

3º Trimestre de 2019

Resultados Tupy

Relações com Investidores
dri@tupy.com.br

Novembro / 2019



TUPY3
NOVO
MERCADO



Esta Apresentação pode conter declarações prospectivas, as quais estão sujeitas a riscos e incertezas, pois foram baseadas em premissas da nossa Administração e em informações disponíveis. Declarações prospectivas incluem afirmações a respeito das intenções ou expectativas atuais de nossa Administração em relação a uma série de assuntos, entre os quais se destacam, conjuntura econômica, política e de negócios do Brasil e, em especial, nos mercados geográficos em que atuamos, nosso nível de endividamento e demais obrigações financeiras, e nossa capacidade de contratar financiamentos quando necessário e em termos razoáveis, nossa capacidade de implementar nossos planos de investimento, inflação e desvalorização do real, bem como flutuações das taxas de juros, leis e regulamentos existentes e futuros, aumento de custos, nossa capacidade de obter materiais e serviços de fornecedores sem interrupções, a preços razoáveis, e com economias de escala, nossa habilidade de adquirir outras empresas e integrá-las de maneira satisfatória, expectativas de crescimento das indústrias automotiva e hidráulica, sucesso na implementação de nossa estratégia.

O leitor deve estar ciente de que os fatores mencionados acima, além de outros discutidos nesta Apresentação, poderão afetar nossos resultados futuros e poderão levar a resultados diferentes daqueles expressos nas declarações prospectivas que fazemos nesta Apresentação. Não assumimos a obrigação de atualizar tais declarações.

As palavras “acredita”, “pode”, “continua”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “estima”, “antecipa”, ou similares têm por objetivo identificar estimativas

Declarações prospectivas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. A condição futura da nossa situação financeira e de nossos resultados operacionais, nossa participação de mercado e posição competitiva no mercado poderão apresentar diferença significativa se comparados àquela expressa ou sugerida nas referidas declarações prospectivas. Muitos dos fatores que determinarão esses resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão. O leitor é alertado para não depositar confiança indevida em declarações prospectivas.

EM PAUTA

Resultados 3T19

Perspectivas e geração de valor

Maior EBITDA da história da Companhia e recuperação das margens

1

Receitas

- **R\$1.339,1 milhões, crescimento de 1,8% em relação ao 3T18**, decorrente de melhor *mix* de produtos, depreciação cambial e realizações de preços.

2

Produtos de alto
valor agregado

- **Crescimento expressivo das vendas de produtos usados e CGI**, que representaram 26% e 22% do volume (vs. 19% e 13% no ano anterior).

3

Margem bruta

- **18,2% vs 17,5%** no 3T18 e 2T19 decorrente, dentre outros fatores, de iniciativas de ganhos de eficiência operacional.

4

EBITDA (CVM e
Ajustado)

- **R\$188,7 milhões e R\$206,6 milhões**, maiores valores da história da Companhia.

5

Margens

- **CVM: 14,1%** (vs. 13,9% no 3T18 e 12,5% no 2T19)
- **Ajustado: 15,4%** vs. 15,0% no 3T18 e 14,6% no 2T19).

6

Fluxo de Caixa
Operacional

- **R\$155,3 milhões**, crescimento de 105,6% vs 2T19.

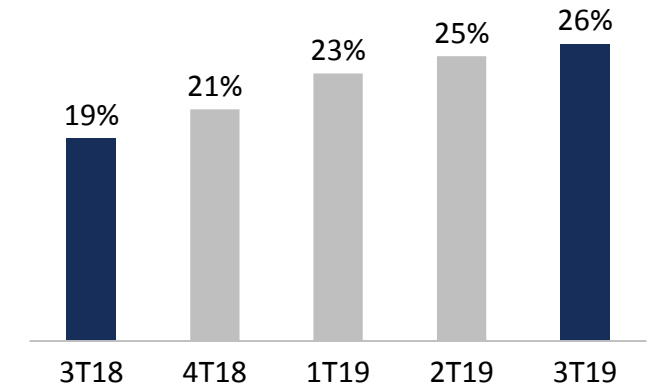
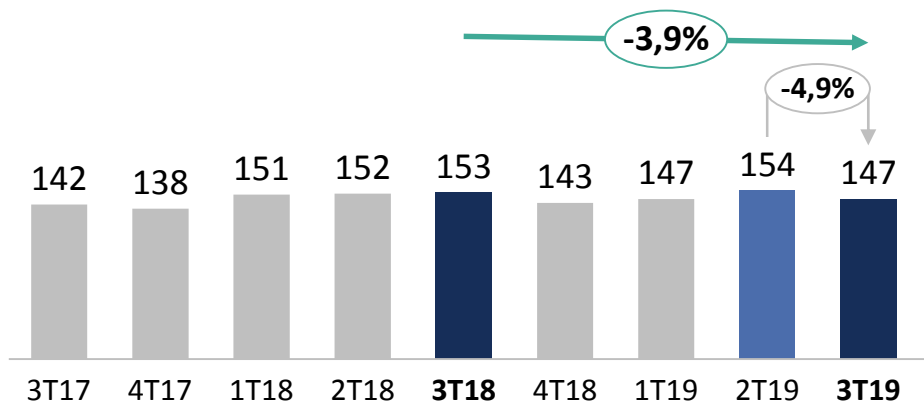
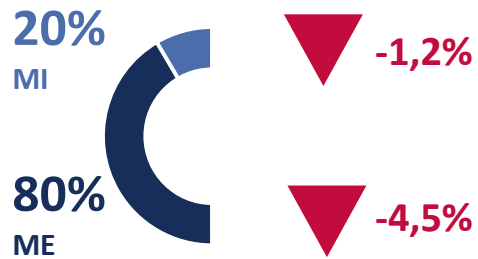
7

Endividamento

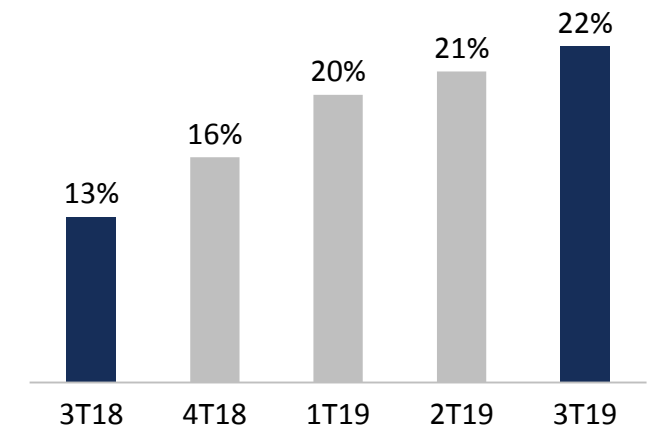
- **Relação Dívida Líquida/EBITDA Ajustado de 1,29x**, com vencimento concentrado em 2024.

Volume [kton]

Usinagem [% volume automotivo]

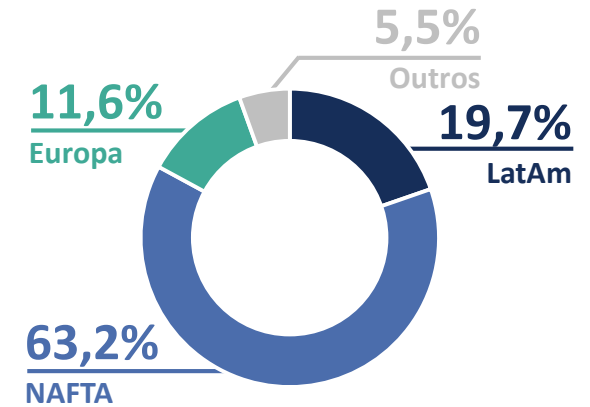
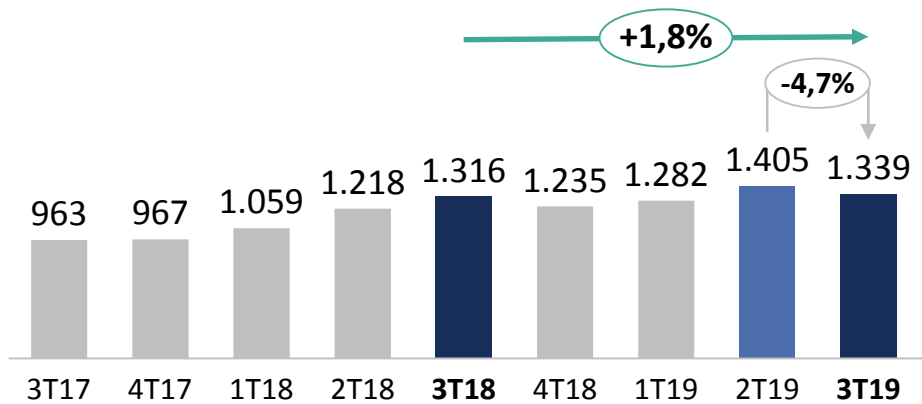
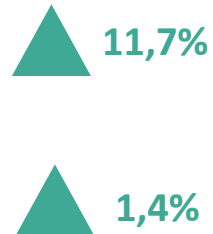
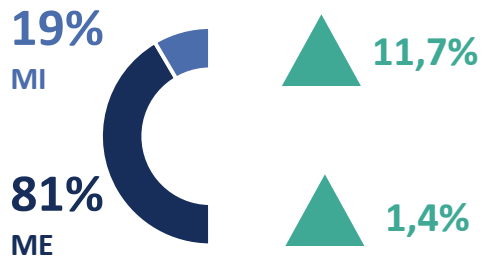


CGI [% volume automotivo]

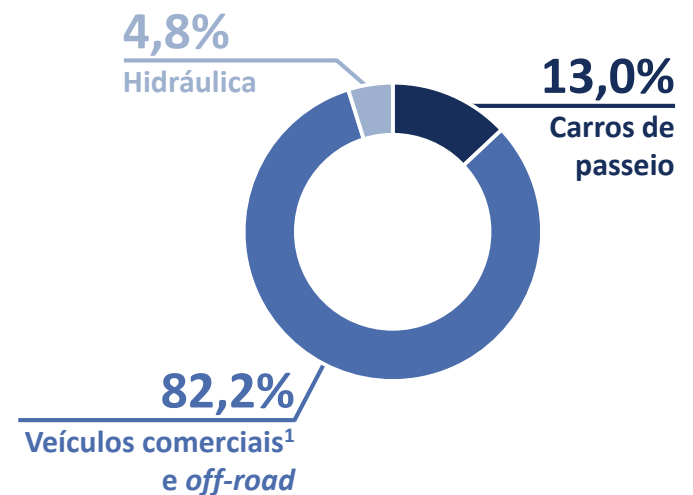


Receitas [M BRL]

Origem [% receita]



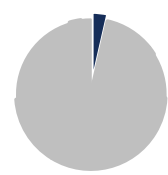
Aplicação [% receita]



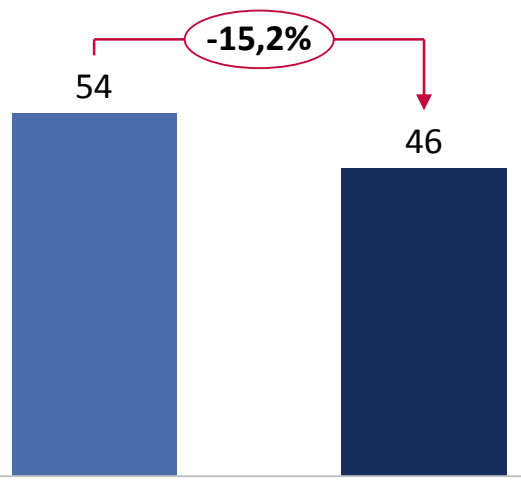
1) Inclui veículos comerciais leves, médios e pesados

Mercado Interno

Carros de passeio [M BRL]



3,4%
das receitas

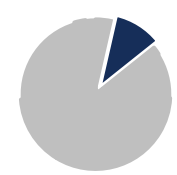


-15,2%

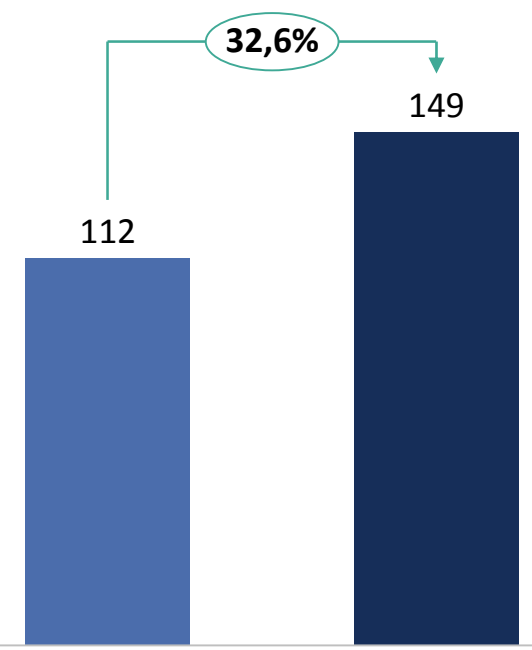
3T18

3T19

Veículos comerciais [M BRL]



11,1%
das receitas

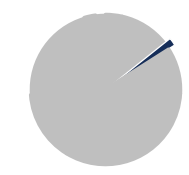


32,6%

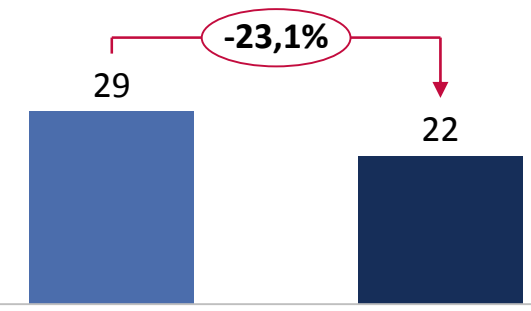
3T18

3T19

Off-road [M BRL]



1,7%
das receitas



-23,1%

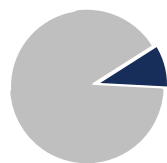
3T18

3T19

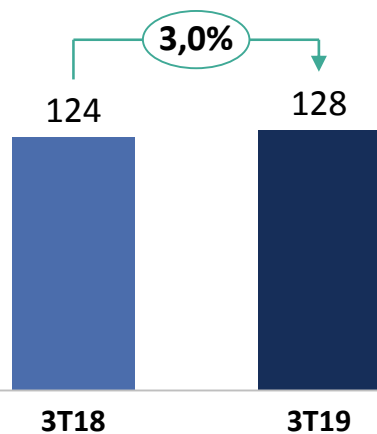


Mercado Externo

Carros de passeio [M BRL]



9,6%
das receitas



Comerciais leves [M BRL]



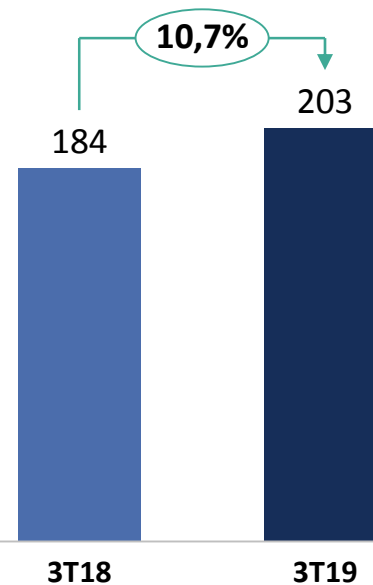
33,1%
das receitas



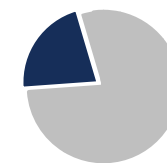
Com. médios e pesados [M BRL]



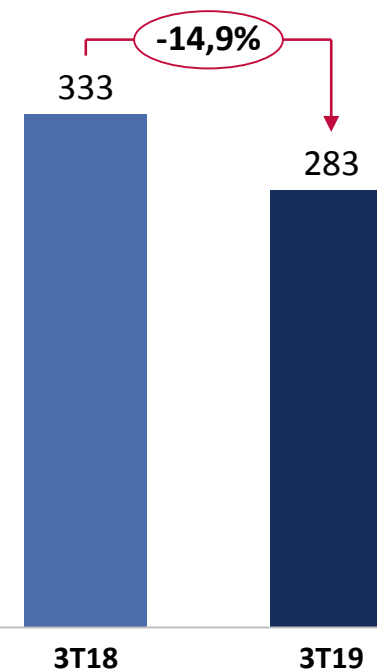
15,2%
das receitas



Off-road [M BRL]

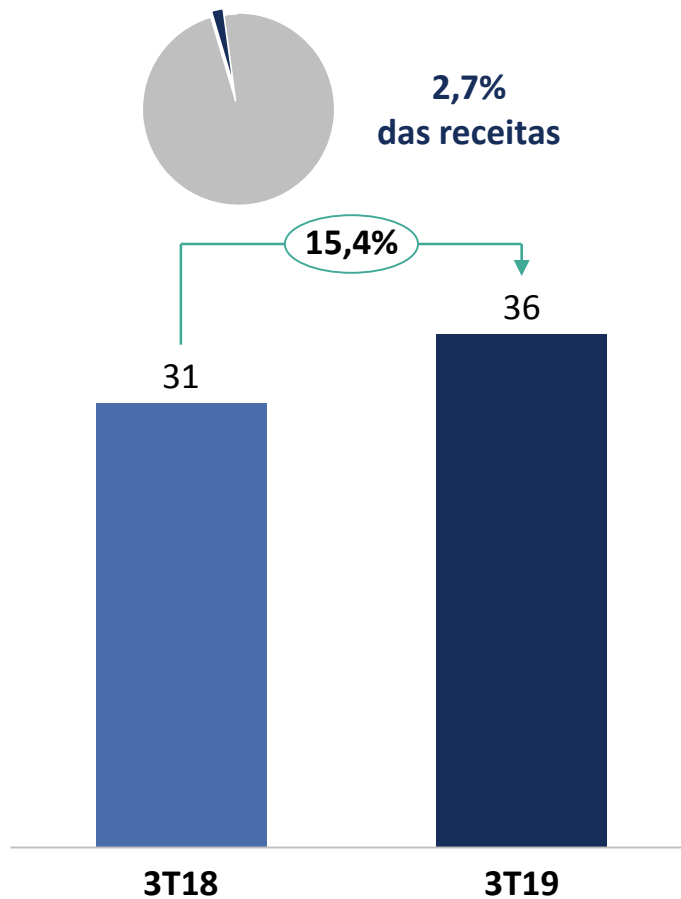


21,1%
das receitas

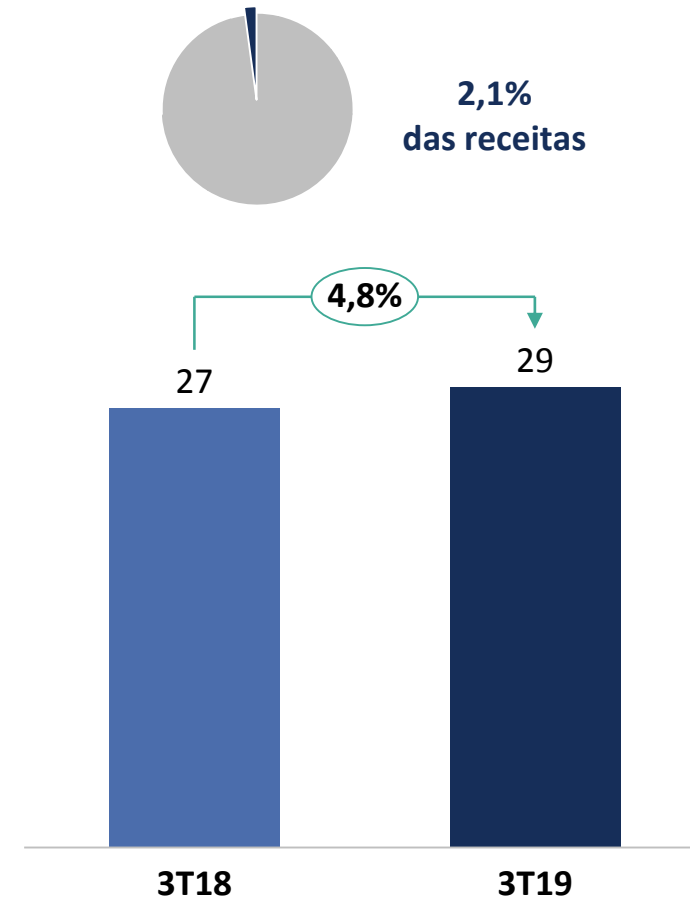


Mercado Interno e Externo [M BRL]

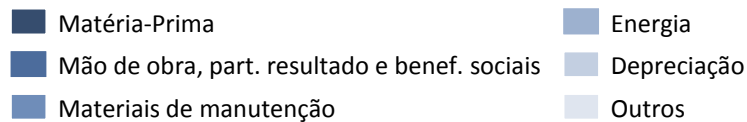
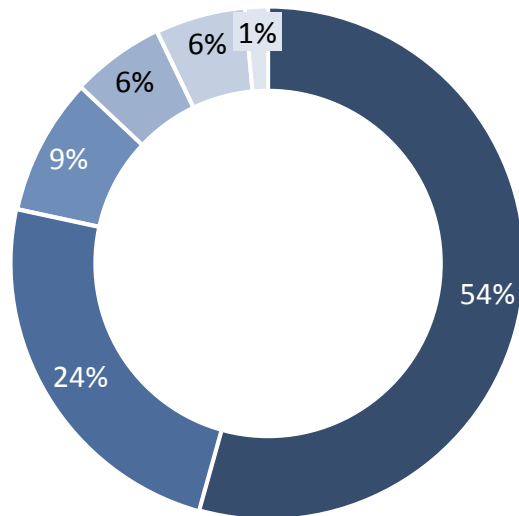
Mercado Interno



Mercado Externo

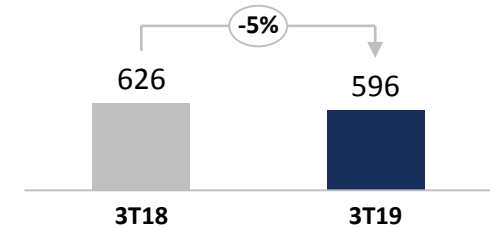


Composição do CPV 3T19 [%]

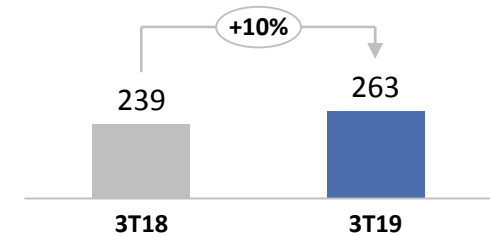


Variação dos principais custos por natureza [%]

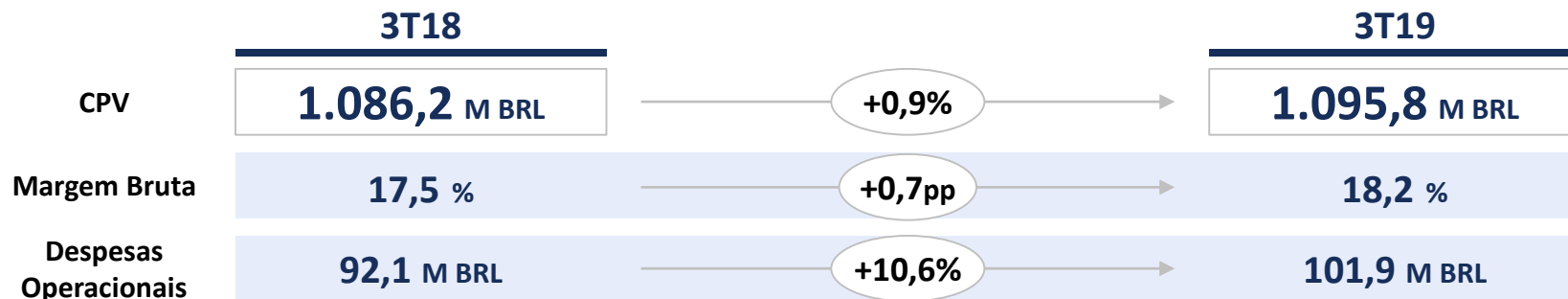
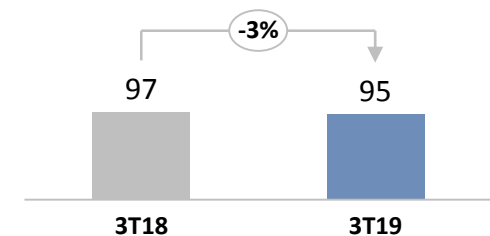
Materiais



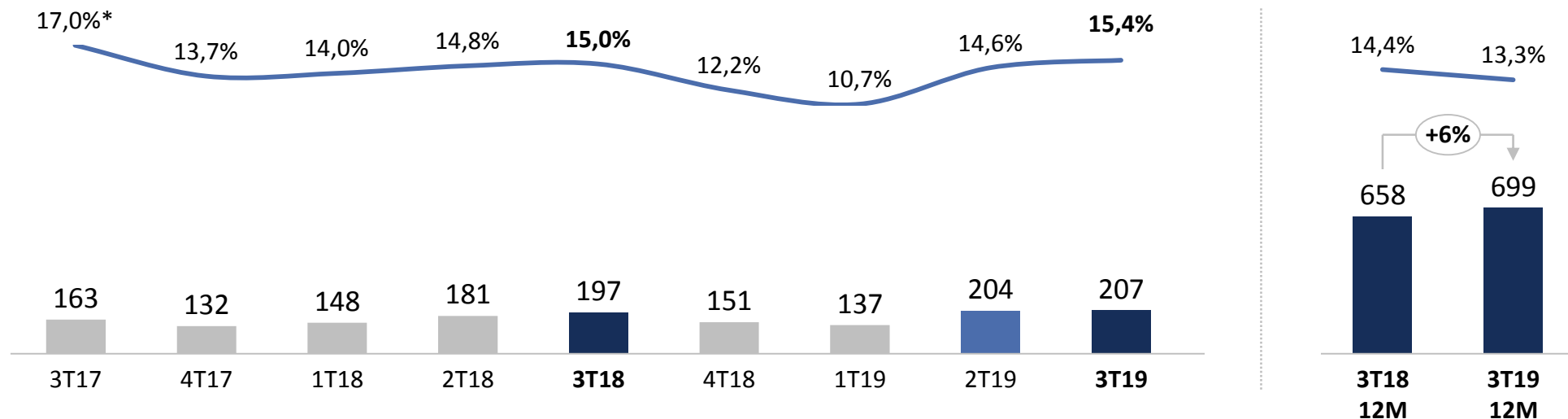
Mão de obra



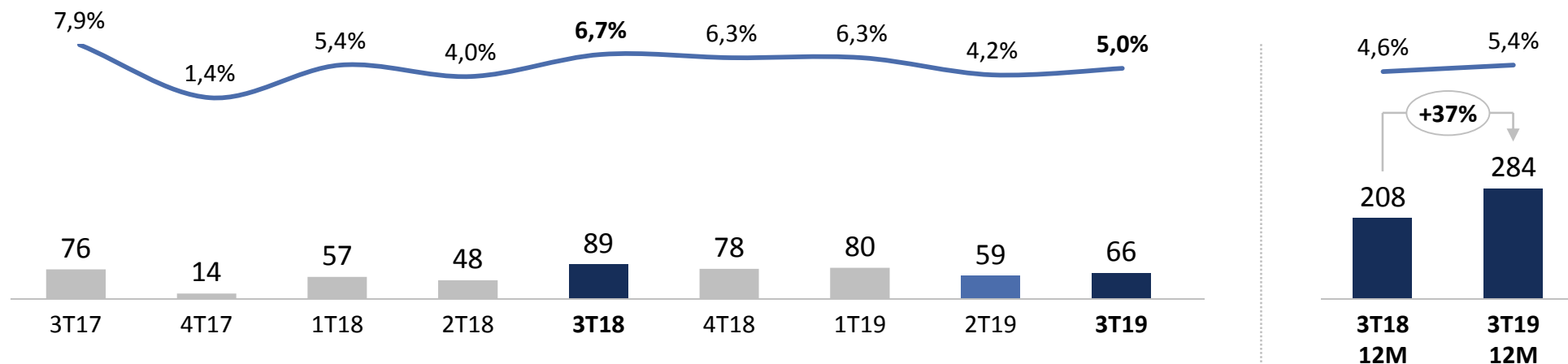
Materiais de manutenção & terceiros



EBITDA Ajustado [M BRL] e margem EBITDA Ajustado [%]

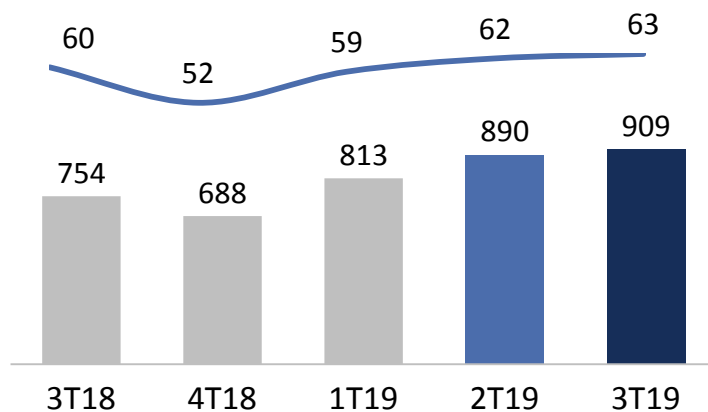


Lucro líquido [M BRL] e margem líquida [%]

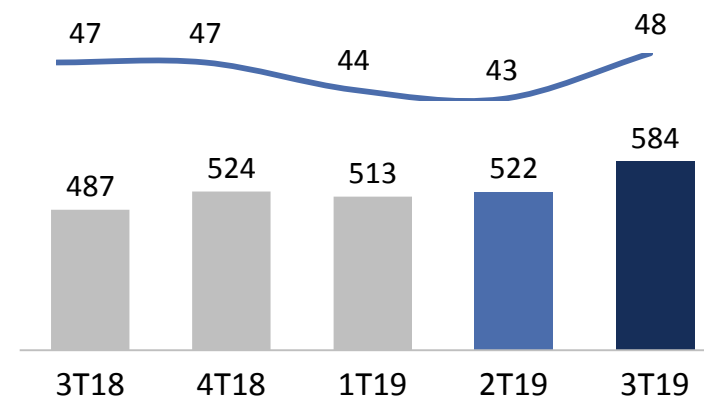


* O EBITDA Ajustado foi positivamente impactado por receitas não recorrentes no valor de R\$11,0 milhões.

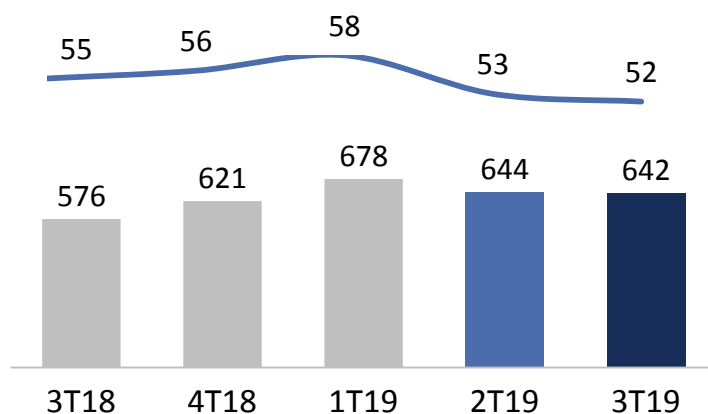
Contas a receber [M BRL] e PMR [dias]



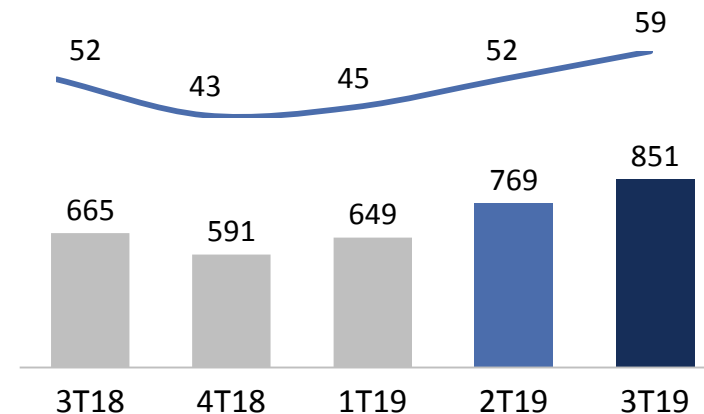
Estoques [M BRL] e dias de estoque [dias]



Contas a pagar [M BRL] e PMP [dias]



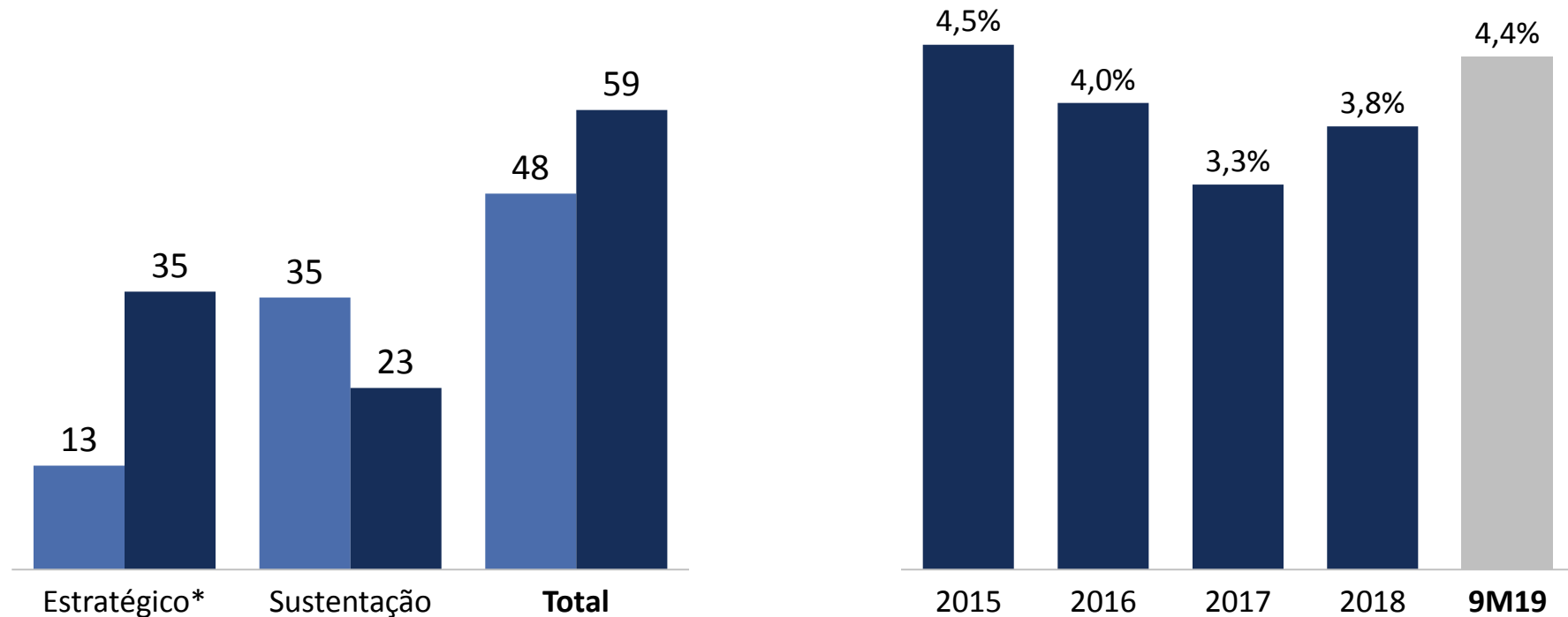
Capital de giro [M BRL] e CCC [dias]



Investimentos 3T19 vs 3T18 [M BRL]

% Investimentos / Receita Líquida

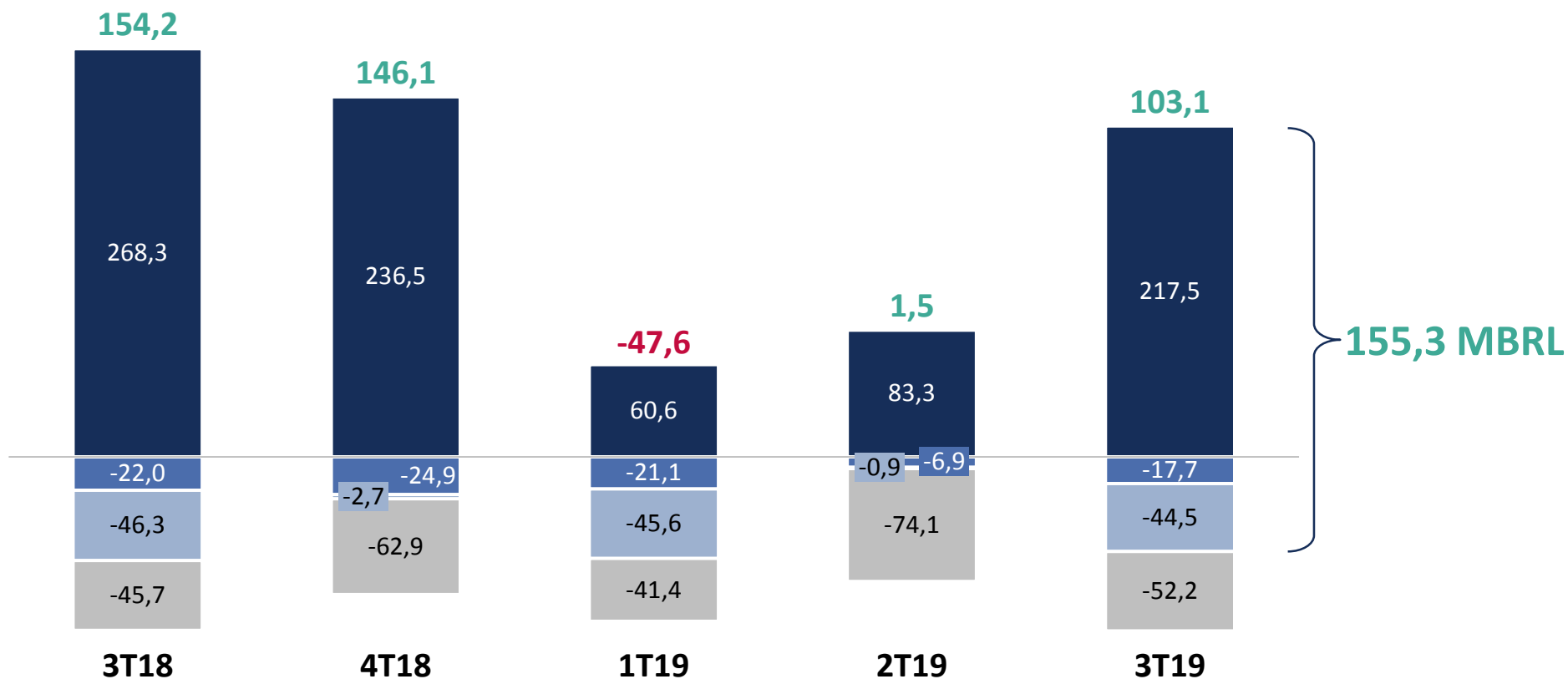
■ 3T18 ■ 3T19



➤ Investimentos decorrentes de novos contratos e projetos de aumento de eficiência

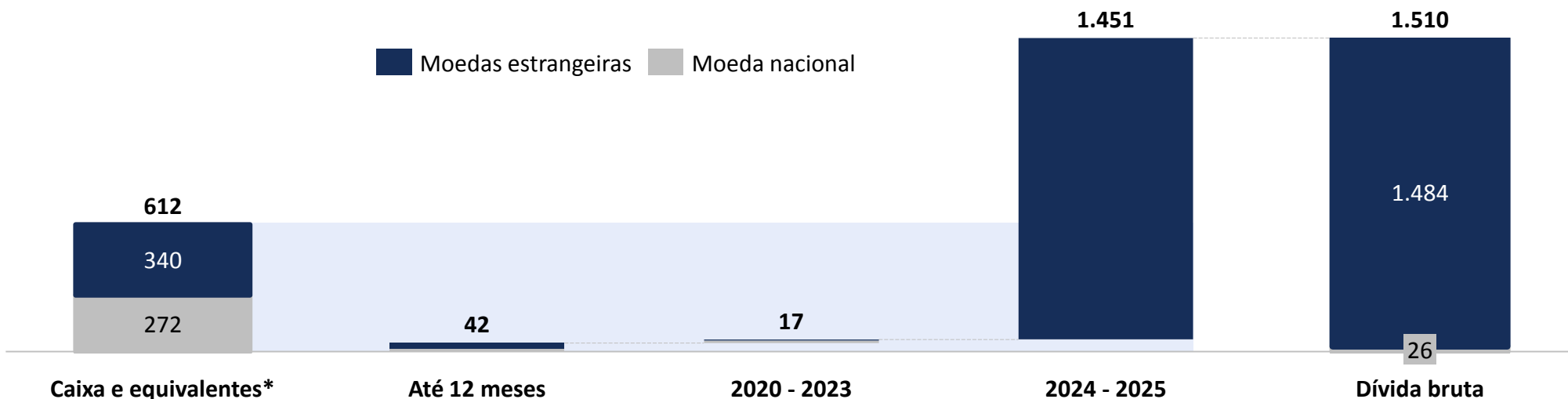
Valores em M BRL

FCO Impostos Juros líquidos Investimentos

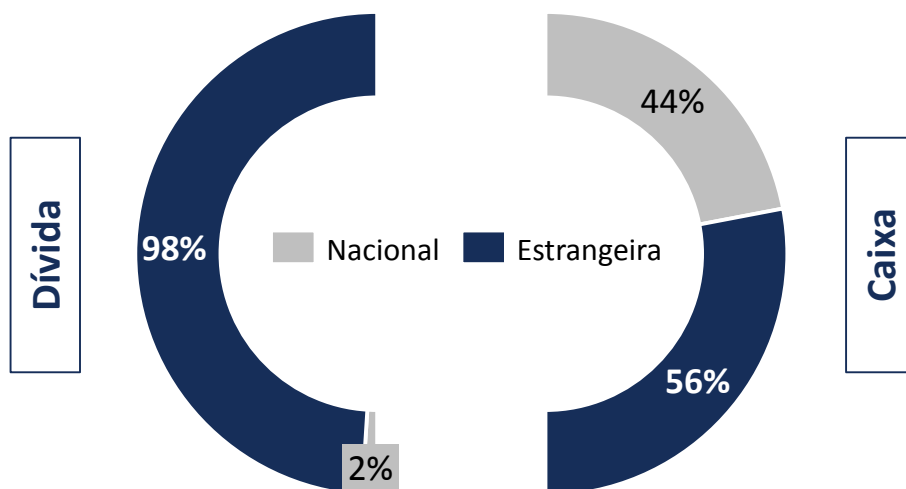


➤ Forte geração de caixa decorrente do aumento da eficiência operacional

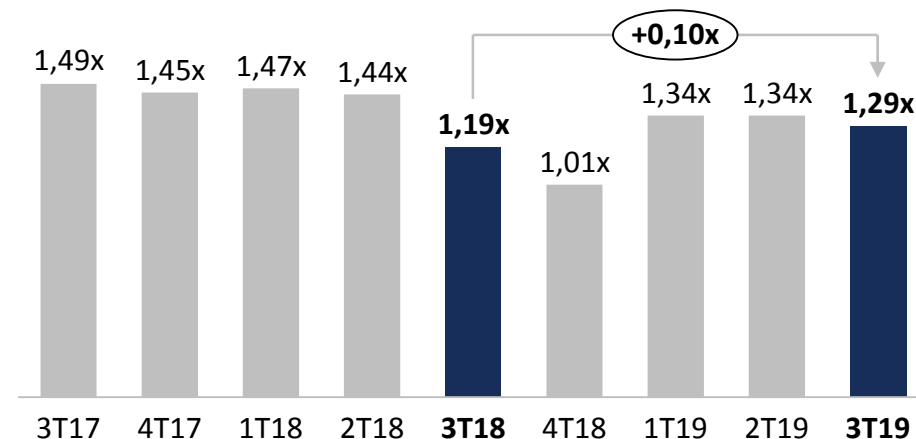
Endividamento [M BRL]



Distribuição de moeda [% total]



Dívida líquida/EBITDA ajustado 12M



*Inclui instrumentos derivativos

Resultados 3T19

EM PAUTA

Perspectivas e geração de valor

VOLTADA A RESULTADOS

**Estrutura
Organizacional**

- Revisão da estrutura organizacional & agilidade no processo de decisão
- Contratação de novos executivos com **experiência em gestão de negócios globais e processos chaves.**

**Resultados em todas as
frentes**

- **Agregação de valor** (ex: CGI, serviços de engenharia, usinagem).
- **Melhora significativa** da eficiência operacional na planta brasileira
- *Ramp-up* no México após a introdução de produtos complexos (objetivo de **retornar as margens aos níveis históricos**)

Oportunidades

- **Novos contratos**
- **Roll out de projetos de eficiência** (ex: automação e modelagem matemática)
- **Aquisições estratégicas & estrutura de capital**
- Flexibilização da produção, **mitigando efeito de quedas nos volumes**

› Inúmeras oportunidades de geração de valor, a despeito dos ciclos econômicos

Modelo de negócio perene e com sólidos fundamentos...



População mundial **crece 23%** até 2040



PIB global deve **dobrar até 2040**



Demanda por alimentos **deve dobrar** até 2050



Mais de **3 trilhões de dólares/ano em infraestrutura** para manter o crescimento



Até 2040, demanda por **energia cresce 28%**

... a despeito do cenário de curto prazo em alguns mercados



- Gradual recuperação da economia brasileira



- Elevado nível de emprego e consumo das famílias
- Arrefecimento das vendas de veículos pesados e altos níveis de estoque



- Contração das exportações para as principais economias



- Incertezas geopolíticas e postergação de investimentos

➤ Além de um mix de produtos com maior valor agregado, a Companhia tem desenvolvido inúmeras iniciativas para aumento de eficiência e preparação para cenários com queda nos volumes

Implementação de ações previamente mapeadas

Exemplos de iniciativas:

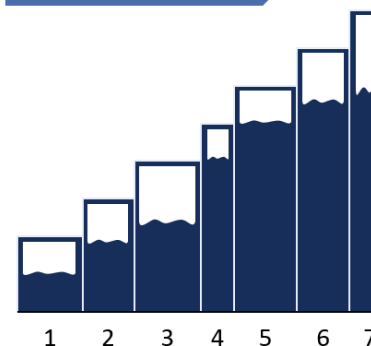
- Readequação de custos fixos(ex: serviços de terceiros, viagens, etc)
- Mão de obra (ex: racionamento de horas extras; não reposição do *turnover*)
- Flexibilização da produção (**transferência da produção entre linhas**)



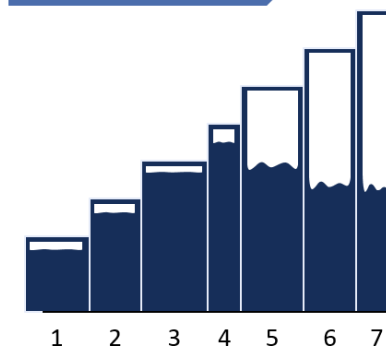
Processo de Compras & Projetos de eficiência

Geração de valor através da flexibilidade da produção

Queda de volumes



Realocações



Kton / ano

- Transferência de volumes do México para o Brasil, com **maior eficiência** na utilização das linhas
- Mitigação do efeito de quedas nos volume : **manutenção das margens e competitividade**

› **Desenvolvimento de um modelo de negócios mais dinâmico, adaptado às oscilações da demanda.**



TUPY

Relações com Investidores

+55 (11) 2763-7844

dri@tupy.com.br

www.tupy.com.br/ri