Secretaria de Saúde.

No próximo slide, número 3, macro prioridades, eu quero ressaltar o quanto o nosso time, que está renovado, com uma liderança nova, foi hábil para se adaptar e tomar decisões rápidas e objetivas, o que foi fundamental para navegarmos nos diferentes cenários e paralisações totais e parciais dos clientes.

Para equilibrar nossas operações de estoques, ativamos a transferência de produção entre linhas de forma a garantir a melhor equação de custo, qualidade e disponibilidade de entrega aos clientes que possuem plantas localizadas em países que estão passando por fases distintas da pandemia.

Ainda com relação ao custo, os times de manufatura, engenharia e compras atuaram em conjunto em torres de controle para encontrar soluções que utilizassem ao máximo os materiais disponíveis em estoque. Outra iniciativa importante nesse aspecto foi a prorrogação das medidas de flexibilização de jornada e salário no Brasil, que permitiu que seguíssemos preservando os

empregos na região. No México, não houve programa semelhante e tivemos custos de reestruturação.

Todas essas ações colaboraram para preservar o caixa da companhia e mitigar o impacto das paralisações de nossos clientes em nossos volumes, especialmente nos meses de abril e maio, que, conforme citamos no último *call* de resultados, apresentaram queda de 69% em relação ao mesmo período de 2019. Acreditamos que o segundo trimestre representou o ponto mais agudo da crise para nós, com um mix de vendas concentrada em produtos de menor valor, embora, a partir de junho, já começamos a ver sinais de retomada, para o qual temos nos preparado ao longo dos últimos meses e sobre a qual apresentarei mais dados ao final da apresentação.

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

Sr. Thiago Struminski: Obrigado, Fernando.

Seguimos no slide 4. Esse foi um trimestre muito atípico, como não podia deixar de ser, nossas receitas caíram 54%, abril e maio foram aí os meses mais agudos da crise, sendo que, mesmo em junho, nem todos os nossos clientes estavam operando. O mix também ficou bastante comprometido, os produtos de margem inferior, que utiliza máquinas de maior custo operacional, tiveram maior participação nesse trimestre. O EBITDA ajustado foi de -0,4, foi negativo em 2 milhões, decorrente da menor diluição de custos fixos e despesas do período, todas as fábricas ficaram paradas por algumas semanas, tivemos, como o Fernando mencionou, altos custos de reestruturação, restrições para operar, e, mesmo assim, nós conseguimos reduzir estruturalmente os custos. As margens de julho já retornaram aos níveis pré-crise, principalmente pelo desempenho aí dos custos do México.

O prejuízo líquido foi de 83 milhões, o principal efeito é o resultado operacional, a combinação da marcação de mercado de derivativos e dos créditos da Eletrobrás, que impactaram de forma expressiva o resultado no primeiro trimestre, nesse caso tiveram um efeito positivo, pequeno, da ordem de 2 milhões. E o outro ponto importante é que nós encerramos o trimestre com uma posição de caixa muito sólida, acima de R\$ 1,2 bilhão. Houve consumo no trimestre de 83 milhões, mas nós estamos com uma posição de caixa muito próxima do trimestre passado.

O volume de vendas, no slide 5, indica queda de 61%. Desse volume de transporte, infraestrutura e agricultura, 17% foram total ou parcialmente usinados, 17% produzidos em CGI, então novamente aqui o destaque negativo para o mix nesse trimestre de qualidade inferior.



No slide 6, as receitas apresentaram queda de 54%, sendo que a receita por quilo teve um aumento de 17%, 66% tiveram origem no NAFTA, 14% nas Américas do Sul e Central (principalmente no Brasil), 13% Europa e os 7% restantes na Ásia África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 92% de veículos comerciais e *off-road*, 3% de carros de passeio e 5% no segmento de produtos hidráulicos.

No slide 7, observamos a queda de receitas em todas as aplicações dos segmentos de transporte, infraestrutura e agricultura. No mercado interno, observamos uma redução de 66%, um impacto também em todas as categorias. O efeito mais intenso foi em veículos leves, sendo que quase não houve venda nesse trimestre.

O slide 8 indica os mesmos efeitos nas receitas do mercado externo, caiu 51%, sendo que também o setor que mais caiu em relação ao mesmo trimestre do ano passado foi o de veículos leves, caiu 74%.

E o segmento de hidráulica, no slide 9, também não foi diferente, ele correspondeu aí a 5% das nossas receitas e caiu próximo de 51%, sendo que o mercado interno caiu 43 e o mercado externo 63%.

Então, passamos ao slide 10, em que detalhamos os custos dos produtos vendidos e despesas operacionais, que tiveram uma queda de 44%. Acho que foram muitos atos de gestão aqui que contribuíram para que o segundo semestre tenha agora um custo estruturalmente muito mais baixo, mas eu destaco aí: queda de 56% no custo das matérias-primas; redução de 35% nos gastos de mão-de-obra, principalmente na hora diminuição do *headcount* e hora extra, além de adoção de medidas de redução salarial e *layoff*; diminuição de 37% na linha de manutenção e materiais de terceiros, reflexo também na diluição de custos fixos e o efeito de variação cambial; as despesas operacionais registraram uma redução de 31% devido aí à diminuição de despesas com vendas. Mas essa foi uma linha que tem mais influência do dólar, então ela é um pouco mais difícil de administrar, por isso essa queda aí não foi no mesmo ritmo e intensidade do CPV.

O slide 11 indica o EBITDA ajustado de -0,4%, negativo em 2 milhões. Apesar do trimestre muito atípico, nós temos observado uma melhoria significativa desse indicador em relação ao pico da crise. Mais uma vez, eu destaco aqui que as margens de julho já atingiram níveis pré-pandemia. Na parte inferior do slide, nós registramos um prejuízo líquido de 83 milhões, sendo que o principal efeito aqui é, de fato, a queda do resultado operacional.

No próximo slide, destacamos aqui o resultado financeiro do período. Então, as despesas financeiras foram impactadas principalmente pela desvalorização do real frente ao dólar, então nós temos uma taxa média de câmbio de 5,39 no segundo trimestre versus um 3,92 do segundo trimestre de 2019. Então, temos o efeito aqui sobre o cupom dos juros dos empréstimos do *bond*, além de um

endividamento também decorrente de captações em moeda local que nós realizamos no começo da crise aqui, em março, no valor de R\$ 494 milhões.

A aplicação desses recursos, pelo outro lado, ajudou aqui no crescimento das receitas financeiras, que atingiram 11,5 milhões. As operações de *hedge* e de fluxo de caixa através do *zero cost collar* resultaram em despesas de 17 milhões, então nós temos um efeito positivo de marcação a mercado dos contratos em aberto no valor de 73 milhões. Pelo outro lado, o pagamento de 90 milhões referente aos ajustes dos contratos encerrados nesse período.

Vale lembrar que há a compensação parcial aqui da desvalorização cambial no resultado operacional e também na nossa posição de caixa em moeda estrangeira.

No slide 13, nós mostramos aqui as variações das principais contas de capital de giro, e aqui tomando por base o primeiro trimestre de 2020, nós observamos uma redução de 11 dias na linha de Contas a Receber. Então, além do impacto da variação cambial nos recebíveis, obviamente também teve um efeito aqui de redução dos volumes e, por consequência, do faturamento desde o fim de março. Uma elevação de 4 dias de estoques, obviamente a queda de vendas aqui resultou nesse aumento dos estoques de segurança, que, por outro lado, nos ajuda na flexibilização da produção, na movimentação entre plantas e também como medida de risco aqui, principalmente protegendo os nossos clientes de exportação.

Essa linha ela sofre efeito de variação cambial, os estoques estão em moeda forte hoje, praticamente 70% de tudo que está nessa conta hoje sofre o efeito do dólar. Então, nós tivemos uma queda de 20 dias no Contas a Pagar, então ele é fruto de uma menor quantidade de matérias-primas adquiridas no período, tem também um efeito da redução do volume de produção, o mix de insumos e um menor prazo de pagamento negociado durante o período também.

No próximo slide, 14, apresentamos investimentos nos ativos de 27 milhões, uma queda de 63%, que representou 3,7% das receitas no semestre. Nós suspendemos praticamente todos os investimentos possíveis nesse trimestre e agora estamos gradualmente reavaliando o que faz mais sentido no curto prazo.

O slide 15 indica um consumo de caixa de 83 milhões, e aqui o principal fator são as atividades operacionais. O resultado desse período teve um impacto grande obviamente de volumes desde o mês de março, isso resulta aí num recebimento muito menor, tem um impacto na variação de capital de giro, que obviamente foi mitigado por diversas iniciativas de gestão, mas contribuiu de forma negativa nesse trimestre. Nós pagamos também ajustes no vencimento de derivativos no valor de 90 milhões. Ainda que tenha compensação e o efeito positivo da desvalorização cambial do resultado operacional. E esses efeitos foram mitigados



por muitas iniciativas voltadas à preservação do caixa, como contenção de custo fixo, despesa, muitos contratos sendo renegociados, flexibilização de linhas, utilização de materiais disponíveis em estoque, ou seja, nós terminamos o trimestre com uma posição de caixa muito parecida com o que foi o trimestre anterior.

Então, no próximo slide, número 16, nós mostramos o endividamento líquido de 1,4 bi, correspondente a 2,65x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, o aumento da alavancagem deve-se principalmente ao fato de que 80% da dívida ela está em dólar e ela é convertida pelo câmbio final aí do período, de 5,48, e obviamente tem a entrada de um EBITDA muito ruim desse trimestre. Mas o percentual de moeda estrangeira é completamente condizente com o nosso perfil de negócios e ele tem maturação em 2024, então a gente está bem confortável e vai receber aí um EBITDA também beneficiado pelo câmbio nos próximos trimestres, que vai ajudar nessa relação. Então, o caixa 70% está denominado em reais.

E eu acho que esse é um pouco do resumo aí do desempenho financeiro operacional e eu passo palavra para Fernando agora para suas considerações finais.

Sr. Fernando de Rizzo: Obrigado, Thiago.

Bem, a partir do slide 17, retomada consistente, nós vamos abordar alguns dos indicadores por segmento. Nós temos observado indicadores positivos que demonstram claramente o retorno da atividade econômica em mercados que são importantes para a Tupy.

Iniciando por veículos comerciais leves, no slide 18, cujo destaque tem sido a recuperação das vendas em menos de 90 dias já retornando aos níveis observados no período pré-crise. Este segmento tem se beneficiado da retomada da construção residencial e do bom desempenho do agronegócio e o sucesso dos lançamentos do setor. As vendas de pick-ups, como apresentamos no último *call* de resultados, seguem apresentando resultados positivos, inclusive já se observa uma redução dos estoques nas concessionárias, e os lançamentos, por sua vez, têm tido grande aceitação e em alguns casos fila de espera.

No segundo trimestre, as vendas dessa categoria representaram 77% das vendas de veículos leves nos Estados Unidos.

No slide 19, em relação à demanda por caminhões médios e pesados nos Estados Unidos, a crise acentuou o ano de baixa do ciclo, especialmente do clássico VIII, sendo que a retomada deverá ocorrer a partir de 2021. O segmento de caminhões nas classes IV a VII deve ser menos afetado dada a exposição ao *e-commerce* e à distribuição urbana.

No Brasil, as projeções estão sendo revistas para cima, com recuperação decorrente principalmente do efeito do agronegócio.

No slide 20, em relação ao agronegócio, os estoques de máquinas e equipamentos encontram-se no menor patamar dos últimos 3 anos. Aliás, este é um dos setores que tem apresentado maior resiliência durante a pandemia. Observamos no segundo trimestre o forte crescimento das vendas e redução dos estoques nas concessionárias ocasionado pela consistência da demanda e reposição de equipamentos, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos. Devemos continuar observando essa tendência ao longo de 2021 dada a perspectiva de aumento da produção e o início de um novo ciclo de reposição de máquinas agrícolas.

Após um bom começo de ano, os gastos com construção não residencial entraram em contração em maio, com perspectiva de melhora a partir de 2021. Essa tendência deve beneficiar também o setor de mineração devido ao aumento do Capex das empresas do segmento.

Além disso, eventuais estímulos governamentais, como pacotes de infraestrutura nos Estados Unidos e Europa, podem alavancar os investimentos nos próximos anos com impacto significativo na demanda dos nossos clientes.

No slide 21, retomada das margens, eu gostaria de falar como essa estratégia de recuperação tem se refletido na Tupy. Desde o momento que começamos a nos preparar para a crise, sempre tivemos como preocupação a saúde dos nossos funcionários, a gestão da cadeia de fornecimento e a preservação do nosso caixa, bem como o abastecimento dos clientes. Apesar dos impactos nos nossos resultados no primeiro e principalmente no segundo trimestre, temos observado melhora sensível a partir de junho, quando os volumes das receitas apresentaram crescimento de 74 e 85% em relação à média de abril e maio.

O mês de julho foi marcado pelo aumento significativo dos volumes comercializados, crescimento de 68% em relação à média do segundo trimestre com uma receita 15% inferior em comparação a julho de 2019. Além disso, este mês observamos um retorno das margens aos patamares anteriores à crise.

Isso é resultado da ativação dos nossos anéis de defesa e de uma combinação de iniciativas lideradas por uma estrutura de líderes renovada. Eu estou falando de ações como aplicação de torres de controle para revisão de todos os serviços e despesas contratados pela companhia, flexibilidade de produtos e preenchimento de capacidade aberta em ativos de maior eficiência, desligamento de ativos de eficiência inferior, ajustes em times, lançamento e avanço em projetos de eficiência, *data analytics* e fluxo produtivo.

Isso resultou em custos estruturalmente inferiores, que, combinados ao câmbio favorável, devem nos entregar margens interessantes adiante. O fato é que as paradas também permitiram que executássemos projetos de melhoria que já havíamos identificado, mas que foram agora acelerados.

Como citei anteriormente, nós projetamos um período prolongado de juros baixos, que, além de estimular os investimentos ao redor do mundo, terá como consequência a desvalorização do real e do peso mexicano, tornando a companhia ainda mais competitiva e capaz de capturar novas oportunidades comerciais como também na nacionalização de produtos atualmente importados pelos nossos clientes.

Nos slides 22 e 23, impacto da demanda reprimida, historicamente, observamos que as crises amplificam os ciclos intrínsecos aos nossos setores de atuação, o que deve ser observado principalmente em aplicações direcionada a caminhões e máquinas de construção e mineração. A queda mais acentuada da confiança do empresário e eventualmente a falta de crédito contribuiu para o deslocamento entre a atividade econômica e os investimentos, que apresentam quedas ainda mais acentuadas.

Fatores similares aos que estimularam a demanda para as indústrias que atendemos na crise de 2009, estão presentes agora também. É importante observar que, a despeito da parada da montagem de veículos, bens de capital e da redução das suas vendas, os equipamentos continuaram a operar intensamente nesse período, máquinas agrícolas, caminhões, geradores de energia, e isso leva a um custo operacional mais elevado, sucateamento e redução da frota, e, à medida que essas incertezas macroeconômicas são dissipadas, as vendas são favorecidas pela demanda reprimida.

Além disso, a nossa expectativa é que, diante do impacto social e econômico trazido por uma crise essencialmente sanitária, sejam discutidos temas como acesso ao saneamento básico, água potável, hospitais e infraestrutura, que permita uma condição de vida digna e que demanda investimentos em todo o mundo.

Nossos clientes certamente serão os vencedores nesse processo. Nós estamos falando de setores que são fundamentais para a retomada da economia e que se beneficiarão diretamente dos estímulos oferecidos pelos Bancos Centrais, além da possibilidade de pacotes específicos para o setor de infraestrutura, mudanças regulatórias, como o marco do saneamento no Brasil, também contribuirão para o aumento da demanda.

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

Essa teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Gabriel Rezende, do Bradesco BBI. Pode prosseguir, Sr. Gabriel.

Sr. Gabriel Rezende: Oi, pessoal, bom dia. Tenho 2 questões. A primeira, pensando nesse cenário mais positivo que já começou agora em julho de retomada, como que a gente pode esperar a retomada do mix de usinados agora no segundo semestre considerando que a piora no último tri foi muito por conta do mix?

E também uma segunda questão, se vocês pudessem comentar um pouco como que está a pressão dos fornecedores para repasse de preço de matéria-prima, se vocês estão vendo alguma pressão nesse sentido e se vocês esperam conseguir repassar isso para os clientes de vocês? Obrigado.

Sr. Thiago Struminski: Oi, Gabriel, acho que são 2 pontos relevantes. Na ponta do mix, de fato, esse foi um trimestre muito difícil porque os produtos que geram muito mais margem não estavam na carteira da companhia, então a gente acabou estabilizando ali num ritmo de 17% tanto como CGI e usinagem, mas não é algo estrutural, a gente entende que esses produtos, né, que geram mais retorno para a companhia, já no próximo trimestre voltem a um patamar aí entre 20 a 25%.

Então, esse foi um trimestre que a gente teve que, de certa medida, trabalhar muito em medidas de risco, ou seja, atender *part numbers* que poderiam eventualmente ter risco de desabastecimento, tem descasamento geográfico de exportação que a gente precisava cobrir. Então, foram muitas decisões com pouco foco aqui também no custo, mas sempre protegendo o cliente porque a gente precisa proteger cadeias globais e esse é um momento importante para construir esse tipo de proteção.

Na ponta aqui de materiais, nós temos contratos de longo prazo que têm mecanismos estabelecidos para promover aí esses repasses. Então, isso é algo do nosso negócio, naturalmente a gente vai aí, a depender do ritmo do contrato, repassando isso para o cliente sazonalmente. Então, é algo do negócio já.

Sr. Gabriel Rezende: Tá certo, obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 1.

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Werner Roger, da Trígono Capital. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Werner Roger: Bom dia a todos, Fernando, Thiago. Em relação à reforma tributária, a gente tem ouvido aí as propostas de PIS e COFINS e também a questão da folha de pagamentos, da desoneração da folha. Você teria uma ideia já ou uma quantificação de uma redução, por exemplo, 50% da folha que poderia ser em termos financeiros? Eu acho que nós vimos que o que aumentou foi em torno de 50 milhões a mais da folha, se isso mais ou menos seria proporcional a uma redução de 20 milhões se fosse 50% de redução.

E no PIS e COFINS, quais seriam os impactos? Não sei se afeta também a questão da sucata, matéria-prima ou mesma nas exportações. Então, você poderia falar um pouquinho a respeito principalmente sobre PIS e COFINS? Obrigado.

Sr. Thiago Struminski: Bom, Werner, eu acho que é importante lembrar aí o impacto da reoneração da folha. No nosso caso aqui, foram mais de R\$ 50 milhões por ano, que obviamente a gente teve que absorver aí nos custos do negócio só quando a gente olha a reoneração. Então, teve vários outros efeitos aí que, infelizmente, a gente não conseguiu ter a contrapartida na estrutura fiscal.

Então, quando a gente olha as discussões aí hoje de reforma tributária, eu acho que essa discussão ainda tem um pouco de chão, a gente precisa entender aí o que exatamente vai ser aprovado dentro das casas legislativas para ter uma posição mais firme do impacto que isso poderia trazer para a Tupy. Então, a gente ainda está estudando o assunto e precisa entender aí todo o trânsito legislativo no congresso e como, de fato, vai ficar a parte final dessa reforma, aí sim eu poderia te dar uma resposta um pouco mais objetiva.

Sr. Werner Roger: A questão em relação à sucata, eu não sei como é a questão de tributação da matéria-prima, se existe alguma... poderia ter algum efeito, digamos, na cadeia de suprimento. Então, eu sei que não dá para quantificar, mas é entender um pouquinho como é que é feito, se tem um preço presumido ou alguma coisa assim relação às matérias-primas.

Sr. Thiago Struminski: Olha, acho que é assim, no geral, a tendência é, sim, ter um efeito favorável, é um efeito positivo para a gente, mas, de novo, Werner, assim, acho que tem tanta discussão aí em cima desse assunto que é difícil a gente ainda formar uma posição de o que, de fato, vai ser o produto final dessa reforma, né.

Então, assim, o principal efeito que a gente espera disso é a simplificação. Eu acho que a simplificação ela vai reduzir muito os custos de cumprimento tributário,

tem muita disputa jurídica em contencioso, e a promessa do governo ela caminha aí para uma segurança jurídica, que, sem dúvida, vai ajudar muito, principalmente no aspecto aí como atividade de cobranças, né.

Então, eu acho que, no ponto gera, esse é o benefício conceitual da reforma, né. Agora, o que vem sendo discutido (ou pelo menos está sendo vendido agora) é que não se deve alterar estruturalmente a carga tributária global. Então, a gente tem que ver como é que fica no setor em relação ao outro.

Você já acompanhou aí na mídia, teve muita reclamação, por exemplo, na área de serviços, que a reforma aumenta a tributação para esse setor, por exemplo. Ou seja, eu acho que são discussões aí de longa data, então a gente está esperando um pouco as análises aí que efetivamente vão caminhar depois dessa fase inicial de proposta de envio para o pagamento, né. Eu acho que o governo está propondo que essa reforma seja feita em etapas, tem essa primeira etapa que prevê a criação aí da contribuição sobre bens e serviços ela incide sobre a receita de vendas.

Então, assim, Werner, eu estou falando conceitualmente porque a gente está estudando, né. Realmente os nossos fornecedores aí também potencialmente teriam impacto, né, então a gente precisa de mais alguns meses aí para entender o produto final disso para materializar o impacto na Tupy.

Sr. Werner Roger: Só para concluir, assim, a gente sabe que a Tupy exporta muito a partir do Brasil e aí tem aqueles créditos tributáveis que nunca se realizam porque você não tem como recuperar. Então, assim, para a gente entender, né, o fato de ser exportadora, pela complicação da tributação no Brasil, se simplesmente por ser exportadora teria algum benefício. Também em relação a realização desses créditos que nunca se realizam.

Sr. Fernando de Rizzo: Werner, eu acho que o espírito da reforma favorece a indústria e empresas como a Tupy elas são beneficiadas porque a questão de gerar empregos, facilitar a geração de empregos dá mais flexibilidade para movimentação de empregos e nos tornar mais competitivos para exportar. Eu sempre lembro que, quando nós comparamos o nosso custo de mão-de-obra com tudo incluído do Brasil com o México, o Brasil ainda, mesmo com essa taxa de câmbio, ele deve estar em torno de 20% maior com todos os serviços agregados.

Então, eu acho que o governo está sensível a isso e o resultado de tudo isso para a Tupy certamente será favorável. Lembrando que nós somos um dos poucos sobreviventes que conseguiram manter esse fluxo exportador do Brasil mudando produto tecnologicamente para manter esse fluxo.

Então, para mim, esse é o ponto essencial e eu acho que há sensibilidade do governo com a necessidade de apoiar esse tipo de indústria.

Sr. Thiago Struminski: Em relação aos créditos aqui, Werner, eu acho que esse é um ponto importante, e se a gente observar principalmente aí esse semestre, a gente conseguiu monetizar bastante coisa de PIS, COFINS e ICMS. Ou seja, o saldo de impostos aqui ele tem melhorado, a gente está numa direção de monetizar mais, mas tem sido um desafio.

Quando a gente compara, por exemplo, com o México, ainda assim o México monetiza de forma muito mais rápida. Então, o estado aqui está dando passos interessantes para ajudar a gente.

Sr. Fernando de Rizzo: Em Santa Catarina nós estamos recuperando mais do que nós geramos nos últimos 7 meses, esse é um fator importante, e nós estamos reduzindo os nossos créditos, inclusive nós reconhecemos de volta no balanço trimestres atrás.

Então, as coisas, nesse sentido, estão realmente andando no sentido adequado aqui. Acho que em 2020 paramos de acumular e estamos conseguindo converter em caixa.

Sr. Thiago Struminski: É, em 2020, só de créditos de PIS e COFINS, nós já recuperamos aqui em caixa algo em torno de 40 milhões. Então, as coisas estão caminhando. O saldo de ICMS também diminuiu algo da ordem de 20 milhões, como Fernando colocou. Então, eu acho que estamos na direção.

Sr. Werner Roger: Ok, obrigado.

Sr. Fernando de Rizzo: É importante essa noção que está melhorando, né, não está piorando não. Nós estamos exportando e nós estamos conseguindo converter e converter o saldo existente. Por exemplo, esses 20 milhões, além da exportação, nós ainda reduzimos o saldo existente em 20 milhões. Isso é muito importante.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Catherine Kiselar, do Banco do Brasil. Por favor, Sra. Catherine, pode prosseguir.

Sra. Catherine Kiselar: Bom dia a todos. Bom dia, Thiago, Fernando, a toda a equipe de RI e todos os presentes. Aqui do meu lado são 2 perguntas. Nesse trimestre, a Tupy tomou a decisão estratégica de manter uma estrutura mais pesada em termos de custo pensando aí na retomada. Seguindo esse racional, vocês planejam algum reajuste definitivo de capacidade ou desinvestimentos aí para os próximos períodos?

Já a minha segunda pergunta é sobre a renovação de máquinas e equipamentos agrícolas. A gente tem visto que tem ficado em níveis baixos já por um período

prolongado. A Tupy espera essa retomada para quando e espera que quais geografias retomem primeiro, Estados Unidos, Brasil?

Então, do meu lado, são essas 2 perguntas.

Sr. Fernando de Rizzo: Obrigado, Catherine. A primeira parte – Fernando falando –, sobre os ativos, nós não planejamos desligar, mas nós criamos mecanismos para poder mover os produtos entre os ativos e sempre manter cheios os ativos de maior eficiência.

Então, nesse momento, nós temos desligadas muitas máquinas de menor eficiência que produziam produtos que eu estou vendendo hoje, porém, eu estou fazendo em outras máquinas, de modo que, se a demanda voltar, eu volto a ativar esses equipamentos. Então, isso depende de uma série de questões da retomada e à medida que voltar. Porém, nós estamos ganhando muita eficiência nas máquinas atuais também, nós temos muitos projetos de ganho de eficiência e estamos conseguindo produzir mais nos mesmos equipamentos, e isso também muda o setor, ou seja, eu produzo mais com menos máquinas.

Esse é um movimento que nós iniciamos em 2017 com uma movimentação importante no Brasil, entre Mauá e Joinville e Mauá e México, e agora também entre dentro do México, entre México e Brasil, entre Brasil e México, nas 2 direções, nós estamos reorganizando de modo que a gente consiga gerar resultados melhores.

Isso é importante porque você sabe que a nossa indústria é demanda de custos fixos elevados e tem Capex elevado para manutenção desses equipamentos. Então, eu ter uma produção baixa com a mesma base de ativos ligada, custa muito mais caro, e é isso que está mudando na companhia e que a gente está tentando manifestara aqui.

Mas ótima pergunta porque foi exatamente o ponto que nós temos insistido em explicar bastante ao mercado. Ele é muito importante para o resultado da companhia.

Sobre o setor agrícola, o que eu falei é o seguinte, o setor agrícola ele funciona em ciclos e ele depende principalmente da renda dos agricultores. Então, onde a renda dos agricultores melhora, você observa troca de máquinas. Nós Estados Unidos, que é o maior mercado de venda de equipamentos, nós estamos com um ciclo muito longo, as máquinas estão no período... a idade média da frota americana de máquinas agrícolas está num dos pontos mais altos e ela precisa iniciar renovação porque ela perde confiabilidade e ela precisa baixar custo operacional, e isso é que movimenta a troca.

Então, a taxa de juros baixa... o que está acontecendo no setor agrícola é o seguinte, a produção agrícola global ela vem crescendo todos os anos, então as máquinas têm sido usadas intensamente, mas a reposição não ocorreu. Então, a gente entende que está entrando num novo ciclo de reposição nos Estados Unidos, esses dados que nós apresentamos do último trimestre demonstram isso, e no Brasil também nós estamos vendo um ciclo muito importante de venda de equipamentos, que deve crescer, porque o Brasil tem um potencial enorme de terras agriculturáveis, mas você compara as vendas de máquinas do Brasil com a venda de máquinas americana ainda é muito baixa.

Então, a gente acredita que tem muito potencial na agricultura no Brasil para máquinas e caminhões, como os outros temas de saneamento, infraestrutura, que tudo isso gera demanda para equipamentos, máquinas de construção para saneamento e demanda para caminhões que precisam para fazer esse sistema todo funcionar.

Então, por isso que a gente... eu acho que vocês têm que sempre olhar para a Tupy olhando para os fundamentos de longo prazo e as demandas que a sociedade tem, porque a África vai ser um lugar que vai precisar de muito equipamento de infraestrutura no futuro e será abastecida, em parte, pelos nossos clientes, sem dúvida nenhuma. O Brasil precisa, os Estados Unidos vão renovar, a Europa precisa renovar, e assim por diante. Então, nós entendemos que é um fluxo crescente de vendas para os próximos anos, que obviamente tem a sua ciclicidade, mas nós vamos ver esse círculo crescente nos próximos anos, sim.

Sra. Catherine Kiselar: Perfeito, muito obrigada pelas respostas. Bom dia a todos.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do Sr. Jonathan Coutras, do Banco JP Morgan. Por favor, Sr. Jonathan, pode prosseguir.

Sr. Jonathan Coutras: Bom dia, Fernando e Thiago. Vocês mencionaram a queda das despesas em torno de 31% dado provisões de uso interno [incompreensível] para preservar caixa, né, os anéis de defesa. Então, a minha pergunta era quanto dessa redução veio para ficar pensando em volumes mais normais para os próximos trimestres?

E a outra pergunta que eu tinha era para o Fernando, que, o seguinte, como que você vê a aquisição da Teksid nesse novo cenário pensando nas sinergias, né, pelo cenário da pandemia e se ela muda a estratégia em algum ponto da aquisição. Obrigado.

Sr. Thiago Struminski: Você pode repetir a primeira pergunta, por favor?

Sr. Jonathan Coutras: Claro, não é só entender quanto que das despesas operacionais, né, o 31%, vieram realmente para ficar pensando em volumes mais normalizados.

Sr. Thiago Struminski: Bom, eu acho que a ponta aqui de custo e despesa, se eu entendi bem a pergunta aqui, eu acho que as mudanças que nós fizemos são estruturais. Obviamente que existem custos variáveis que, em certamente medida, vão aumentar com o volume, mas houve muita eficiência, seja na redução de contratos ou seja na performance da operação. Então, nós estamos confiantes aqui que o segundo semestre vem num ritmo de margem até melhor, a depender de como segue o câmbio, do que foi aquele nos trimestres precedentes pré-crise, né.

Aí a Teksid eu deixa para o Fernando falar um pouco da...

Sr. Fernando de Rizzo: Só acrescentando à resposta ao Thiago, Jonathan, assim, quando eu falei que estruturalmente está melhor, é que, independente do câmbio, a gente tem observado que nós temos sido mais eficientes, nós reduzimos serviços internos, uma série de custos foram realizados. E lembrar que nós vemos aí de 2018-2019, até o final do terceiro trimestre com volumes muito altos, então você estava produzindo com ativos num nível que não era mais... o benefício marginal desse volume estava atendendo contrato, mas ele não era mais favorável à companhia, e esse momento pelo menos ano serviu para revisar, olhar, realocar as coisas e rever se a gente estava mantendo os serviços que nós tínhamos contratado para aquele período de alta e como é que nós poderíamos remanejar tudo isso na organização. Isso tudo trouxe um custo estruturalmente menor, assim como muitas iniciativas que nós falamos já no passado sobre *data analytics*, sobre cargas e [incompreensível] e várias iniciativas que nós fizemos para reduzir custos.

Sobre a Teksid, assim, eu acho que a nossa expectativa ela está vinculada ao mercado essa retomada econômica, e a retomada vindo provavelmente nós vamos estar vendo volumes muito interessantes a partir de 2021, também estimulados pelo setor porque sempre é bom ter em referência o seguinte: os caminhões não pararam de rodar, os caminhões estão rodando. A gente colocou alguns indicadores na apresentação que mostram isso. Tanto no Brasil como no exterior, as máquinas não pararam de rodar, então elas estão sendo consumidas, ela estão sendo sucateadas, porém, elas não foram repostas e no futuro, obviamente, elas vão precisar ser repostas.

E caso haja esses incentivos para o saneamento, para infraestrutura, para uma série de frentes que estão aparecendo e a economia em geral crescendo por esse próprio expansionismo que tem monetário que deve promover crescimento da economia, naturalmente isso ativa vários setores importantes para nós e você

começa a ver Capex global e aí naturalmente você vai ver volumes grandes da Tupy como volumes para negócios da Teksid.

Então, essa é a nossa expectativa, estamos caminhando com os trabalhos aí para a aprovação com as autoridades e a gente espera aí que em 2021 a gente tenha um cenário muito positivo de demanda econômico para avançar com a transação e capturar sinergias. Eu acho que não muda muito as sinergias, não.

O importante é o seguinte: tanto Tupy quanto Teksid elas produzem em países emergentes e vendem em países desenvolvidos, então talvez tenha alguns benefícios aqui, como esse deslocamento cambial, e se ele for estrutural ele beneficia as 2 empresas para frente.

Sr. Jonathan Coutras: Perfeito, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem das Sr. Werner Roger, da Trígono Capital. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Werner Roger: Fernando, em relação ao que você comentou sobre o mercado, retomada do mercado, logicamente tem decisões de investimento, tem atividade econômica, esse é um ponto, mas do lado, digamos, da produção, se existe ainda constrangimento por questões de segurança relacionada à pandemia ou mesmo algum problema na cadeia de suprimentos, existe ainda, digamos, uma contenção das vendas da Tupy relacionadas a (eu não vou dizer problemas, mas) gargalos na produção das montadoras e mesmo na cadeia de autopeças? Obrigado.

Sr. Fernando de Rizzo: Werner, evidente, nós não sabemos, não temos a informação completa, mas nós temos visto que as empresas já se adaptaram a isso. Todos aprenderam a operar dessa forma. Então, tanto a Tupy, como os nossos fornecedores, como os nossos clientes, eles têm se organizado para conviver com isso e voltar a ganhar produtividade dessa forma.

O que importa aqui, a gente tem que sempre olhar como está a demanda na ponta porque, obviamente, o setor trabalha com alguns estoques e você pode ter paradas aí 1 semana, 2 semanas, a redução de volume depende do ciclo da pandemia que cada planta está localizada, então a gente observa que alguns clientes que têm plantas no México, as plantas do México sofreram um pouco mais do que algumas regiões dos Estados Unidos, que já tinham tido problemas antes, na Europa nós viemos muito mais problemas no mês de abril do que nós estamos vendo agora, então a vida praticamente normal de alguns clientes europeu. Mas o que importa é a demanda na ponta.

O risco aí é absenteísmo, a gente tem visto isto, mesmo em Joinville a gente está num momento muito difícil ainda, mas acho que você tem visto na notícia, mas

nós temos operado a planta bem, aumentou um pouco o absenteísmo, mas mesmo assim nós conseguimos observar os benefícios de custos estruturais que nós conseguimos realizar.

Sempre nós nos preparamos, então nossos times de contingência, nós temos medidas a adotar... eu estou falando pela Tupy e eu estou projetando isso para os nossos clientes estão fazendo questões e coisas e iguais, porque quando as pessoas faltam você precisa ter um time de apoio que nós colocamos para preencher vagas que faltam, então a gente tem treinado as pessoas para isso, tem feito movimentos e obviamente tem um ativismo muito grande ao redor da operação para garantir que a planta esteja funcionando bem.

O nosso caso é o seguinte: o forno está ligado, ele está derretendo, ele está fundindo. Nós temos que operar. Nós temos que produzir adiante. Então, o sistema fica todo funcionando, está tudo funcionando. Então, mesmo aqui em Joinville, por exemplo, com o pico da pandemia (ou talvez no México) a gente tem visto a produção está bem estabilizada, nós estamos conseguindo estabilizar bem, mas estamos enfrentando absenteísmo maior, tem muita energia do pessoal de saúde, de recursos humanos para conversar com as pessoas, para alocar, para garantir distanciamento e para garantir que todos estão respeitando as regras internamente, e nossos clientes não é diferente.

Eu não acho que há grande risco de grandes disrupções adiante, não. Eu acho que a gente está começando a ver um cenário muito mais claro à nossa frente, mesmo lugares que a gente vê uma possível segunda onda, um crescimento, eu acho que a sociedade ela está mais preparada para absorver, para se organizar, e todos entendem que as indústrias em si elas têm que ser preservadas, desde que mantenham regras, assim como nós não temos risco, por exemplo, de contaminação dentro da fábrica, né, é muito espalhado o que a gente observa com os funcionários, e assim também com os nossos clientes.

Então, nós estamos atentos, nós estamos atentos com o absenteísmo, os clientes também eu acho que a gente pode ter alguma situação aí na frente, mas eu acho que a gente está aos poucos já tem uma visibilidade interessante aí para o final do terceiro tri, quarto trimestre, com mais calma, com essa ordem dentro do trabalho dessas fábricas.

Sr. Werner Roger: Muito obrigado.

Operadora: Com licença, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar asterisco 1. Obrigada.

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

Sr. Fernando de Rizzo: Obrigado, Fernanda.

Bom, eu agradeço a presença e interesse de todos, e, para concluir, eu reforço que nosso terceiro trimestre já começou com resultados que demonstram a retomada dos volumes e principalmente das margens. Mesmo diante do impacto social e econômico da pandemia, nós conseguimos utilizar esse momento para rever etapas do processo produtivo, desenvolver projetos de melhorias e iniciativas de eficiência operacional que elas seguirão trazendo resultados positivos ao longo do tempo.

Enquanto isso, né, o nosso time de pesquisa e desenvolvimento ele segue conectado aos clientes e ao futuro desenvolvendo soluções tecnológicas para máquinas e equipamentos que constroem as sobras, transportam mercadorias, oferecem segurança e proteção, ajudam a plantar, colher e distribuir alimentos. Ou seja, contribuem com maior qualidade e expectativa de vida, especialmente nos países em desenvolvimento.

Nós esperamos que a retomada econômica coincida com o início do projeto com a Teksid, que nos traz muito entusiasmo e motivação. Nós continuamos trabalhando em novos projetos de usinagem e pré-montagem com os clientes e nós enxergamos uma avenida de oportunidades para continuar avançando em nossa cadeia produtiva.

Nós também somamos esforços com clientes, institutos de pesquisa e empresas de engenharia parceiras para acelerar o desenvolvimento de soluções energéticas mais eficiente e utilização de combustíveis alternativos, assumindo um papel importante no desenvolvimento de materiais e geometrias que auxiliarão a jornada de redução de emissões e descarbonização dos motores.

A Tupy é uma companhia com visão de longo prazo e que conta com um time extremamente capacitado e motivado. Apesar das dificuldades enfrentadas, nós estamos nos superando a cada dia e preparados para capturar as oportunidades que estarão presentes nessa nova realidade.

Eu agradeço a todos que desejo um bom-dia para vocês. Até logo.

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