



**Local Conference Call
TUPY S/A
Resultados do Quarto Trimestre de 2020
5 de março de 2021**

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

Fernando Cestari de Rizzo: Obrigado, Priscila. Bom dia. Agradeço a presença de vocês todos em nossa conferência.

Eu também queria agradecer os nossos mais de 14.000 colaboradores, que estão em crescimento, nós estamos contratando tanto no Brasil como no México, os nossos fornecedores, os nossos clientes e os nossos investidores pela confiança depositada na Tupy nesse ano que foi tão desafiador que continuamos enfrentando grandes desafios.



No slide dois nós já mostramos como o quarto trimestre reforçou a tendência de retomada que começamos a observar em junho passado. O nosso volume está praticamente o mesmo em comparação a 2019 com uma recuperação acentuada no quarto trimestre, isso devido à solidez e diversidade dos setores em que atuamos e os ciclos de investimento em segmentos importantes, que nós vamos abordar ao longo desta conferência.

Essa performance de vendas combinada a um patamar elevado de eficiência operacional que vem sendo construído ao longo dos últimos anos trouxe resultados expressivos para o segundo semestre. Apesar de efeitos que impactaram os nossos custos, como forte aumento dos preços de matérias-primas e paradas de linhas de produção para ajustes de estoques, esse resultado contribuiu para a forte geração de caixa e consequente redução de alavancagem.

Estes desafios foram superados com a atuação de uma gestão renovada, formada por talentos internos e profissionais que trouxeram experiências em outros mercados para contribuir com a Tupy. A resiliência e agilidade na tomada de decisões certamente são os grandes legados do ano e demonstram nossa preparação para o crescimento e expansão dos negócios.

Nos slides três e quatro, nós apresentamos os destaques financeiros e operacionais do quarto trimestre, no qual alcançamos a maior receita, lucro bruto e EBITDA da história da companhia para o período. A receita líquida atingiu R\$1,27 bilhão, crescimento de 11% em comparação com o quarto trimestre de 2019, a maior participação de produtos usinados e a variação cambial mitigaram o efeito da queda dos volumes. O lucro operacional bruto foi de 217 milhões, um crescimento de notáveis 25%, e margem bruta de 17,1. Isso é muito importante porque reflete os ganhos de eficiência da companhia. O EBITDA atingiu 225 milhões com margem de 17,7%.

Excluindo o efeito de reversão de *impairments* e receitas não recorrentes, o indicador chegou a 185 milhões, com margem de 14,6%, o que representa um aumento de 120 pontos base quando comparado ao quarto trimestre de 2019.

Outro destaque, e que nós temos repetido em outros trimestres, é a nossa geração de caixa operacional, o valor de 255 milhões correspondente a 113% do EBITDA do período, sempre um destaque da Tupy, que continua gerando muito caixa. Por sua vez, o lucro líquido atingiu 85 milhões, crescimento de 19% em comparação com o quarto trimestre de 19.

E nós encerramos o ano com uma posição de caixa de 1,4 bilhão, superior ao nível pré-academia mesmo descontando o colchão de liquidez adicional que buscamos no início dos impactos do COVID-19. Com isso, nossa relação dívida líquida/EBITDA ajustado foi de 1,32x, redução significativa em relação ao pico da crise.



Agora eu vou passar para o Tiago, que vai apresentar os principais indicadores do trimestre, que é o nosso CFO. Por favor, Thiago.

Thiago Struminski: Obrigado Fernando. Bom dia a todos.

Após a paralisação total ou parcial dos clientes entre o primeiro e o segundo trimestre, o volume segue na trajetória de recuperação gradual, e o Fernando já comentou no começo da apresentação, o mix do volume de transporte, infraestrutura e agricultura foi bastante favorável, nós tivemos 27% total ou parcialmente usinados contra 24 do quarto trimestre dia 19, enquanto 24% foram produzidos em CGI, os dois historicamente altos.

No slide seis, as receitas, apresenta um aumento de 12%, sendo que a receita por que o cresceu 18%, 65% com original no NAFTA, 19% nas Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 12% na Europa os 4% restantes Ásia, África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 88% de veículos comerciais e *off road*, 7% carros de passeio e 5% do segmento de produtos hidráulicos.

No slide sete, observamos no mercado interno o aumento das receitas em praticamente todas as aplicações, com destaque especial aqui para a retomada do mercado doméstico, a recomposição das exportações indiretas ainda está num ritmo um pouco aquém, mas também a recomposição dos estoques.

No slide oito demonstramos os efeitos das receitas no mercado externo, lá nas aplicações para carros de passeio e comerciais leves houve uma combinação aqui de ajustes na linha de produção de clientes, queriam introduzir novos modelos, *phase-out* de alguns produtos e restrição de capacidade de outros clientes, aí ficou um pouco aquém do desempenho dos outros mercados.

Em compensação, a recuperação do mercado de veículos comerciais médios, pesados e de fora de estrada foi relevante, ocasionado principalmente pelo aumento de demanda, recomposição de estoques e também o efeito de variação cambial.

Seguindo ao próximo slide, demonstramos a performance das vendas do segmento de hidráulica, que correspondem a aproximadamente 5% das receitas, enquanto o mercado brasileiro se beneficiou do aumento no volume físico de vendas, no mercado externo a queda foi parcialmente compensada pela depreciação cambial e um mix de produtos um pouco melhor.

Passamos ao próximo slide, que indica o custo dos produtos vendidos e despesas operacionais, que tiveram um aumento de 9%, levando a uma margem bruta de 17%. Destacamos aqui o aumento de 16% nos custos com matéria-prima decorrentes de inflação de materiais, nós observamos um período de desvalorização cambial sobre esses insumos que são utilizados também nas plantas mexicanas, o impacto indireto de depreciação cambial nos materiais

consumidos no Brasil, em alguns casos observamos variação superior a 80% nos últimos 12 meses, nós mitigamos esses efeitos com diversas iniciativas, desenvolvemos novos fornecedores tanto no Brasil quanto fora, muitos ganhos de eficiência operacional, flexibilizamos a produção, redesenhamos fluxos, desligamos alguns equipamentos de menor eficiência para obter uma melhor otimização aqui dos usos de materiais, renegociamos também vários contratos, mais, de fato, foi um período de alta acentuação de custos.

Tivemos também elevação de 1% nos gastos de mão de obra ocasionado principalmente pela negociação da data-base com a comparação anual, também houve aqui o efeito de desvalorização cambial, um acréscimo de 6% na linha de manutenção e materiais de terceiros, então também os mesmos feitos, né, além da inflação, depreciação cambial no período, e as despesas operacionais elas registraram um aumento de 18% ano contra ano. Aqui há um efeito de frete, também decorrente dessas medidas de flexibilização de produção, desvalorização cambial, renegociação salarial da data-base, entre outras despesas.

Então, no slide 11 nós destacamos um pouco mais o aumento do preço de materiais, principalmente a sucata, que é o nosso principal insumo, desde o mês de setembro. Então, por um lado, a recuperação da economia global ela reflete na demanda de diversas matérias-primas, ao mesmo tempo que as cadeias de fornecimento ainda estão se recuperando de paralisações, principalmente por causa da pandemia, o que leva a um descompasso entre oferta e demanda.

Então, no Brasil, esse efeito ele foi potencializado pela depreciação cambial, aumentou também a demanda pelo aço brasileiro, que influi nos preços da sucata, então, como mencionei no slide anterior, nós desenvolvemos inúmeras ações para garantir aqui não só o efeito de aumento de preços, mas para garantir também o abastecimento, que vai desde desenvolvimentos de novos fornecedores do norte do Brasil, do exterior, várias iniciativas de otimização do uso de materiais no processo.

Então, é importante destacar aqui que, conforme as nossas cláusulas contratuais, o aumento desses custos no quarto trimestre é repassado ao longo 2021, então o momento que nós vivemos hoje é de defasagem nesses preços, que acaba corroendo a margem. Então, apesar de todas essas ações tomadas nos últimos meses, o impacto na margem do aumento de matéria-prima em relação ao terceiro trimestre foi de mais ou menos 45 milhões.

O slide 12 ele indica o EBITDA ajustado de 185 milhões, é um aumento de 22% na comparação com o quarto trimestre de 2019, uma margem de 14,6, o EBITDA CVM foi de 225 milhões, é o maior valor da história da companhia para um quarto trimestre, uma margem próxima de 18%. Nesse caso, além do desempenho operacional nas diversas iniciativas que implementamos aqui nos últimos trimestres, há também o reconhecimento de alguns créditos tributários, uma reversão de *impairment* da carteira do México, além de outros fatores. Na parte

inferior do slide, registrado um lucro líquido no valor de 86 milhões, um crescimento de 19% em relação ao ano anterior.

E no próximo slide nós destacamos aqui um pouco do resultado financeiro do período. Então, as despesas financeiras elas foram impactadas principalmente pela desvalorização do real frente ao dólar, então nós temos uma taxa média de 5,39 contra 4,12 no quarto trimestre 19, então nós temos um efeito sobre o Copom dos juros nos empréstimos do *bond*, além do aumento do endividamento decorrente das captações, no caso, em moeda local realizadas em março num valor de 494 milhões. Em contrapartida, a aplicação desses recursos contribui para o crescimento das receitas financeiras, que atingira 15 milhões.

Então, variações monetárias e cambiais sobre as linhas do balanço apresentaram despesa de 55 milhões decorrentes da apreciação do real quando comparado com a cotação de fechamento do trimestre imediatamente anterior, né, nesse caso, o terceiro trimestre, o efeito da atualização do valor do derivativo utilizado para ajustar o valor presente dos créditos a receber da Eletrobras foi de 37 milhões, sem efeito caixa, o resultado de operações de *hedge* com base no instrumento do *zero cost collar* também teve um efeito aqui correspondente a uma receita de 25 milhões no período e o efeito caixa das operações encerradas no trimestre foi do desembolso de 47 milhões.

Então, aqui nós temos o efeito da contrapartida, que é um impacto positivo do câmbio no resultado operacional e a variação cambial também sobre o caixa, então o efeito positivo da marcação a mercado dessas operações, aí nesse caso sem efeito caixa, foi de 72 milhões.

Então, no slide 14, nós temos as variações das principais contas de capital de giro, nesse caso tomando o terceiro trimestre como base de comparação, então nós tivemos uma redução de 15 dias na linha de Contas a Receber devido à sazonalidade e recebimento das vendas do terceiro trimestre, dos quais apresentamos uma recuperação expressiva em relação ao pico da crise, além do impacto da variação cambial nos recebíveis uma vez que 86% desse valor ele é denominado em moeda estrangeira, nós observamos o aumento dos estoques em um dia, então nós continuamos com a estratégia de flexibilizar a produção entre as plantas para aumentar a ciência operacional, ainda há o risco de pandemia, então nós aumentamos o nível de estoques a fim de mitigar eventuais riscos relacionados ao desabastecimento de alguns clientes, uma situação que ela deve se normalizar ao longo de 21. Essa linha ela também sofre o efeito de variação cambial em moeda forte.

Sobre Contas a Pagar, houve uma evolução aqui em cinco dias contra o trimestre anterior, então ela foi decorrente do aumento gradativo de produção, o maior volume de compras do período e também obviamente nós já falamos sobre isso, né, o aumento do preço é dos insumos.

Então, no próximo slide, número 15, apresentamos os investimentos dos ativos de 40 milhões, uma queda de 57% na comparação com 2019, representando 3% das receitas do período, o CAPEX de 2020 representou 3,2% das receitas, inferior aos anos anteriores, obviamente essa foi uma estratégia de proteção de caixa ao longo deste ano, mas mantivemos aí os investimentos relacionados à manutenção, segurança e meio ambiente.

O slide 16 indica a forte geração de caixa operacional do período de 225 milhões, um valor que representou 113% do EBITDA no período, e o fluxo de caixa de financiamentos ao longo do trimestre demonstrou impacto aqui de 185 milhões na amortização dos empréstimos bancários contratados aqui na pandemia, principalmente no mês de março de 2020.

Então, no próximo slide, número 17, nós mostramos o endividamento líquido, de 801 milhões, ele corresponde a 1,32x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, é uma redução expressiva em relação ao indicador apresentado no trimestre passado, no segundo trimestre, que foi o pico da pandemia, nós chegamos a 2,65x, então terminar, em um ano de pandemia, com um 1,32x realmente é um resultado muito bom, sendo que o total das obrigações em moeda estrangeira representa 84%, sendo a maior parcela relacionada a um *bond* com vencimento de 24. A gente vai falar um pouco mais da rolagem que houve para 31 nos próximos slides. Em relação ao caixa, 54% estava denominado em moeda local.

Então, em relação à endividamento, no próximo slide, falamos agora sobre a emissão desse título de 10 anos realizado em fevereiro, então a Tupy ela tem um modelo de negócios bastante resiliente, gerador de caixa, o que mostrou um crédito bastante atrativo para os investidores de renda fixa, então nós aproveitamos a conjuntura atual, realizamos essa emissão no mercado externo, alongamos o prazo da nossa vida, reduzimos de falar relevante o custo da nossa dívida e isso resultou num interesse muito grande por parte dos investidores, que demandaram aí algo próximo de 10,6x o tamanho do *booking*.

Então, esses recursos, no valor de 375 milhões, eles vão ser utilizados para recomprar esse *bond* de 24, que ele tem um custo atual de 6,62. Para efeito de comparação, essa emissão recente também com prazo de 10 anos saiu com taxa de 4,5, então ele representa uma economia anual líquida superior a US\$6 milhões ao ano.

Então, eu passo agora a palavra ao Fernando, que vai falar um pouco dos nossos mercados de atuação.

Fernando de Cestari de Rizzo: Obrigado Thiago.

Bom, a indústria global está passando por um momento de forte recuperação de demanda, especialmente decorrente das baixas taxas de juros, da recuperação da confiança dos agentes econômicos e dos auxílios governamentais.



No slide 19 nós observamos os efeitos dessa recuperação nos preços de sucata, que apresenta os maiores valores em dólar dos últimos 10 anos, e esse é um sinal muito importante para nós porque se de um lado isso afeta o nosso custo de produção, acima de tudo a gente tem que destacar o impacto dessa recuperação na nossa demanda.

O aumento de preço de commodities tem relação direta com a atividade econômica, com a venda de bens de capital, o CAPEX das empresas, dos países, e isso automaticamente gera demanda para os produtos da Tupy porque isso afeta a venda de veículos comerciais de todas as aplicações *off road* e que representam praticamente 90% da nossa demanda.

É importante lembrar, os nossos contratos com cláusulas que estabelecem repasse de variação desses custos de materiais, porém, com uma defasagem de aproximadamente três meses.

Indo para o slide 20, observamos alguns indicadores importantes para a economia americana, que representa o nosso maior mercado de atuação. Há uma melhora consistente nas taxas de desemprego, que levam ao aumento do consumo das famílias, com consequente impacto em segmentos importantes para o nosso negócio, como transporte, construção civil e infraestrutura.

No gráfico anterior... no gráfico inferior, perdão, nós percebemos também que a recuperação da produção industrial ainda não acompanha os indicadores de consumo, o que sinaliza uma demanda reprimida e ciclos de investimento que devem se materializar ao longo de 2021. A queda da taxa de contaminação de COVID-19 nos mercados que atuamos fortalecem ainda mais a nossa expectativa de crescimento.

Indo para o slide 21, a Tupy está inserida em segmentos perenes e com alta resiliência, que são fundamentais para a recuperação deste cenário pós-pandemia. As nossas receitas são provenientes principalmente de países com economias bastante dinâmicas, que têm se beneficiado das baixas taxas de juros, do estímulo ao crédito e desses programas de auxílios governamentais. Então, nós queremos pontuar a retomada da demanda, nos Estados Unidos, por exemplo, a atividade de frete já superou os níveis pré-pandemia e as projeções mostram sucessivas revisões positivas, que devem refletir um novo ciclo de reposição de equipamentos, caminhões médios e pesados já a partir deste ano.

Indicadores antecedentes, como *housing starts*, também apontam uma demanda reprimida, que deve se refletir em maiores volumes para veículos comerciais leves e médios.

Em relação ao mercado brasileiro, a produção de caminhões apresentou crescimento de 26% no quarto trimestre 20 em comparação com o mesmo período de 2019. Além disso, a agricultura segue forte, o que demanda tanto o transporte



de carga quanto investimentos em máquinas e equipamentos *off road*. Aliás, a elevação dos preços das commodities é um indicador importante para o desempenho desse segmento, que deve se refletir no aumento da demanda por equipamentos utilizados em mineração, construção, geração de energia e do agronegócio.

De forma geral, o cenário é bastante positivo para os segmentos de mercados em que atuamos, estimulados tanto pela recuperação da economia quanto por essa demanda reprimida.

No próximo slide, já falando de 2021, a Tupy hoje é uma companhia muito mais ágil e preparada para capturar as oportunidades de crescimento. Nós fizemos melhorias importantes que continuarão trazendo ganhos operacionais nos próximos anos.

O ano começou com desafios importantes, com o aumento do preço de materiais, que já abordamos, escassez de algumas matérias-primas que tem feito com que trabalheemos com um mix não ideal de materiais com algumas consequências na nossa eficiência. Porém, é resultado de uma retomada muito agressiva dos nossos volumes.

Conforme divulgado ao mercado no mês de fevereiro, apresentamos paralisações temporárias nas nossas operações do México ocasionadas por problemas no fornecimento de energia e gás natural. De qualquer forma, nós seguimos muito otimistas com as perspectivas para 2021. Ainda que no curto prazo há um descasamento, o volume vem muito forte e o câmbio é muito favorável, e essa é uma combinação rara.

Ainda em relação a 2021, no próximo slide eu gostaria de compartilhar a nossa visão e principais iniciativas para o ano. Nós temos observado o crescimento dos volumes e oportunidades para aumentar nossa presença em serviços de alto valor agregado, como usinagem e montagem de componentes. O nosso conhecimento técnico e relação de longo prazo com clientes têm nos credenciado a avançar na cadeia de suprimentos, conciliando crescimento e rentabilidade.

Outro passo importante rumo à expansão da Tupy é a captura de sinergias na integração dos negócios de fundição de ferro da Teksid. Continuamos confiantes na aprovação do negócio, que deve ocorrer ao final do primeiro semestre de 2021.

Nós seguiremos investindo na transformação digital contemplando a automação e adoção de tecnologias que possam ampliar ainda mais nossa eficiência operacional incluindo a instalação de um novo ERP no México, contribuindo para maior agilidade na tomada de decisões. Nós vamos aumentar nossa atuação e alcance no ecossistema de inovação, que, combinado ao conhecimento da companhia, podem alavancar novas oportunidades de negócios. Essa atuação em rede também está conectada à condução dos temas ESG na companhia, tanto em

relação ao nosso papel na jornada de descarbonização dos nossos clientes quanto nos processos internos, envolvendo cada vez mais nossa cadeia de fornecimento e outros atores que possam contribuir.

Em breve vamos lançar o nosso relatório de sustentabilidade com base nas diretrizes do Global Reporting Initiative (o GRI) e também apresentar nossos compromissos para os próximos anos. Nós estamos muito motivados pelas perspectivas e projetos que temos para esse ano e que nós vamos compartilhar com vocês nos próximos meses.

Novamente eu agradeço a atenção de todos e iniciaremos agora a nossa seção 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 *1. Para retirar a sua pergunta da lista, digite *2.

Essa teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

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

Gabriel Rezende: Oi, bom dia Fernando, Thiago. Parabéns pela performance aí no quarto tri.

Tenho duas questões. A primeira, tomando um gancho com o comentário sobre descarbonização, se vocês pudessem comentar um pouquinho como que a Tupy está se preparando aí para explorar eventuais oportunidades de longo prazo com hidrogênio. Eu queria entender o quê que a empresa já tem em mente sobre esse potencial novo mercado e como que isso poderia, de repente aí, daqui alguns anos, compensar potenciais perdas decorrentes aí do mercado migrando para eletrificação.

E a segunda questão é sobre Teksid, queria saber como que está o *timeline* da análise nas jurisdições onde o *deal* ainda não foi aprovado, qual que é a expectativa de vocês. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo: Oi Gabriel, bom dia, obrigado pelas perguntas. É um tema bastante importante, que tem consumido bastante da nossa agenda, né, o tema de descarbonização. Evidentemente, a Tupy é uma empresa que conhece muita tecnologia de materiais, de usinagem, né, processos metalúrgicos, processos mecânicos, processos químicos, e nós estamos enxergando evidentemente existe uma variedade muito grande, primeiro lugar, de combustíveis novos, combustíveis alternativos que serão utilizados, e esses combustíveis serão utilizados de acordo com a disponibilidade e o custo de cada

região do mundo, então evidentemente nós temos uma iniciativa dedicada da nossa engenharia para trabalhar com Institutos de Pesquisa para desenvolvimento de novos materiais que atendem a possíveis alternativas de biocombustíveis e também de eletrocombustíveis, assim como combustíveis sintéticos.

Então, nós temos alguns trabalhos em andamento com Institutos de Pesquisa na Europa, com Institutos de Pesquisa no Brasil para a utilização de novos combustíveis, como o biodiesel, etanol, existem discussões e análises em cima de metanol, e também obviamente nós estamos olhando no longo prazo com a possibilidade de hidrogênio, porque nós acreditamos que o motor a combustão a hidrogênio ele pode ser muito competitivo, tá, ele pode ser muito competitivo com outra célula de combustível, e isso nós estamos olhando adiante como uma oportunidade importante.

da mesma forma, é importante não... olhando no segundo tema de descarbonização como um todo, toda a economia renovável e essas oportunidades, tudo que está ao redor da economia verde envolvem metalurgias complexas, sejam em sistemas fotovoltaicos, sejam em sistemas de geração de energia eólica, sejam em sistemas de baterias, né, baterias elas compreendem metalurgias muito complexas, as diferentes alternativas. Então, evidente nós estamos estudando tudo isso, entendendo as possibilidades que existem e nós estamos estudando possíveis alternativas para avançar nesses diferentes setores e oportunidades, tá.

Voltando ao tema sobre a pergunta sobre a transação com a Teksid, nós vamos avançar, eu insisto, nós estamos bastante confiantes com os nossos argumentos, com as análises econômicas que nós fizemos, com todos os nossos assessores, nós entendemos que todo o evento da pandemia também atrapalhou a capacidade de análise das autoridades antitruste, isso acabou também atrasando todo esse movimento, mas nós temos um grupo muito forte, evidentemente essa transação ela nasceu com análises bastante sólidas, né, que nós vamos buscar com economistas, com advogados de como isso funcionaria, e a gente continua bastante confiante.

A gente espera ter uma decisão no Brasil no final do mês de abril e espera ter uma decisão dos Estados Unidos, que é a decisão mais importante, Estados Unidos e México, na metade do ano, tá. Então por isso. Mas só quando a decisão dos Estados Unidos e México for concluído, quando todas as jurisdições tiverem sido completadas é que nós vamos ter o *closing* da transação.

Gabriel Rezende: Tá ótimo, muito obrigado.

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

Nossa próxima pergunta, em inglês, é da Sra. Clarence, da MetLife.

Clarence: *Hi, thanks for taking my question and congratulations for the results. I would like to know what do you think about the potential impact on margins for higher raw material prices in the first quarter, [unintelligible] if volumes are recurring, but we already have seen some pressure, perhaps the very strong performance year over year on the margins. And also, you can comment on the trend of the salaries and wage expenses, which also saw a quarter-over-quarter increase. Thank you.*

Fernando Cestari de Rizzo: Bom, acabou cortando um pouco aqui a ligação, eu vou responder à primeira parte da pergunta e aí depois eu vou pedir para você repetir, por gentileza, a segunda, tá.

Então, acho que nós comentamos aqui ao longo do *call* a pressão na direção de matérias-primas, tanto no Brasil quanto no México Brasil, o Brasil é um efeito um pouco maior em função do que acontece principalmente com a depreciação cambial, então há um risco duplo aqui de preço e disponibilidade de matéria-prima, então tem sido um pouco mais difícil atravessar, e a gente convive no curto prazo com esse descasamento de margem, que, nas nossas contas aqui, ele pode ter sido tão alto quanto 300 bps de diferencial de margem nesse trimestre. Ou seja, ele é relevante.

A contrapartida disso é que, de fato, há muito volume na mão dos nossos clientes, a economia tá girando, isso é demanda na veia dos nossos clientes, e com certeza a gente vai se beneficiar desse movimento, mas no curto prazo a gente convive com esse *mismatch* até a gente conseguir acompanhar o preço da matéria-prima.

Então, hoje, é um cenário – e isso acontece ainda no primeiro trimestre – que a gente paga pela matéria-prima um preço muito superior ao que a gente recebe no preço, né, ele tende a conviver ainda no primeiro trimestre, não está claro de que forma isso vai se acomodar porque o que existe no mundo hoje em geral é um desequilíbrio das cadeias, né, houve uma volta da pandemia com um ritmo muito diferente em várias geografias, com vários setores distintos, e até isso se acomodar, com a retomada forte da indústria, a gente vai ter que conviver com esse desbalanço, né.

Então, eu vou parar aqui e eu vou pedir a gentileza para que você repita a segunda parte da pergunta, que não ficou tão clara.

Translator: *Please, repeat the second part of the question.*

Clarence: *Thank you. The second part of the question is: can you comment on the trend of the sales and wage expenses, which already saw a quarter-over-quarter increase in the fourth quarter? Thank you.*

Fernando Cestari de Rizzo: Eu entendi que é a pergunta relacionada a *sales expenses*, né? Despesa de vendas, correto? Despesas comerciais...

Translator: [...] *expenses and wages*?

Clarence: *Wages, yes, exactly, which will be the trend in the first quarter of 2021 or over this year.*

Fernando Cestari de Rizzo: Desculpa, mas ainda não está clara a pergunta. Na direção de despesas de vendas, obviamente nós temos um impacto no que aconteceu com frete e também com...

Acho que alguém estava traduzindo aí, né?

Então, se for despesas de vendas a pergunta, acho que esses são os dois principais fatores, né, mas aí acabou cortando um pouco o *call*.

Não sei se eu respondi a sua pergunta.

Tradutor: Answered your question... Despesas de salários.

Clarence: *Yes, that's ok, thank you.*

Fernando Cestari de Rizzo: Ah, despesa de salário, *wage expenses*. Bom, do ponto de vista aqui de salários, a inflação hoje ela não é um problema estrutural na ponta ainda de consumo, de mão de obra, ele tem sido mais relacionado ao impacto de materiais. O que, sim, é um problema, sejam horas extras ou seja eventualmente o absenteísmo, que acaba encarecendo um pouco mais a alocação de *headcount* na operação.

Nós obviamente temos sido eficientes, o dissídio, tanto no Brasil quanto no México, ele não é tão relevante, há um impacto aqui também da desvalorização do câmbio, que ajuda tanto o Brasil quanto no México. Então, é mais um problema hoje de eficiência e alocação da mão de obra, que acaba saindo tudo nessa conta, né, porque, de fato, está muito difícil administrar a questão do absenteísmo diante do que está acontecendo com a pandemia, né, os volumes estão subindo então eventualmente a gente acaba alocando um pouco mais de hora extra do que o necessário para poder cobrir esse *gap*.

Tradutor: Perfeito, obrigado.

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

Novamente, para fazer uma pergunta, digitem *1.

Nossa próxima pergunta será de Peter, do Bank of America. Pode prosseguir.

Peter Bowley: Bom dia Fernando, Thiago. Parabéns para os resultados. Eu tinha uma questão: Pode compartilhar sua perspectiva de CAPEX para 2021, por favor?

Fernando Cestari de Rizzo: Bom, nós enfrentamos aí um ciclo de recomposição do nosso ROIC nos últimos seis anos, né, então saímos lá atrás de um consumo de 8-9% das receitas, 120-130% da depreciação, para um nível muito próximo de 3-4% das receitas, que significa aí mais ou menos 60-70% da depreciação.

Então, a gente já está nessa curva há mais ou menos 5-6 anos, obviamente que 2020 foi um ano diferente, a gente acabou muito abaixo na depreciação em função de uma estratégia de proteção de caixa, mas a gente caminha já na direção de recompor o nosso ativo, né, então a gente está próximo aí de uma expectativa do ano de R\$250-240 milhões, sendo que, ainda que o número seja muito próximo da depreciação da companhia, ele engloba projetos de crescimento, né. Então, nós temos projetos tanto de eficiência de manufatura quanto novos projetos de usinagem, mas o ritmo dos próximos anos deve ser mais próximo do que é a depreciação hoje, diferente do que foi nos últimos anos, tá.

Peter Bowley: Ótimo, muito obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo: Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta Gabriel Rezende, Bradesco BBI. Pode prosseguir.

Gabriel Rezende: Oi, mais uma questão do meu lado, pessoal. Em relação à falta de gás natural no México, que vocês anunciaram nas últimas semanas que durou alguns dias, queria entender qual que pode ser o potencial impacto disso no resultado do primeiro tri, se os volumes, os que acabaram escapando ali de fevereiro, devem aumentar os volumes de março ou então os volumes do primeiro tri acabam escorregando para o segundo tri? Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo: Bom, obrigado pela pergunta. Acho que são vários efeitos, né, eu acho que o que tange o volume físico de vendas, a gente tende a recuperar ao longo do trimestre, no próprio mês de março. Os nossos clientes também pararam, foi algo estrutural, ou seja, o México teve muito problema, algumas partes dos Estados Unidos também tiveram uma afetação grande, então nós tivemos uma parada próxima aí a duas semanas dependendo de qual tipo de ativo.

Acho que o principal efeito aí é o custo de diluição. Nós estamos trabalhando para conseguir dividir um pouco essa conta com os nossos parceiros, fornecedores, para entender como é que a gente pode chegar num impacto um pouco menor para o trimestre.

Então, a gente ainda está trabalhando nesse número, mas, na prática, foi aí uma parada de mais ou menos duas semanas em alguns ativos do México, tá.



Gabriel Rezende: Tá ótimo, obrigado.

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

Lembrando que para fazer uma pergunta, digitem *1.

Com licença, encerramos neste momento a teleconferência pensa da Tupy. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando para as considerações finais. Pode prosseguir.

Fernando Cestari de Rizzo: Obrigado Priscila. Bom gente, eu agradeço a participação, as perguntas e a confiança de todos na companhia.

Nós tivemos um ano muito desafiador e fica evidente quanto o modelo de negócios da Tupy é resiliente, baseado numa estratégia comercial sólida, um sistema de produção flexível e que tem demonstrado avanços a cada trimestre, como o nosso lucro operacional mostra, e agora também suportado por uma nova estrutura de compras.

Em fevereiro nós anunciamos o novo Vice-Presidente para a área de compras porque ela vai ter uma escala global, nós estamos preparando a companhia para um novo momento, com uma estrutura muito mais organizada e eficiente. Tudo isso faz da Tupy uma companhia muito mais ágil, global e capaz de se adaptar aos diferentes cenários.

No quarto trimestre, nós tivemos resultados recordes em diversas linhas, ele tem a sua sazonalidade, mas eu quero deixar claro que nós preservamos as eficiências que nós conseguimos alcançar no terceiro trimestre e nós vamos nos beneficiar delas adiante. Nós começamos o ano com uma captação que atraiu muita atenção, tanto pelo tamanho do livro quanto pela taxa alcançada, o livro ultrapassou US\$4 bilhões, enquanto a captação foi de 375 e a taxa alcançada de 4,5%, o que indica muita confiança na estratégia e na execução da Tupy.

Nós estamos contratando funcionários tanto no Brasil como no México porque nós estamos ativando novos turnos de trabalho no Brasil, ativando novos turnos de trabalho no México, os nossos volumes estão crescendo e a nossa carteira de vendas segue muito forte. Quando nós mostramos os gráficos de commodities, é para refletir a força da atividade econômica nesse momento, o ponto mais alto desde 2008, que nós tivemos um custo de sucata que chegou a ultrapassar US\$800, esse é o ponto mais alto que nós estamos enfrentando agora no mês de janeiro, e isso é sinal de uma atividade econômica muito forte e com a melhoria que as vacinas estão trazendo, com a redução das taxas de contaminação nos mercados dos nossos clientes, nós esperamos que os volumes continuem crescendo e venham com muita força para este ano e para os próximos anos.



Então, nós também estamos muito motivados com as oportunidades derivadas da aquisição da Teksid, que terá um papel cada vez mais estratégico aos nossos clientes e nessa jornada rumo à descarbonização. Nós pretendemos gerar muitas eficiências com a combinação com a Teksid, parte dessas eficiências serão compartilhadas com os clientes, né, isso é muito importante, nós queremos fazer movimentos de flexibilidade, como nós demonstramos nos últimos anos desde 2017 com movimentos de flexibilidade que trouxeram resultados importantes, agora o terceiro trimestre também o quarto trimestre da mesma forma, e nós temos movimentado produtos entre as plantas para adequar à melhor necessidade dos clientes e operando sempre com o menor custo.

Então, a Tupy ela segue crescendo, ela segue muito forte, ela segue capturando novos negócios e a gente tem uma grande expectativa para esse ano.

Eu queria agradecer novamente a participação de todos e desejar que todos tenham um bom-dia, tá, muito obrigado pela atenção de vocês.

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