



**Local Conference Call
TUPY S/A
Resultados do Quarto Trimestre de 2018
15 de março de 2019**

Operadora: Bom dia e muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do quarto trimestre de 2018 da Tupy.

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

A Companhia gostaria de 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, por favor, pode prosseguir.

Sr. Fernando de Rizzo: Bom dia a todos. Agradeço a presença e interesse de vocês na Tupy.

Ao longo da apresentação, além de falarmos do quarto trimestre, vamos dar uma visão geral de 2018. O ano foi marcado pela celebração dos nossos 80 anos e que é motivo de muito orgulho para todos nós. A equipe da Tupy entregou resultados excepcionais, transformando o fortalecimento da demanda ao longo do ano em oportunidades para servir melhor os nossos clientes em todos os continentes.



Neste contexto, nós introduzimos novos produtos com geometrias complexas, ligas especiais e ampliamos os nossos serviços de usinagem. Isso é um sinal eloquente e confirmatório da nossa estratégia de crescimento baseada em inovação tecnológica, que segue saudável e ampliada com novas parcerias com nossos clientes, universidades e centros de pesquisas no Brasil no exterior.

Começando pelo desempenho financeiro no slide dois, apresentamos resultados recordes em nossa história. A despeito das incertezas políticas e econômicas que rondaram o país, e sobre as quais não tínhamos controle porém fomos impactados, tais como a greve dos caminhoneiros, a redução dos benefícios do Reintegra, a reoneração da folha de pagamentos, entre outras, assim como o aumento das matérias-primas, este ano foi marcado por fortes resultados financeiros e operacionais.

A receita líquida alcançou 4,8 bilhões, o EBITDA também obteve avanço de 30% em comparação com o ano anterior alcançando 677 milhões e uma margem de 14%. Esta margem poderia ter sido 15,2% se excluíssemos com os efeitos relacionados à greve dos caminhoneiros que se citei há pouco e que penalizaram o nosso resultado em 59 milhões. O lucro líquido acompanhou essa tendência de aumento somando 272 milhões, 77% superior a 2017. Por fim, a geração de caixa operacional do período foi de 577 milhões, um crescimento de 121,8%.

Vale lembrar que este crescimento tem se dado em um cenário em que estamos operando com uma planta a menos com a suspensão das atividades em Mauá e sem a unidade de granalhas. Tudo isso teve impacto direto no retorno sobre o capital investido.

Passando ao slide três, o retorno sobre capital investido atingiu 11,4%, com crescimento de 390 pontos base ante 2017. Lembrando que chegar a um ROIC de dois dígitos foi um compromisso que assumimos no final de 17. Isso é resultado de uma série de iniciativas realizadas nos últimos dois anos. O lucro operacional melhorou sensivelmente pelo volume superior e ampliação da carteira de produtos de maior valor agregado.

Igualmente, fomos capazes de melhorar a alocação de capital da companhia com redução no ciclo de conversão de caixa e controle de investimentos. Continuamos adotando uma rígida disciplina de investimentos na alocação de capital, direcionando nossos esforços aos negócios que geram valor para o acionista e buscando oportunidades de monetização de ativos não operacionais ou não estratégicos.

Agora, para apresentar os principais indicadores do trimestre, eu passo palavra ao Thiago, nosso CFO.

Sr. Thiago Struminski: Bom dia a todos. Começamos pela receita líquida, que atingiu R\$1,2 bilhões, um crescimento de 28%; o EBITDA ajustado de R\$151 milhões representou um aumento de 14,6 frente ao quarto trimestre de 2017, uma margem 12,2; o ROE, que como já foi mencionado, teve um aumento de 390 pontos base, resultando em 11,4%; a geração de caixa operacional – aqui o grande destaque – cresceu 92% com uma redução no ciclo de conversão de caixa em nove dias e ganhos em praticamente todas as linhas de capital de giro, que nos permite, no dia 28 de março, pagar aos nossos acionistas no valor de R\$137 milhões sobre a forma de dividendos e JCP, sendo que 37,5 é referente à quarta parcela do ano de 2018 e 100 milhões já como antecipação no resultado de 2019.

No próximo slide, número cinco, nós apresentamos o volume de 143.000 toneladas, 3,9% superior ao quarto trimestre de 2017, um crescimento de 0,9% no mercado interno e 4,26 no mercado externo decorrente, principalmente, de aplicações para a veículos comerciais e *off-road*, do volume de transporte, infraestrutura e agricultura 20% foram total ou parcialmente usinados, 6% produzidos em CGI.

No slide número seis, as receitas aumentaram em 28%, atingindo 1,2 bilhão. Pela primeira vez na história apresentamos um desempenho superior a 1 bi em praticamente todos os trimestres do ano, que corrobora a força dos nossos mercados. No mercado interno houve um crescimento de 32%, no externo 27%, 61% das receitas tiveram origem no NAFTA – aí neste caso é sempre importante destacar que muitos dos nossos clientes usam esta região como plataforma exportadora –, 18% as Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 15% Europa e 6% da Ásia África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 80% de veículos comerciais e *off-road*, 15% de carros de passeio e 5% no segmento de hidráulica.

No slide sete apresentamos a evolução das receitas no segmento de transporte, infraestrutura e agricultura no mercado interno. Então, desta forma, carros de passeio reduziram em 10%, refletindo a queda de 7% da produção de veículos leves no país e do *phase-out* também de alguns produtos, veículos comerciais cresceram 54%, aplicações de máquinas e equipamentos *off-road* 96%, ambos crescimentos são decorrentes do aumento da produção e das oportunidades de exportações indiretas.

No slide oito, as receitas do mercado externo foram impactadas, principalmente, pelo maior volume de vendas, o melhor mix e pela desvalorização do real frente ao dólar, que resultou em um aumento de 35% em carros de passeio, 26% em comerciais leves, 23% em comerciais médios e pesados e 27% em aplicações *off-road*.

O slide nove demonstra a performance das vendas no segmento de hidráulica, que corresponderam a 5% das receitas. Estas receitas do mercado interno e

externo apresentaram aumento de 14 e 25% respectivamente, sendo que a redução no faturamento ocasionado pela alienação do negócio de granalhas em 2017 foi compensada pelo aumento das vendas de perfis, o lançamento de novos produtos e repasses de custos.

Passamos ao slide 10, em que se detalham os custos de produtos vendidos e despesas operacionais. O CPV subiu 29%, resultando em margem bruta de 15,1, a variação foi impactada por fatores como a readequação da jornada de trabalho em Joinville ,que gera efeito positivo a partir de 2019, o *ramp-up* de novos produtos e um mix mais complexo, principalmente a partir de CGI. Nós também observemos efeitos como o aumento do frete, a reoneração da folha, que, combinados, causam impacto de mais de 20 milhões no trimestre.

O aumento do volume produzido obviamente impactou o custo do período, destacamos aí 40% do custo de materiais, que também incorre na depreciação do real, incremento de preços, mix com materiais mais nobres e *ramp-up* de novos produtos, um crescimento de 20% nos gastos de mão-de-obra, participação de resultados em benefícios sociais. Esta variação ela tem origem no momento de *headcount* para suprir o volume de produção na utilização de horas extras, e também aí nós observamos um impacto direto da reoneração da folha de pagamento, uma redução de 3% nos custos com materiais de manutenção e terceiros decorrentes de diversas iniciativas de redução de custos.

As despesas operacionais aumentaram 26% provenientes, principalmente, dos maiores gastos com mão-de-obra, fretes e comissões sobre as vendas, observou-se também um impacto na tabela do frete e de movimentações de produtos acabados e semiacabados, assim como mais uma vez a reoneração da folha de pagamento.

No slide 11 o destaque cabe ao EBITDA ajustado aqui de 151 milhões, um aumento de 14% frente ao quarto trimestre de 2017 que atingiu a margem de 12,2%, ela foi impactada por altos custos de mão-de-obra para atender o volume demandado, pelo *ramp-up* também de novos produtos, fomos impactados por fatores muitas vezes alheios ao controle da companhia, como o aumento de 34% no custo por quilo da matéria-prima.

É importante destacar aqui que os nossos contratos têm cláusulas de repasse absoluto desta variação, o que acaba contribuindo um pouco para a erosão da margem, tem também alguns efeitos pontuais devido à readequação de jornada de trabalho e, como foi mencionado antes, impactos de Reintegra, reoneração e frete mínimo.

Em relação ao ano de 2018, estimamos que o impacto das consequências da greve dos caminhoneiros foi da ordem de 1,2 pontos base na margem EBITDA, da ordem de 59 milhões, sendo 14 milhões ocasionados por vendas não

recuperadas, perda de produtividade e menor diluição do custo fixo, e 45 milhões pelo impacto das medidas governamentais que foram adotadas para reverter a paralisação. Então, mais uma vez, reoneração da folha, redução do Reintegra e aplicação da tabela do frete mínimo.

Na parte inferior do slide, o lucro líquido foi de 78 milhões frente a 14 milhões no quarto tri de 2017. Deste montante, cerca de 56 milhões referem-se a lançamentos contábeis não recorrentes, tais como a reversão de *impairments*, reconhecimento de créditos fiscais e, principalmente, atualização dos créditos a receber do compulsório da Eletrobrás, isto ocorre em função de uma decisão judicial ocorrida em outubro de 2018. Mas o efeito caixa destas iniciativas foi da ordem de R\$17 milhões no trimestre.

No slide 12 mostramos as avaliações das principais contas de capital de giro, neste caso tomando o terceiro trimestre de 2018 como base, uma redução de 65 milhões na conta de linhas a receber, uma queda de oito dias de venda – este efeito ele se deve à sazonalidade e apreciação cambial no período e à alteração também do prazo de pagamento de alguns clientes –, a elevação de estoque no montante de 37 milhões com a manutenção do número de dias em estoque em relação ao CPV e um aumento de 45 milhões na linha de contas a pagar, que decorre não só do volume, mas de diversas ações promovidas para alongar o prazo de pagamento junto aos atuais fornecedores.

No próximo slide, número 13, apresentamos os investimentos no total de 71 milhões, que representaram 5,8% nas receitas, 66% da depreciação e amortização do período. Em relação ao ano de 2018, representaram 3,8% das receitas também, 66 tirando a depreciação, que está em linha com o nosso foco do aumento de retorno sobre capital investido, que atingiu 11,4 no período, representando melhora não só em relação ao terceiro tri de 2018, mas também em relação ao quarto tri de 2017.

O próximo slide apresenta a geração de caixa operacional de 209 milhões. Este resultado deve-se a inúmeras iniciativas adotadas, sendo que, no ano de 2018, o melhor fluxo de caixa na história da companhia, atingindo 577,4 milhões, um crescimento de 122% frente ao ano de 2017.

O slide número 15 mostra um endividamento líquido de 782 milhões, que corresponde a uma vez o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. Cabe salientar que a maioria desta dívida ela está em moeda estrangeira, que representa o perfil do nosso negócio e tem maturação apenas em 2024.

No próximo slide indicamos os dividendos anunciados na data de ontem. No dia 28 de março distribuiremos 37,5 milhões, quarta e última parcela dos dividendos anunciados para o ano de 2018, e, dada a forte geração de caixa e redução de alavancagem que nós observamos no período, na mesma data nós efetuiremos o

pagamento de juros sobre capital próprio no valor de 100 milhões, e aí referente já ao exercício de 2019, que totaliza uma distribuição de 137,5, já de partida no ano corresponde a um *dividend yield* de 5,1%.

Os demais valores a serem distribuídos ao longo do ano serão aprovados trimestralmente levado em consideração a geração de caixa e alavancagem do período, bem como a oportunidade de eventuais projetos estratégicos.

Então, eu passo agora a palavra para o Fernando, que vai falar um pouco em relação a nossa estratégia e expectativas para os próximos trimestre.

Sr. Fernando: Obrigado, Thiago. Bem, como já comentamos nas outras oportunidades, a Tupy se caracteriza pela diversificação da sua receita distribuída numa ampla série de produtos, clientes e geografias. As nossas soluções de engenharia são aplicadas a um grande número de setores, desde transporte de passageiros e cargas em todos os modais, setor de infraestrutura, agronegócio, geração de energia, entre outros.

Nós continuamos com a carteira de vendas aquecida. Lançaremos novos produtos para pick-ups nos Estados Unidos e muitos componentes estruturais para caminhões no Brasil. Isso resultará em uma melhor utilização de capacidade em 2019. De modo geral, nossos clientes têm sinalizado a manutenção deste cenário para o ano corroborado por uma série de indicadores de consumo de produção industrial, vendas e outros econômicos como o PIB global, que deve crescer 3,5%, os Estados Unidos com 2,5% e o Brasil estimado 2%.

No slide 18 nós trouxemos um indicador que exemplifica bastante o que estou falando, que é a demanda gera por fretes nos Estados Unidos combinando todos os modais, e demonstra crescimento já no final de 2018 e início de 2019.

Bem, no slide 19 nós observamos a demanda doméstica por veículos leves e comerciais também com tendência favorável. Este crescimento ele se dará com blocos e cabeçotes, mas também com novos componentes estruturais, novos negócios e usinagem em linhas que ainda temos ociosidade.

No slide 20 nós queremos demonstrar que neste cenário de demanda favorável à nossa estratégia operacional, que visa nos tornar mais eficientes e aptos a aproveitar as oportunidades, em primeiro lugar, as nossas áreas de vendas e engenharia continuam explorando e trazendo novas oportunidades em ligas especiais de usinagem. Em 2019, a demanda da Tupy está saudável e crescendo nos Estados Unidos e no Brasil, incrementada por novos produtos e serviços de usinagem e lançamento. Neste contexto, a atividade central em 2019 é avançar em nossa excelência operacional.

Ao longo do 4T18 e do 1T19, tivemos impacto de custos em projetos com extraordinário potencial que melhorarão os resultados ao longo de 2019. Entre eles, eu destaco: o lançamento das novas linhas de usinagem no México; a revisão dos processos de compras com uma consultoria internacional; o lançamento de novos produtos na fundição; mudança nas jornadas de trabalho no Brasil; lançamento de nova unidade regeneradora de areia no México; e automação extensa de processos de acabamento mecânico. Também reforçamos a área de gestão de projetos, intensificando as ações que contribuem para obtermos maior eficiência operacional e aderindo a outras tecnologias que integram a indústria [incompreensível].

Nesta reestruturação, estamos direcionando nossa gestão a um modelo mais ágil e de alto desempenho e focado em redução de custos. Trouxemos nos novos profissionais com vivência em diferentes mercados e com talentos específicos à melhoria do nosso desempenho industrial e críticos ao estímulo da mudança que pretendemos.

No slide 21 eu apresento a nova estrutura organizacional da Tupy, que passa a agregar duas novas vice-presidências: uma com enfoque na área comercial e outra em operações. Este modelo funcional foi escolhido para fortalecer o nosso atingimento de metas e foco rigoroso e disciplinado no desempenho da operação da companhia, altamente intensivo em capital, mão-de-obra, materiais e energia.

Para isto, é fundamental que haja sinergia e desenvolvimento tecnológico às operações e ao atendimento, e isso será liderado pelo Fábio Pena, nosso ex-Diretor de Engenharia. Além disso, contamos com uma nova posição no México com um profissional com ampla experiência em liderança de manufatura e organização global. Adrian estará absolutamente focado na melhoria do desempenho das plantas do México. Também criamos uma diretoria de usinagem corporativa para gestão eficiente desta crescente atividade da companhia, que será liderada por Cássio Andrade.

Com relação ao ambiente de negócios, no México, os primeiros meses do novo governo têm sido marcado por um discurso voltado ao combate à corrupção e geração de empregos. Até o momento, não observamos mudanças que nos impactem e já concluímos as negociações salariais de 2019 numa relação justa e produtiva com os sindicatos locais.

Nos Estados Unidos, nós observamos salários em ascensão, pessoas voltando ao trabalho, mercados financeiros favoráveis, consumo aquecido e índices de confiança em níveis saudáveis. Mesmo as relações comerciais com a China indicam melhora, e, neste cenário combinado, reforça a nossa confiança em 2019.

No slide 22, para concluir, eu quero relembrar que em 2019 daremos continuidade à estratégia que desenvolvemos nos últimos anos, fundamentada em quatro



pilares essenciais: crescimento estratégico; excelência operacional; retorno aos acionistas fundamentado em nossos valores, uma nova cultura voltada ao desempenho; e sustentabilidade. Para que tenhamos êxito na execução deste planejamento, seguiremos investindo em inovação tecnológica e na formação dos nossos funcionários, que são as nossas vantagens competitivas.

O meu compromisso é garantir uma execução disciplinada tanto na operação quanto na alocação de capital, mantendo a geração de caixa e, conseqüentemente, o pagamento de dividendos. Tudo isto aproveitando as grandes oportunidades que o crescimento global oferece.

Novamente, eu gostaria de agradecer a confiança dos nossos acionistas, conselheiros e, acima de tudo, o engajamento de todo o nosso time no Brasil, no México, na Alemanha e nos Estados Unidos. Obrigado a todos pela atenção e agora nós vamos dar o início à sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

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 asterisco um. Para retirar a sua pergunta da lista, digite asterisco dois. Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimentos.

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Werner Roger, Trigon Capital.

Sr. Werner: Bom dia, Fernando e Thiago, parabéns pelos resultados. Tenho uma questão em relação a mercado. Nós vimos aqui nos demonstrativos completo um novo mercado, a Suécia, e também um crescimento no Reino Unido. Se pudesse falar um pouco sobre este novo mercado, são novos clientes, novos produtos e também comentar um pouco como é que está o mercado de *off-road* americano, não só para dentro da América, mas também para as empresas americanas exportadoras para mercados ligados principalmente à mineração e infraestrutura. Obrigado.

Sr. Fernando: Oi, Werner, bom dia, obrigado pela pergunta. Bem, nos Estados Unidos a gente continua expandindo em diversos setores e que não precisa fracionar seus equipamentos, então a gente continua fechando novos negócios. Também nós tivemos expansão em carros de passeio pelo retorno de um projeto de um motor a gasolina, que é um produto que tem vida bastante longa agora com uma montadora europeia instalada nos Estados Unidos, e, na Europa, também nós conquistamos novos contratos, novos contratos com fabricantes de caminhões e são projetos que partiram aí no final de 2018 e agora existiu uma



oportunidade interessante de avanço ao longo dos próximos cinco anos com a extensão destes contratos.

Então, realmente para a companhia são contratos sempre com ligas especiais, são motores mais modernos, motores mais sofisticados que a Tupy foi solicitada pelo seu conhecimento tecnológico e incluindo usinagem.

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

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

Sr. Guilherme: Oi, Fernando e Thiago, bom dia, obrigado pelas perguntas. Eu acho que dois pontos do nosso lado também. A primeira parte é *free cash flow*, a gente viu uma geração bem forte de caixa aí no decorrer de 2018, especialmente agora no quarto tri uma melhora importante em termos de disciplina de caixa. Eu queria saber de vocês como é que vocês veem esta linha aí para 2019, então se a gente deve continuar vendo uma geração de caixa forte.

E ainda, para a segunda pergunta, relacionado a isto também, pensando em alavancagem, vocês estão em patamares bem confortáveis já e, pensando em uma adicional geração de caixa, essa flexibilidade que vocês tem comentado já sobre o M&A ou dividendos, eu queria saber, sobre M&A primeiro, como tem se desenvolvido aí as conversas e, se não tiver o M&A, qual seria o patamar de dividendos aí que vocês considerariam razoáveis pensando talvez em alavancagem, qual seria o patamar que vocês considerariam como adequado para a companhia? É isto, obrigado.

Sr. Fernando: Oi, Guilherme, bom dia, é o Fernando. Eu vou pegar a primeira pergunta. O fato é o seguinte: toda a alocação de capital da companhia foi revisada, nós revisamos todos os processos com fornecedores, com clientes, nas renegociações com clientes nós focamos (muito importante) na administração dos prazos de pagamento, a gestão do capital de giro dentro da companhia de todos os estoques internos. Então, esse foi um trabalho que nós demos bastante eficiência.

Uma parcela disso veio de ferramentas e coisas que são *one-offs* mesmo, mas uma grande parcela tem origem em processos muito mais robustos dentro da companhia e que a gente vai ter uma gestão muito mais eficiente e eficaz do capital de giro como um todo. Então, realmente, a gente espera que a companhia daqui para frente tenha uma performance melhor do que ela teve nos anos anteriores a 2018.

Sr. Thiago: Neste trimestre em específico, Guilherme, aqui é o Thiago falando, assim como o Fernando destacou de fato, teve um descolamento entre o custo de caixa operacional e o EBITDA, ou seja, isso se deu aí um pouco em função da concentração de alguma entrada de recursos advindos de projetos e processos judiciais, que faz parte deste esforço que o Fernando colocou, ou seja, a cada centímetro do balanço nós estamos buscando uma forma [incompreensível - barulho de fundo], assim como um esforço grande para recuperar alguns ferramentais que estavam pendentes.

Então, este foi o fato do descolamento temporal, mas no ano você tem que olhar que, como um todo, nós geramos aí com o fluxo de caixa operacional 577 milhões, que é um avanço de 121% sobre o ano de 2017, e aí obviamente no ano não tem estes efeitos de sazonalidade.

Em relação ao M&A, nós há algum tempo estamos falando aqui com a nossa preocupação da alocação de capital, ou seja, nos preocupamos obviamente em achar uma transação que seja... que tenha os retornos adequados a serem apresentados aos nossos acionistas. Então, nós buscamos, é importante para a nossa estratégia, mas, enquanto a gente não consegue realizar uma transação como esta, nós não ficamos sentados em cima do dinheiro.

Ou seja, nós temos essa preocupação em garantir que o fluxo volte para o acionista, tanto que já antecipamos os 100 milhões referentes ao ano de 2019, todo trimestre a gente vai fazer este *assessment*, temos espaço do ponto de vista de alavancagem ainda que os *covenants* estejam muito mais altos do que isso, eu acho que passar que duas vezes nos deixa um pouco desconfortáveis dado que o mercado é cíclico.

Então, de fato, se não houver um projeto estratégico aparecendo, a tendência é que a gente continue com uma atratividade de dividendos muito forte. Destacando que a gente já começa o ano com um 5,1 de *dividend yield*.

Sr. Guilherme: Perfeito, Thiago e Fernando. Obrigado pelas e respostas. Bom dia.

Operadora: Com licença nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Nishio, do Brasil Plural.

Sr. Eduardo: Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é mais em relação às margens. A gente viu uma compressão forte neste trimestre, eu queria saber se vocês reiteram aí o *guidance* de vocês de 15% de margem EBITDA para 2019, se pudesse atualizar também nos projetos de aumento de margem mensuração de compras, automação, projetos de automação que vocês estão engajados agora, em que patamar vocês já andaram e se realmente o plano continua o mesmo.

E esse aumento de custo de materiais, que foi relevante neste trimestre de 40%, bem acima do crescimento de receita, se vocês acreditam que isto se reverta, ajudem as margens no primeiro trimestre dado o repasse. Obrigado.

Sr. Thiago: Bom, obrigado pela pergunta, Eduardo. De fato, nós tivemos uma concentração de efeitos da margem aí no segundo tri. Vale destacar que dezembro sempre é um mês mais lento, isto com certeza não ajuda. Nós não tivemos o sucesso que esperávamos no repasse dos impactos de reoneração da folha, Reintegra e frete mínimo, ou seja, se nós combinarmos estes efeitos a longo do trimestre, nós estamos observando aí um impacto de mais ou menos 27 milhões, que seria algo em torno de 2,2% na margem, ou seja, 220 pontos base que voltaríamos para uma margem já muito mais próxima do que a gente pratica.

Tivemos outros efeitos, como a alteração da jornada de trabalho, que impactou. Você destacou muito bem o aumento do preço da matéria-prima, o volume alto, a gente, de alguma maneira, operacionalmente acabou gastando mais em hora extra, perdemos um pouco de produtividade, principalmente levando em conta que existe a rampa de alguns produtos importantes na companhia. O Fernando destacou aqui o atendimento de categorias críticas de pick-up nos Estados Unidos, também temos dois novos projetos de usinagem e o desembolso aí de contrapartida de receita com um destes projetos tendem a nos remunerar no médio prazo, mas acabaram impactando o curto prazo.

Ou seja, a gente recebe um pouco agora o efeito dos materiais, começa a experimentar nas principais categorias alguma deflação já a partir do mês de fevereiro, que tende a contribuir.

Aqui só lembrando que, uma vez que o preço de materiais valoriza muito, a gente ainda que tenha o repasse de forma absoluta, acaba perdendo um pouco de margem neste processo. Então, a tendência é que a gente comece a recuperar deste impacto específico de matéria-prima.

Sr. Fernando: E, além disso, eu acho que tem alguns pontos, acrescentando ao que o Thiago falou, nós tivemos alguns processos, como mudança de jornada no Brasil, que é um processo impactante para os funcionários com toda a reorganização da planta, e a gente perdeu eficiência nesta reorganização que nós estamos retomando agora essa eficiência.

Mas, para 2019, nós temos grandes projetos que estão em lançamentos, que nós vamos começar a capturar os benefícios agora a partir do segundo trimestre, eu destaco, por exemplo, uma nova unidade regeneradora de areia no México em operação, mais uma quarta, e a gente praticamente vai passar a regenerar toda a nossa areia, só vamos precisar complementar uma necessidade técnica adicional



que sempre precisamos em qualquer produto para fazer uma mistura, para ter a qualidade adequada.

Nós também iniciamos um processo de revisão da nossa área de compras no quarto tri e ele deve começar a gerar resultados, a gente acredita, a partir do segundo tri, ou seja, a gente gastou, nós sofremos na margem, mas nós tivemos o benefício. Ele está indo muito bem o projeto, é importante avisar, ele tem ido muito bem, e o lançamento da nossa nova unidade de usinagem, que é um projeto muito grande para atender o mercado de motores industriais e um novo motor para uma pick-up diesel para o mercado americano, que é um produto que nós fazemos em ferro cinzento no Brasil, passamos a fazer em ferro vermicular no México com usinagem a partir de agora, que também, na sua largada, ele tem custos maiores, você não consegue alcançar a eficiência projetada no início do projeto e este projeto está decolando, nós estamos começando nestas últimas semanas a atingir níveis previstos de volume. O veículo ainda nem foi lançado, mas você tem todo o *ramp-up* que nós fomos atrás na cadeia, temos que fornecer ao montador de motor, que, por sua vez, fornece à montadora ao final.

Então, tudo isso, nós temos uma crença muito positiva em 2019 com o andamento e, principalmente, a nova estrutura. Evidentemente, nós passamos por um ano que eu assumi a presidência, nós ficamos com alguns *gaps* na estrutura, então o acompanhamento, a disciplina ela poderia ter sido melhor, e eu acredito que agora, com o preenchimento das posições, com o processo adequado, com pessoas muito bem capacitados para isto e que vão poder trazer a cultura que nós queremos de desempenho na área industrial da companhia, bastante focada, a gente acredita que para melhorar bastante o nosso desempenho ao longo deste ano.

Sr. Eduardo: Perfeito. A margem EBITDA de 15 do *guidance*, então, a gente pode trabalhar com esta este *guidance* ou não?

Sr. Fernando: Sim, a ideia é manter o *guidance* que foi determinado no nosso Tupy Day, é evidente que existem sazonalidades, o primeiro tri, em regra, ele é um pouco mais lento em função do que acontece principalmente em janeiro, fevereiro tem menos dias úteis, mas, no agregado do ano, este ano agravado por estes projetos também, exatamente, mas no agregado do ano mantemos aí a indicação de imagem.

Sr. Eduardo: Muito obrigado.

Operadora: Com licença nossa próxima pergunta vem do Sr. Werner Roger, da Trigono Capital.

Sr. Werner: Vocês comentaram agora a questão da regeneração de areia no México. Vocês poderiam dar uma dimensão econômica, quer dizer, redução de custo que isto pode trazer?

Também em relação ao CGI e à usinagem, existe alguma perspectiva em percentual, que foi 20 e 16% até o final, 2019 qual seria o nível de utilização destas tecnologias ou mesmo no serviço de usinagem no total da companhia? Obrigado.

Sr. Thiago: Bom, Werner, este projeto de regeneração de areia, em regra, ele é um dos projetos de maior retorno na companhia. Por quê? Conceitualmente, não só você deixa de transportar e trazer esta areia de fundição, que ela é específica, em geral atravessa grandes distâncias e ocasionam um custo de frete muito grande, mas, ao regenerar a areia, o que nós conseguimos é muitas vezes eliminar praticamente o custo de descarte e eventualmente um o custo de aterro que deveria ser envolvimento em todo esse processo.

Então, via de regra, a despeito de algumas condições, ele é um projeto que acaba se pagando no próprio ano muitas vezes, depende muito da performance e da rampa da entrada destes projetos, mas ele tem aí *tier* bastante atrativos. Quando nós olhamos sob a ótica de usinagem, nós temos a entrada aí de dois novos projetos agora, ou seja, a gente deve sair de impacto dos 20% hoje para um próximo de 30% a depender do mix e da entrada destes produtos, ou seja, ele tende a ficar no curto prazo aí próximo de 25%. Existe um potencial *upside* que, ao mercado brasileiro retornar o mix relacionado à usinagem, também é favorecido. Então, não é necessariamente a entrada de um novo produto, mas é o crescimento dentro da carteira de um produto que é usinado.

Então, nós estamos animados aí com o crescimento da usinagem ao longo do ano.

Sr. Werner: E em relação ao CGI, desculpa?

Sr. Thiago: O CGI também deve ganhar pela participação.

Sr. Fernando: O CGI, Werner, tem a participação porque tem esta transição nos produtos que nós fazemos no Brasil em escala cinzenta, a nova versão é feita em ferro vermicular e é um produto de alto volume da companhia e também tem a expansão de um projeto que nós temos no México de motor a gasolina que usa ferro vermicular, que ele tem uma expansão relevante no seu próprio volume aí lá no mês de maio deve ocorrer.

Então, é por isso que a gente acredita que nós estamos organizando a planta, tem muitas mudanças, novos produtos no Brasil e no México para decolar, ou seja, a gente deve chegar a um percentual de CGI um pouco acima de 20% dado os 16%

atuais, e a gente acredita... por isso que a nossa grande crença de que nós estamos organizando todas as etapas do processo, das fábricas para o lançamento destes programas, são programas principalmente para pick-ups, tem programa de pick-ups a gasolina de diversos portes, programas para pick-ups diesel, ou seja, nós não estamos muito vinculados aos carros de passeio, mas, sim, para pick-ups de uso de trabalho para pequenas empresas e SUVs.

Então, por isso que é um ano muito importante para nós e que nós ajustamos e agora ajustamos a jornada no Brasil, vamos ter mais horas disponíveis no Brasil com menos hora extra, fábrica operando até o final do dia no sábado, nós precisamos ajustar os turnos de manutenção, que nos criou problemas aí no final do quarto tri/início do primeiro tri, e agora gente vem decolando com a demanda bastante aquecida com novos projetos e com uma carteira de valor agregado muito elevado ao longo de 2019.

Sr. Werner: Okay, obrigado.

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

Novamente, para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um.

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, obrigado a todos pela participação. Queria agradecer todo o nosso time da Tupy pelo excelente ano e a dedicação e o trabalho que todos tiveram, nós trabalhamos muito em 2018 para atender os clientes e para melhorar a companhia. Nós atendemos uma demanda elevada, um crescimento elevado de demanda, que nós não conseguimos atender com a eficiência que nós gostaríamos, e este ajuste da operação deve render resultados melhores ao longo de 2019.

É importante destacar o *cash flow*, o *cash flow* é próximo a 20% que nós conseguimos com esta conversão de 85% do EBITDA em caixa. Foi um trabalho bastante intenso de reorganização de todas as atividades, de vendas, compras, gestão de manufatura, para que a gente conseguisse alcançar este melhor desempenho e resultar na melhoria do ROIC, que foi o nosso primeiro compromisso de colocar o ROIC em dois dígitos e agora reorganizando a companhia com novos talentos, com novos profissionais, com uma execução absolutamente disciplinada da nossa estratégia industrial acima de tudo. Quer dizer, a Tupy é uma empresa que tem os melhores produtos da indústria, nós temos volumes elevados, nós temos crescido nos últimos anos acima de qualquer indicador, mas nós temos que saber utilizar isto melhor.



Eu sempre digo que a Tupy não é um líder difuso da indústria, mas ela é um líder da indústria por tecnologia e pelos projetos mais modernos, e agora toda a estratégia que nós montamos para 2019 é para explorar esta carteira forte de produtos reduzindo custos e ganhando muita eficiência na fábrica, especialmente no México, que ainda mantém uma distância grande do Brasil e que a gente tem muita oportunidade para crescer.

Agradeço a confiança de todos e nós esperamos ter um grande ano pela frente com projetos de crescimento, a Tupy está preparada para crescer – este é outro ponto importante –, nós estamos com o balanço adequado, com a estrutura de capital adequada para crescer, nós estamos avaliando alternativas de crescimento e obviamente pagando dividendos a cada semestre, nós vamos avaliando a situação e pagando dividendos interessantes para os nossos acionistas.

Muito obrigado e a bom-dia todos.

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