

The logo features a stylized globe with blue and white stripes, positioned to the left of the text 'TUPY3 NOVO MERCADO' which is written in a bold, blue, sans-serif font.

TUPY3
NOVO
MERCADO

4º Trimestre de 2021

Resultados Tupy

Relações com Investidores

www.tupy.com.br/ri

dri@tupy.com.br

 [linkedin.com/company/tupy](https://www.linkedin.com/company/tupy)



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 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

Desempenho 2021

Resultado 4T21

Novos Negócios

Forte resultado operacional, apesar dos impactos das cadeias de suprimentos

1

Volumes

- **538 ktons em 2021**, crescimento de **37% vs 2020** (29% desconsiderando as operações adquiridas em out. 2021, que corresponderam a 31 kton.).
- **Falta de semicondutores** e gargalos logísticos impactaram os volumes, **com vendas abaixo do potencial** (inferiores a 2018 e 2019, apesar dos fortes fundamentos econômicos).

2

Receitas

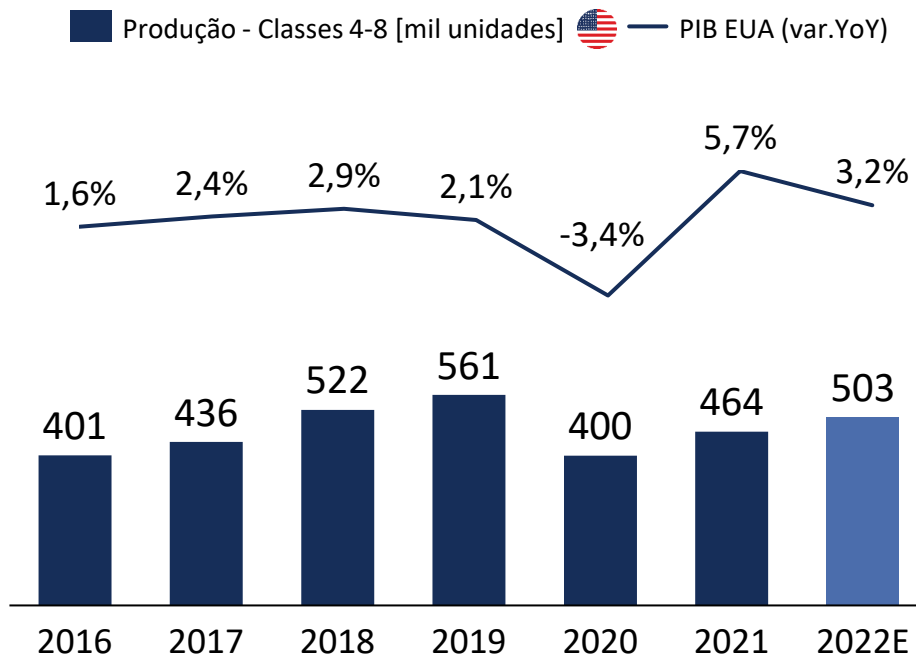
- **R\$ 7,1 bilhões em 2021, maior valor da história.** Crescimento de **66% vs 2020** (59%, excluindo o resultados das operações recém adquiridas, que apresentaram receitas de R\$ 302 milhões no período).
- **Capacidade de repasse de custos** ao longo do ano.

3

EBITDA Ajustado

- **R\$ 878 milhões, maior valor da história da Companhia**, apesar do volume físico de vendas inferior a 2018 e 2019 (pré-pandemia) e dos efeitos das paradas de clientes. EBITDA das novas operações foi de R\$ 7 milhões.
- Margem de 12,4%, afetada por repasses de materiais (**impacto neutro no EBITDA absoluto**) e parada de clientes decorrentes da crise de semicondutores

Produção ainda não reflete os indicadores macroeconômicos...



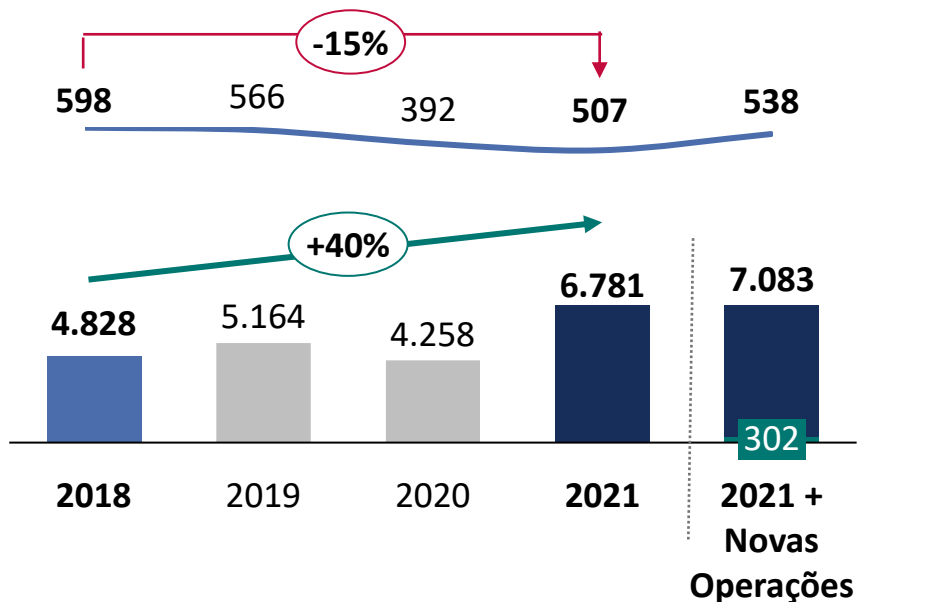
- **Disrupção e gargalos** nas cadeias de fornecimento impactaram a indústria em 2022, com produção global abaixo do potencial

- **Companhia preparada para elevado volume de vendas**, com impacto em margens
 - Mão de obra
 - Equipamentos
 - Diluição de custos fixos

O EFEITO DAS QUEDAS DOS VOLUMES

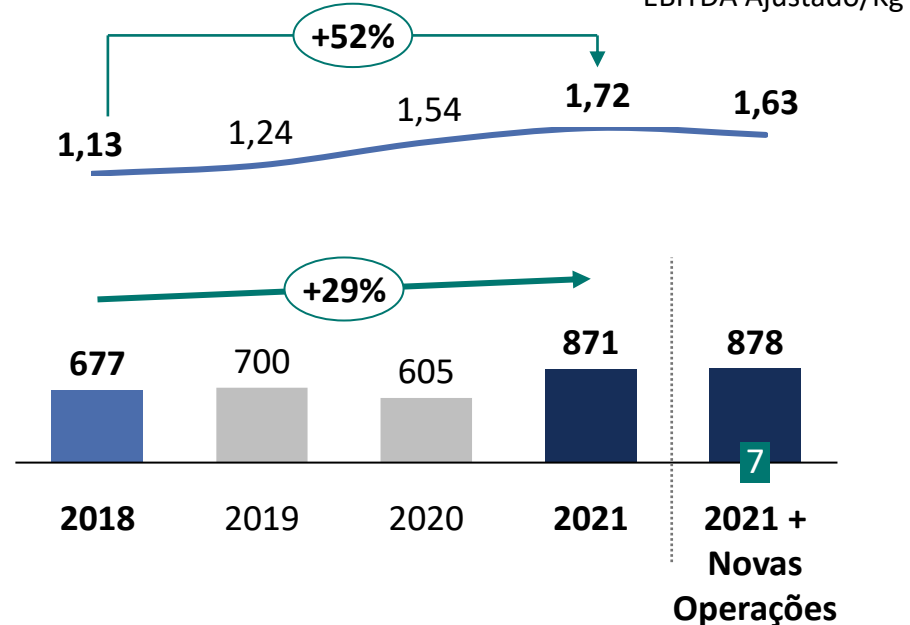
Receita Líquida [MM BRL] e Volume

— Volume [Kton]



EBITDA Ajustado [MM BRL]

— EBITDA Ajustado/Kg

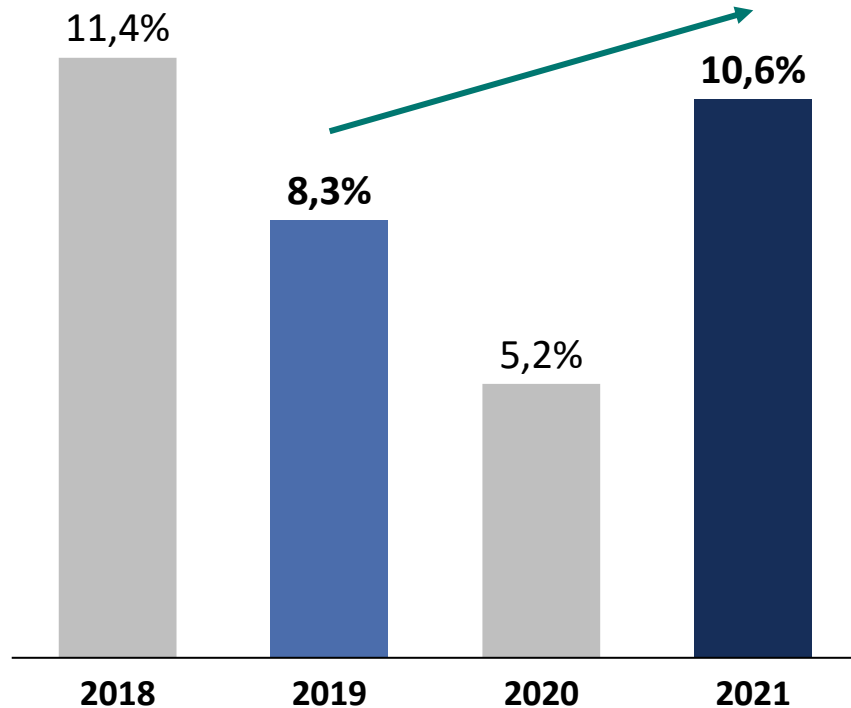


Um modelo de negócios resiliente

- Repasses contratuais de custos com matérias-primas, protegendo o EBITDA em termos absolutos
- Recomposição de preços

Eficiência Operacional

- Flexibilização da produção e otimização de processos
- Rígido controle de custos
- Gestão estratégica de compras

**RETORNO SOBRE O CAPITAL
INVESTIDO (ROIC)****Gestão conservadora e pagamento de JCP****▪ Endividamento**

- 1,5x EBITDA Ajustado
- Vencimento concentrado em 2031

▪ Alocação de capital

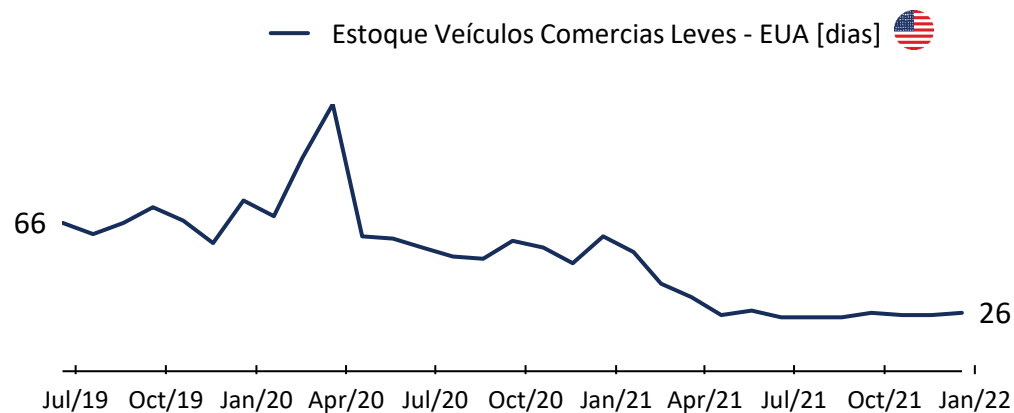
- Investimentos estratégicos e geração de valor

▪ Juros sobre Capital Próprio

- Pagamento de R\$ 62 milhões

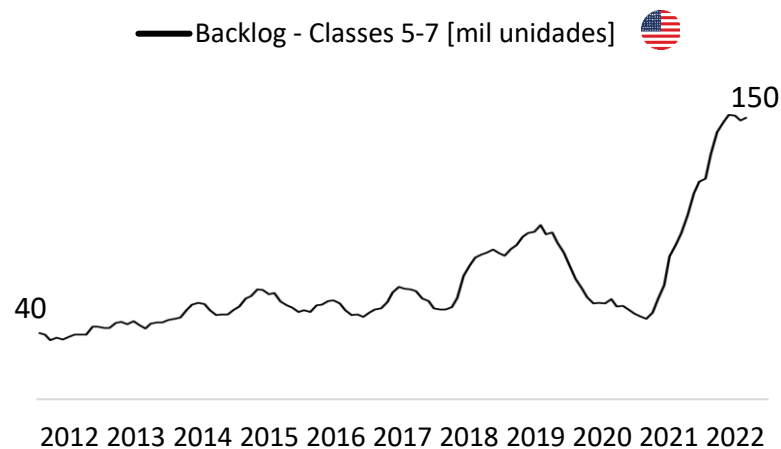
› Diversas iniciativas voltadas a otimização e flexibilização da base de ativos, com geração de mais valor sobre a mesma base

Estoque de comerciais leves não retomou nível pré-COVID-19



- Produção de veículos utilitários **impactada, principalmente, pela falta de semicondutores**

Backlog deve contribuir para as vendas futuras



- Atividade econômica **tem aumentado a demanda por veículos**, máquinas e equipamentos utilizados nos segmentos de transporte, infraestrutura e agricultura.

Desempenho 2021

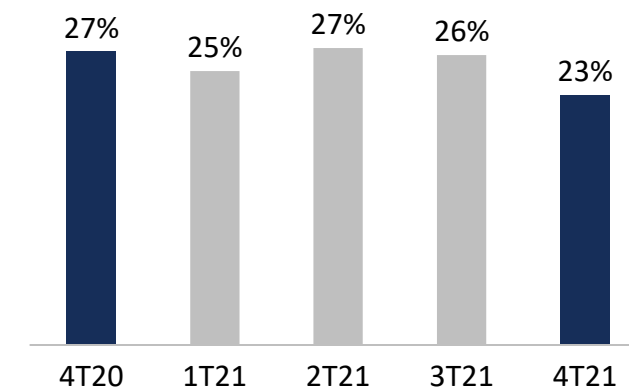
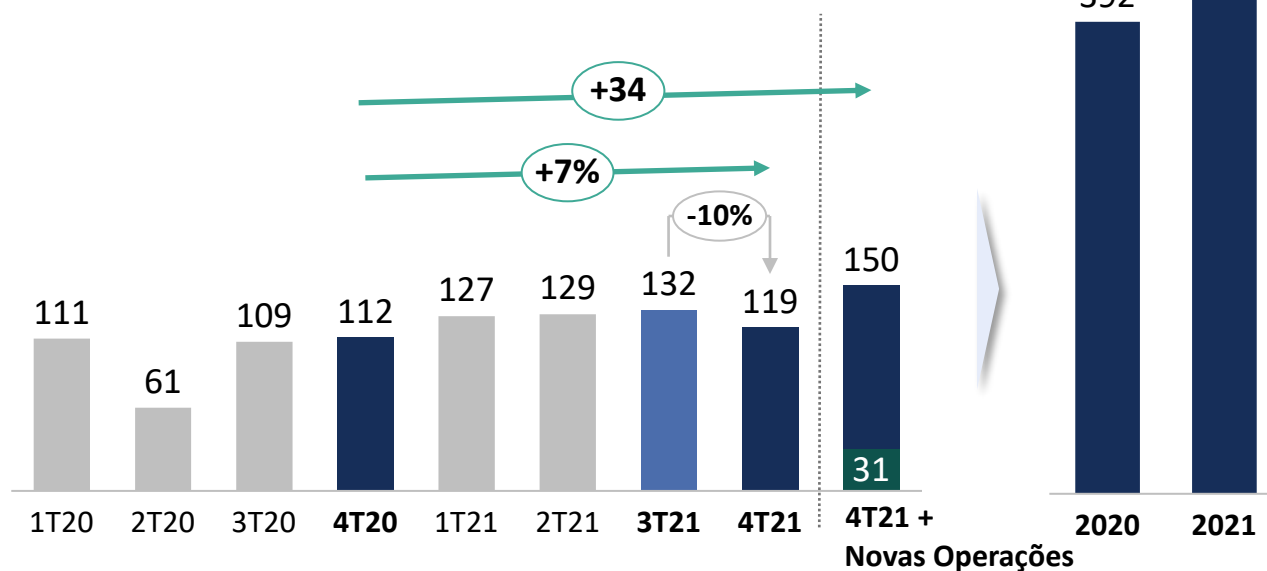


Resultado 4T21

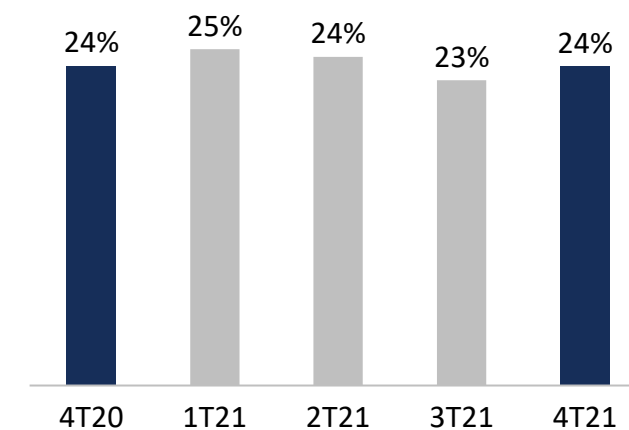
Novos Negócios

Volume [kton]

Usinagem [% volume automotivo]*



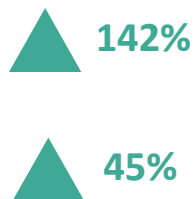
CGI [% volume automotivo]*



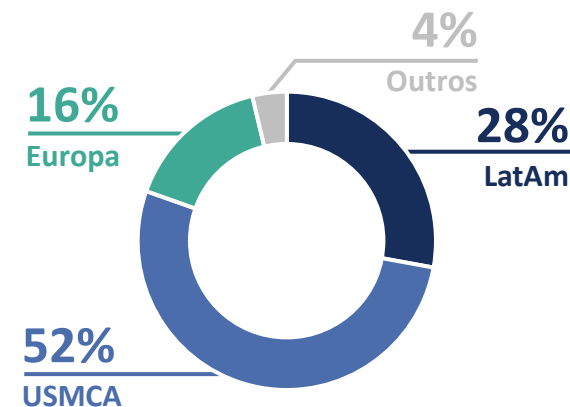
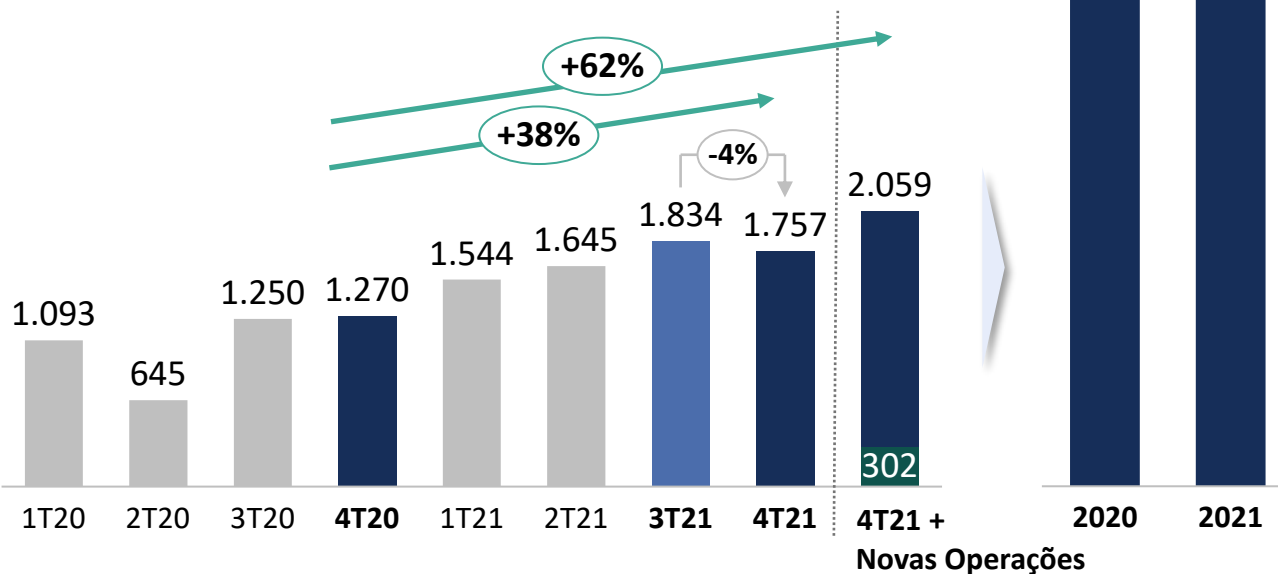
* Não considera as operações recém adquiridas

Receitas [M BRL]

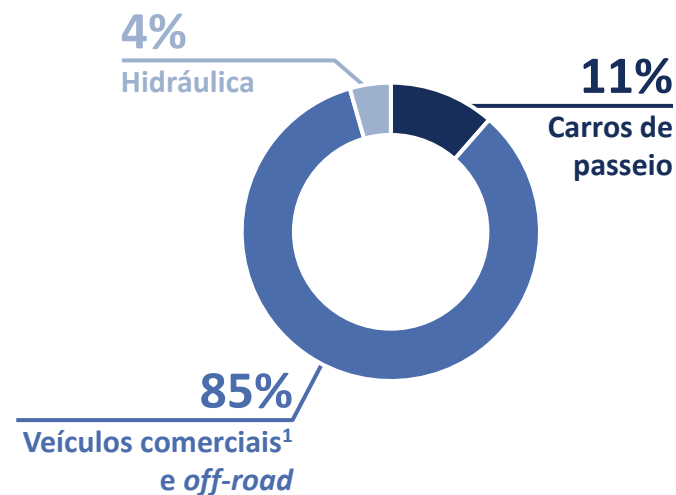
Origem [% receita]



Impacto negativo *one-off* de R\$ 90 milhões referente a consumo de estoques que não fizeram parte do perímetro da transação



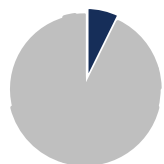
Aplicação [% receita]



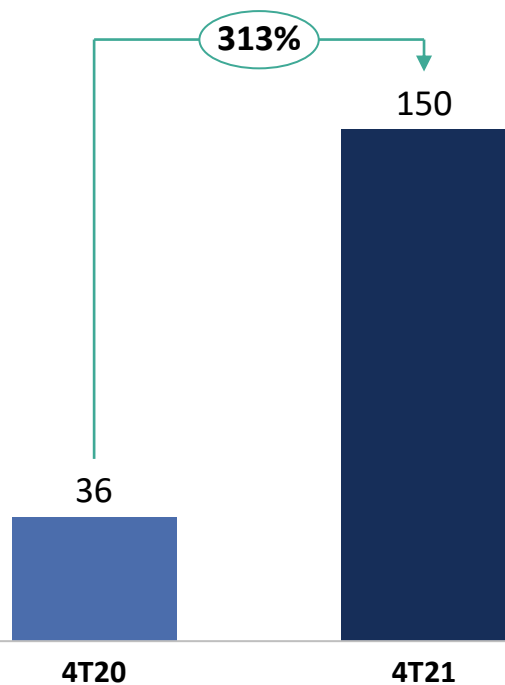
1) Inclui veículos comerciais leves, médios e pesados

Mercado Interno

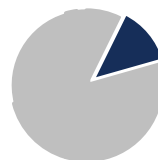
Carros de passeio [M BRL]



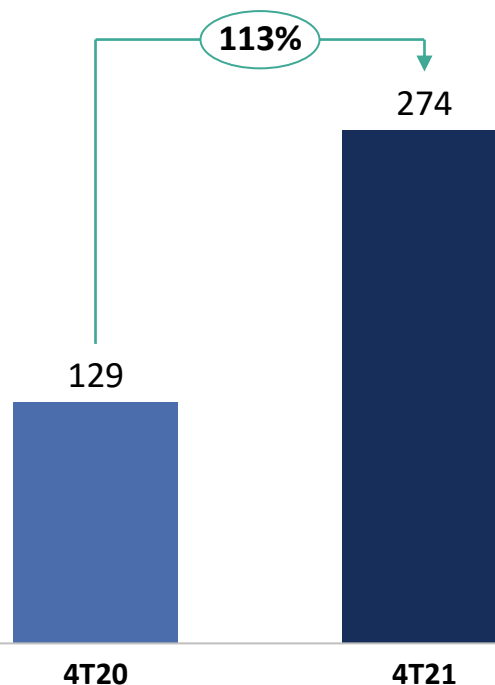
7%
das receitas



Veículos comerciais [M BRL]



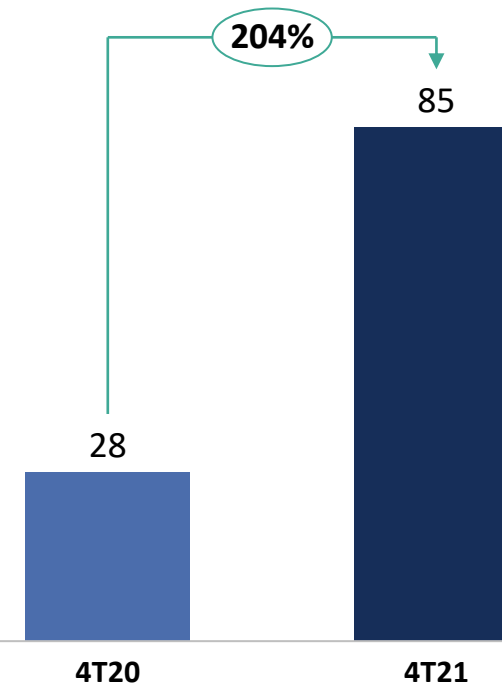
13%
das receitas



Off-road [M BRL]



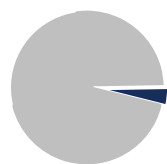
4%
das receitas



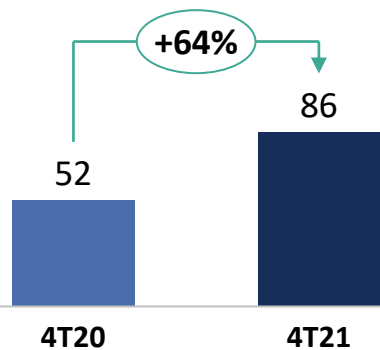


Mercado Externo

Carros de passeio [M BRL]



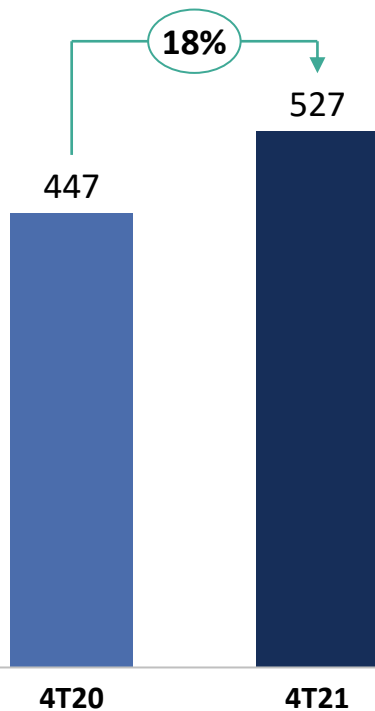
4%
das receitas



Comerciais leves [M BRL]



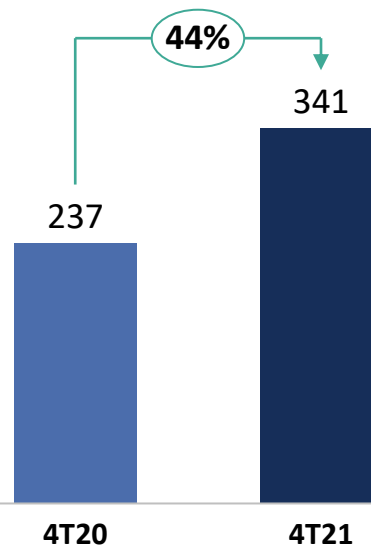
26%
das receitas



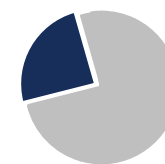
Com. médios e pesados [M BRL]



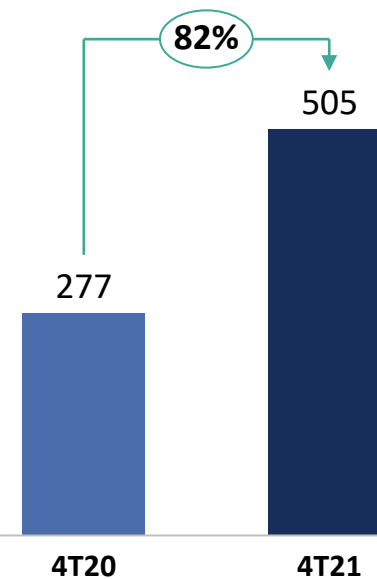
17%
das receitas



Off-road [M BRL]

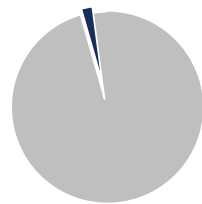


25%
das receitas

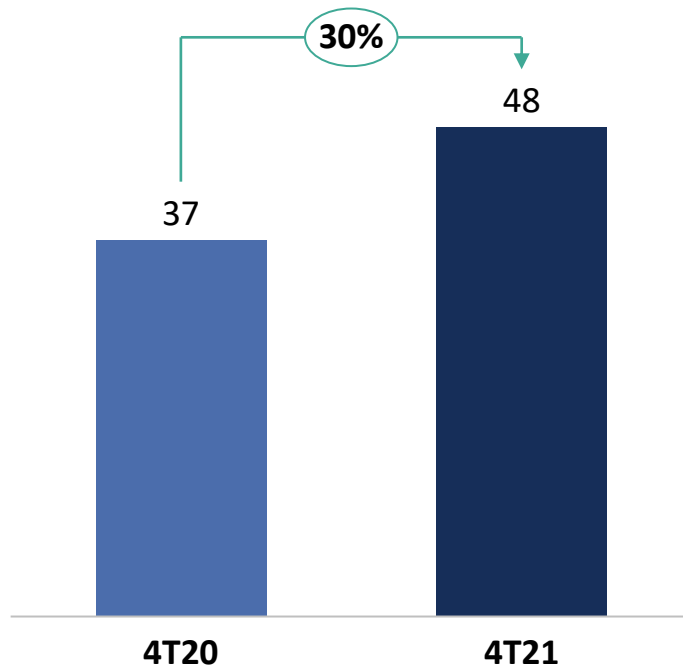


Mercado Interno e Externo [M BRL]

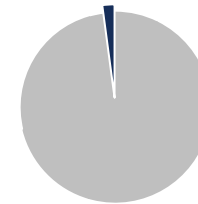
Mercado Interno



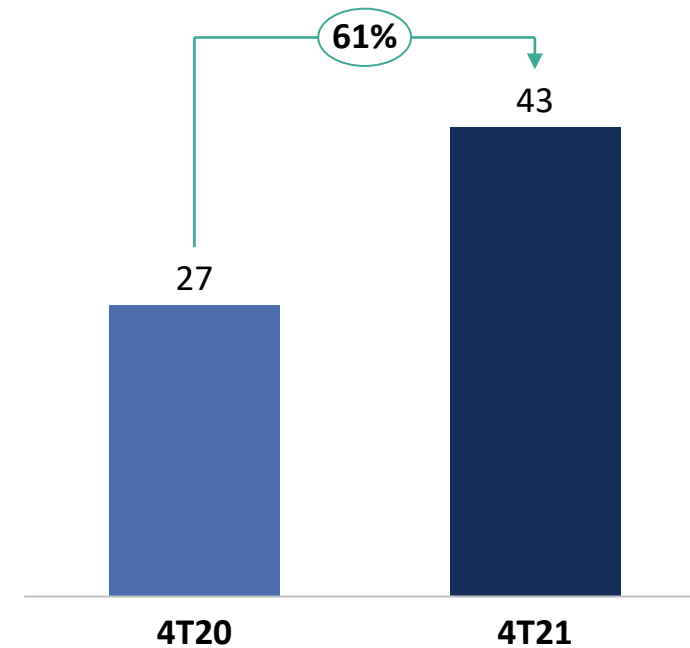
2%
das receitas



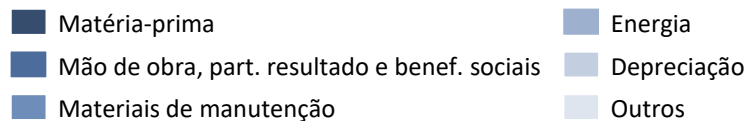
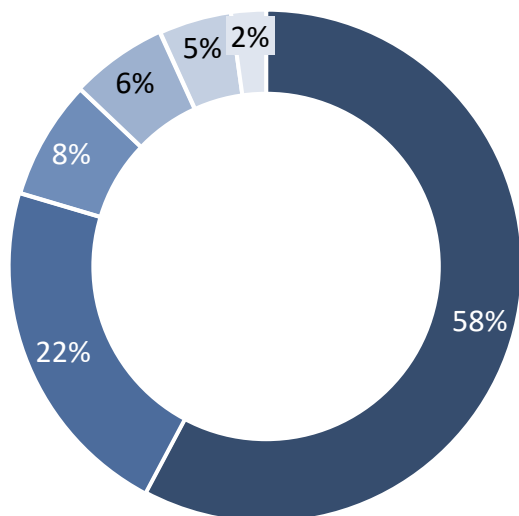
Mercado Externo



2%
das receitas

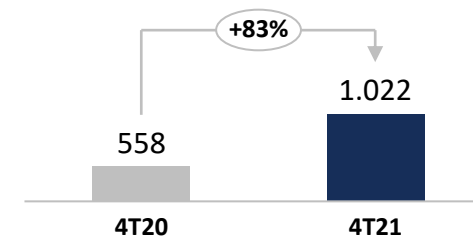


Composição do CPV 4T21 [%]

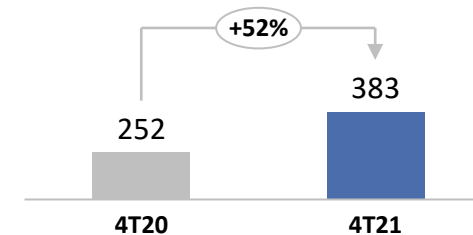


Variação dos principais custos por natureza [%]

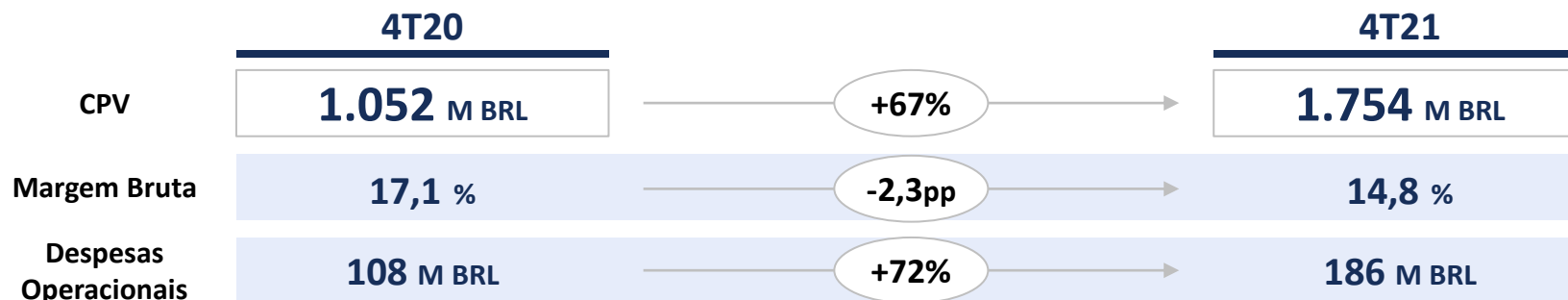
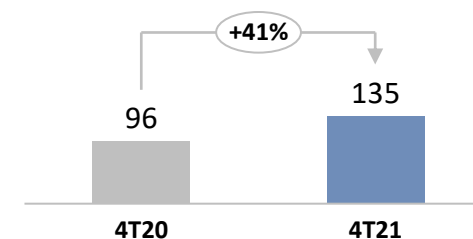
Materiais



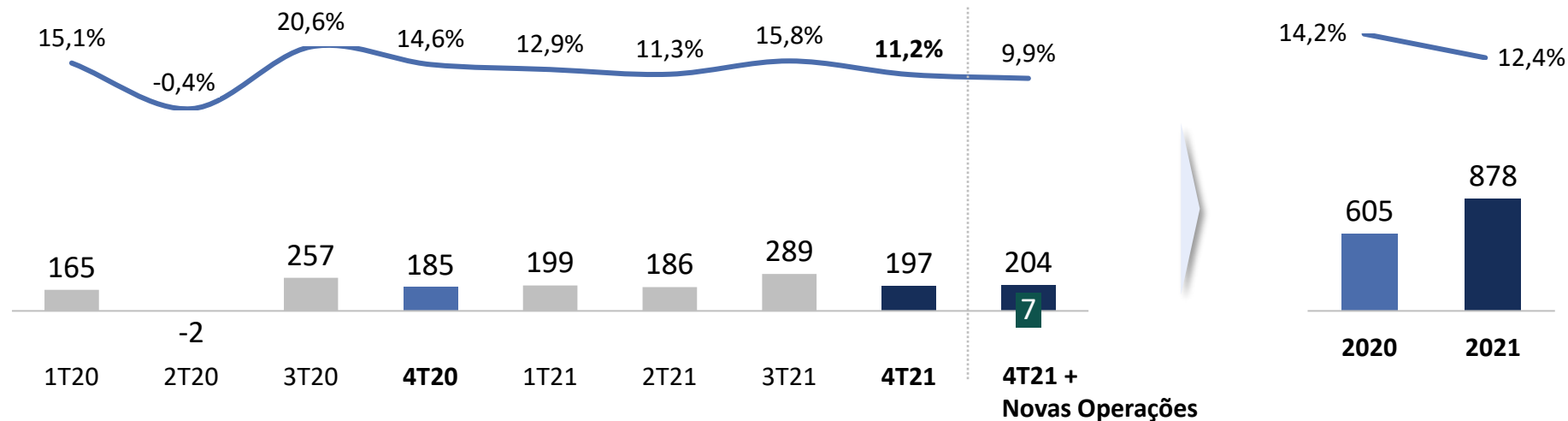
Mão de obra



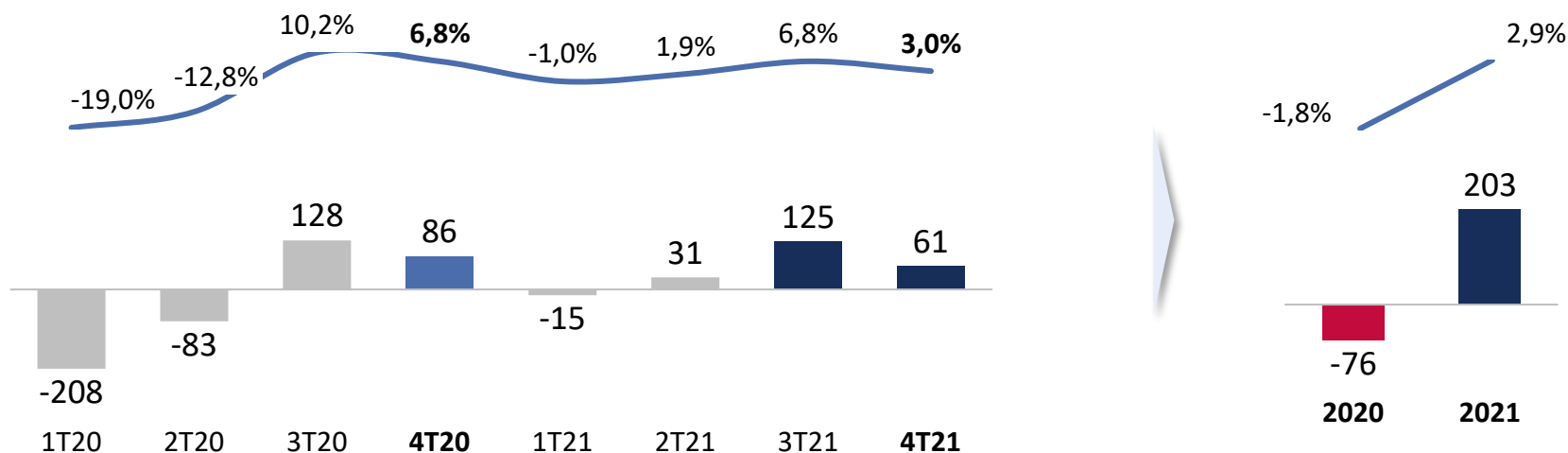
Materiais de manutenção & terceiros



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



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



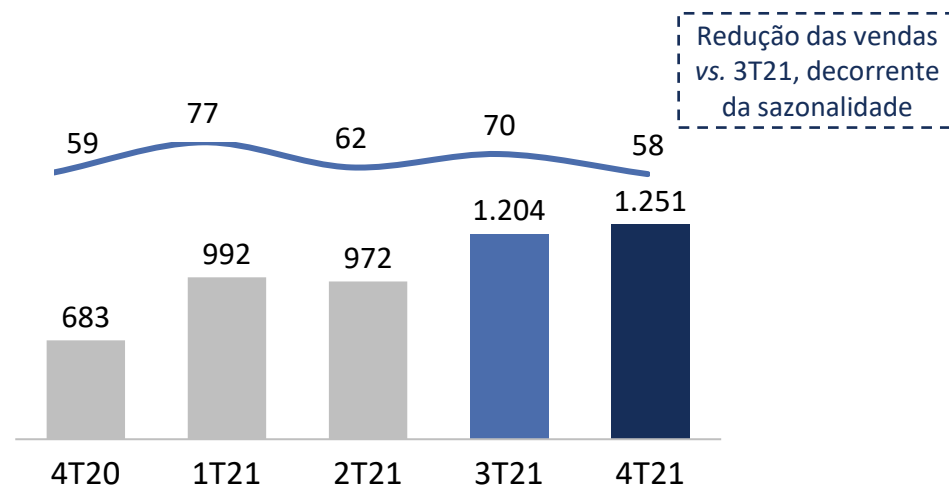
Resultado Financeiro – BRL MM

	4T21	4T20
Despesas financeiras ¹	-47,5	-79,4
Receitas financeiras	10,3	15,1
Var. monet. e cambiais ²	6,4	-29,6
TOTAL	-30,8	-93,9

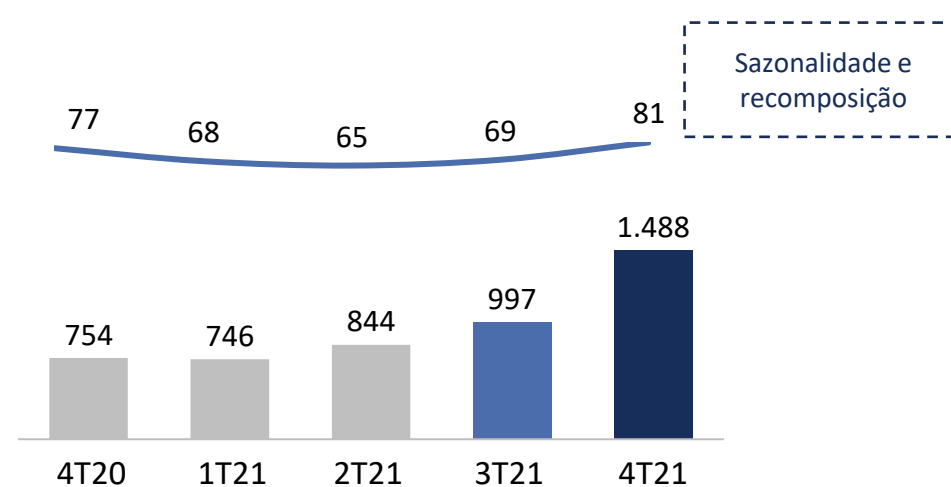
¹ Menor custo da dívida (*Senior notes* emitida em fev/21) e redução do MTM de créditos da Eletrobrás

² Impacto da variação cambial nas linhas do balanço em moeda estrangeira e hedge de fluxo de caixa (*zero-cost collar*)

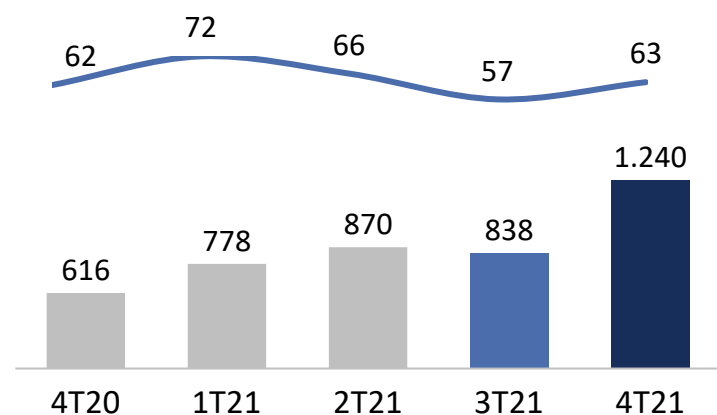
Contas a receber [M BRL] e PMR [dias]



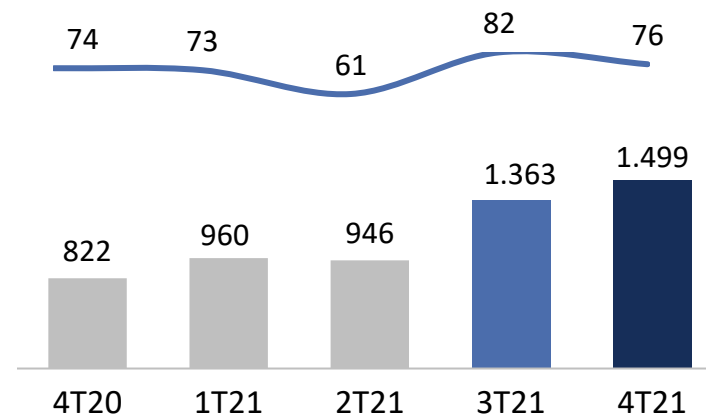
Estoques [M BRL] e dias de estoque [dias]



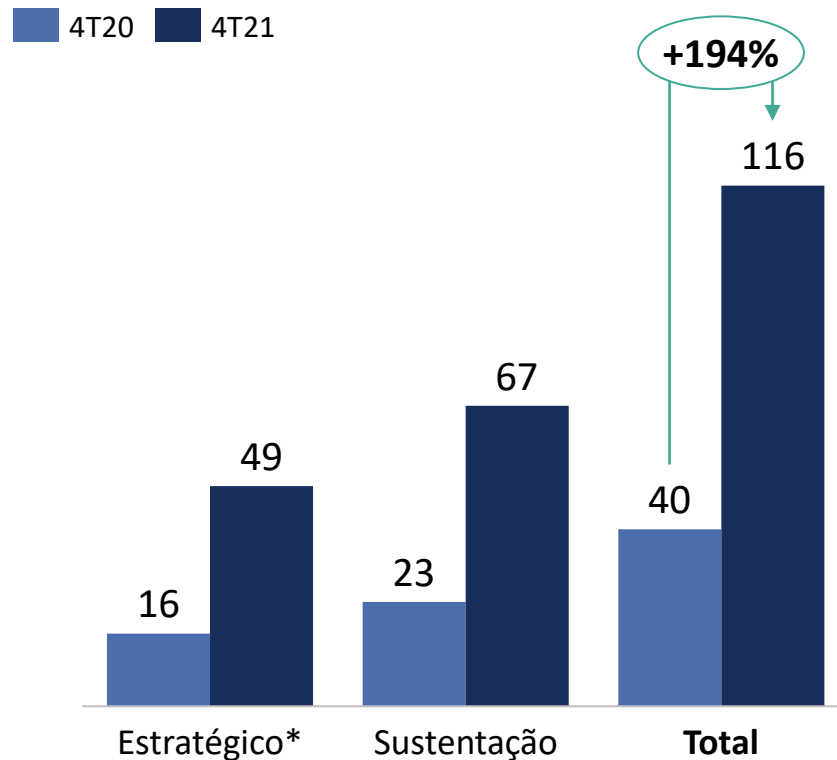
Contas a pagar [M BRL] e PMP [dias]



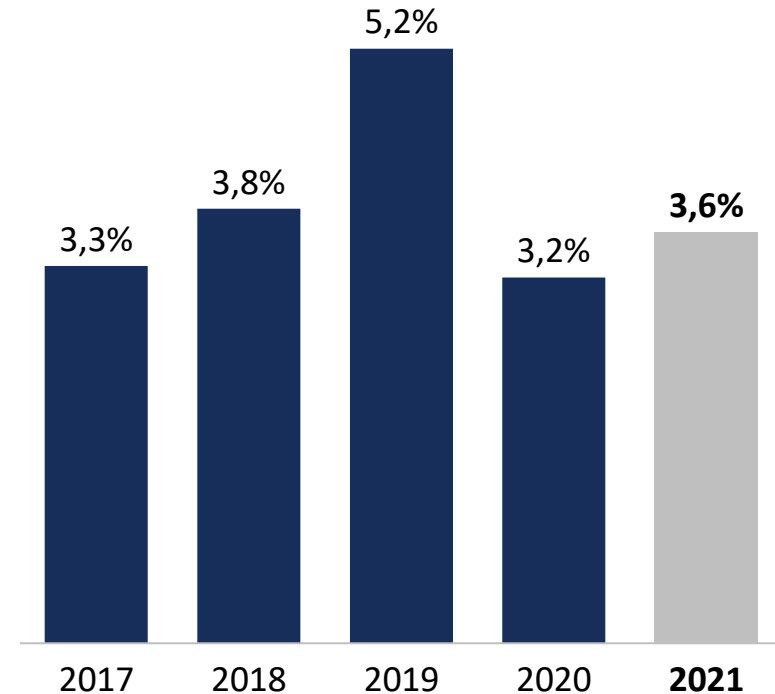
Capital de giro [M BRL] e CCC [dias]



Investimentos 4T20 vs 4T21 [M BRL]

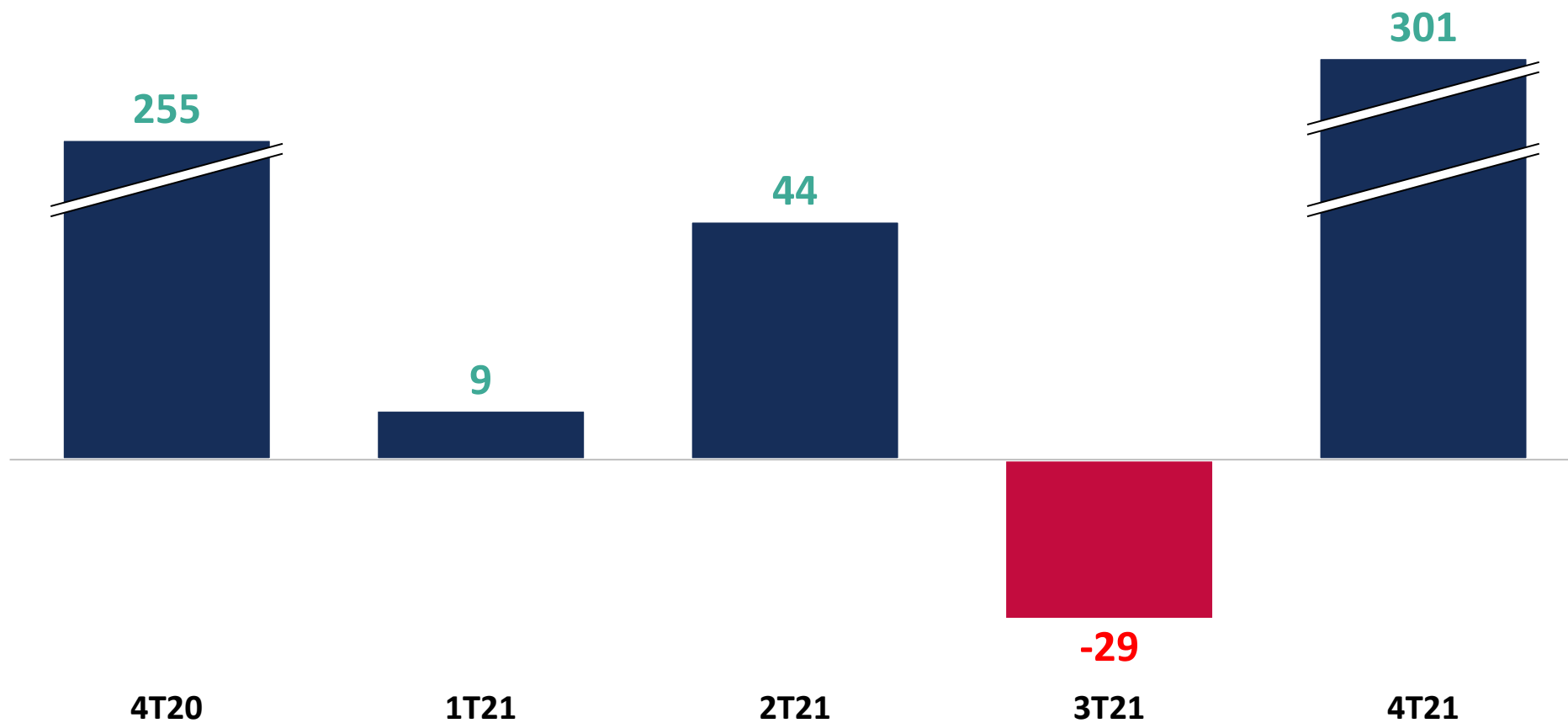


% Investimentos / Receita Líquida

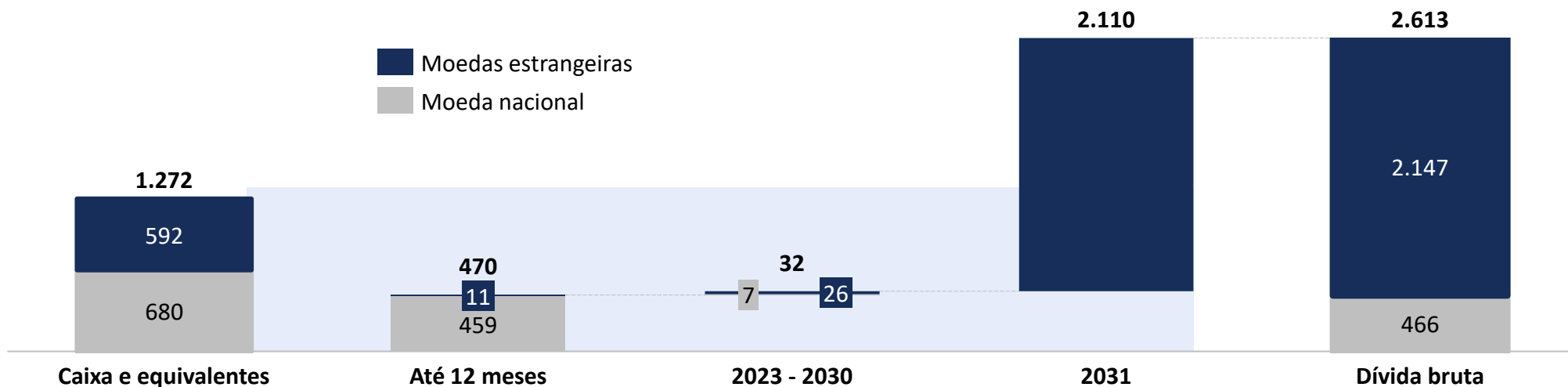


› Investimentos relacionados, principalmente, a novos programas de fundição e usinagem, sistemas de informação, segurança e meio ambiente

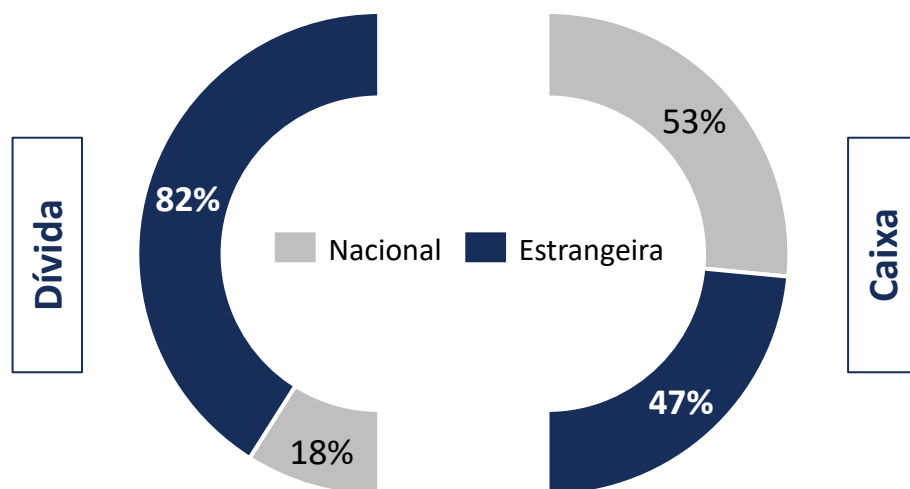
Valores em M BRL



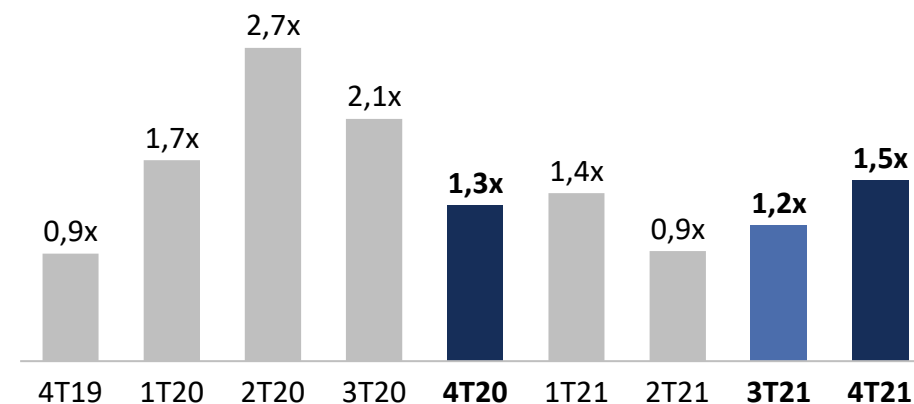
Endividamento [M BRL]



Distribuição de moeda [% total]



Dívida líquida/EBITDA ajustado 12M

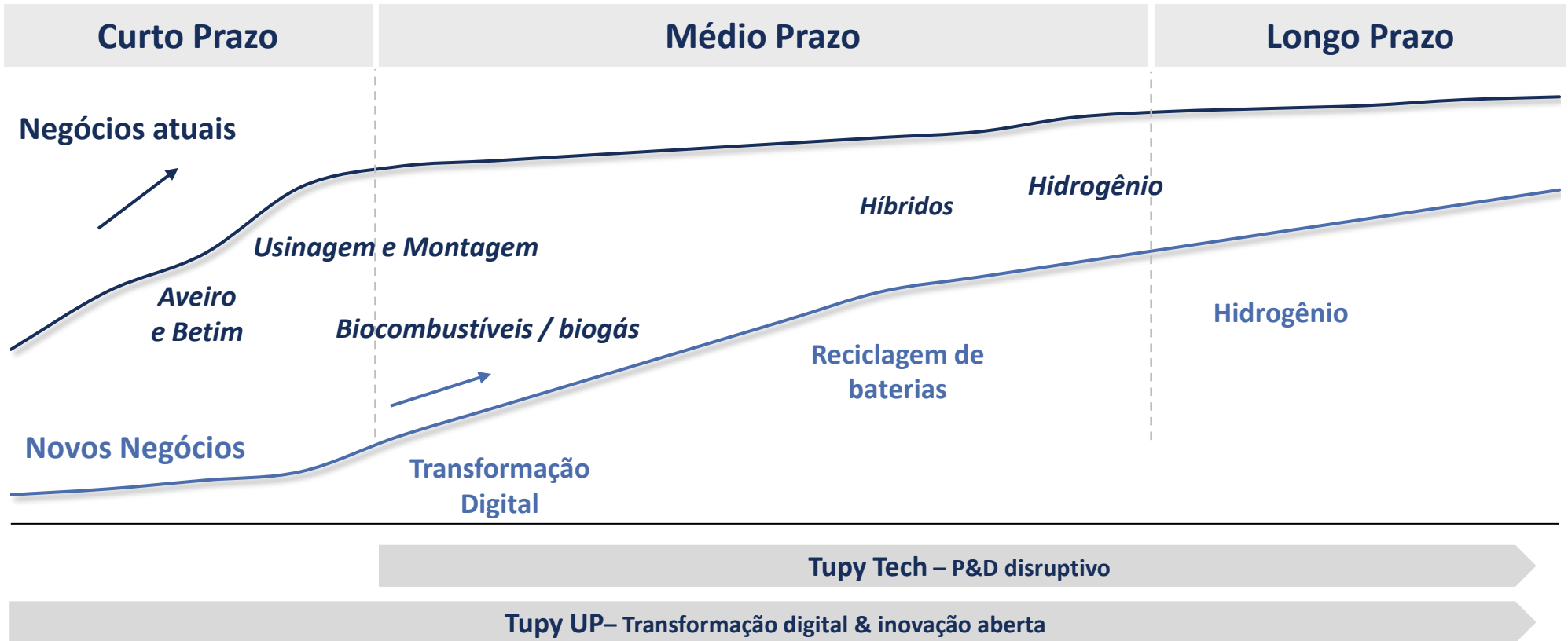


*Inclui instrumentos derivativos

Desempenho 2021

Resultado 4T21

Novos Negócios

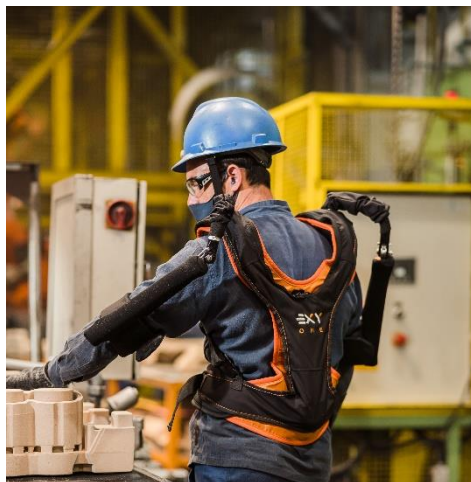


› Processo acelerado por parcerias e aquisição de competências



Nova Economia e Descarbonização

- **Reciclagem de baterias:** iniciativas de P&D com USP, BMW e Senai
- **Novas ligas, materiais e geometrias**
 - bloco *Ultralight*, em parceria com Ricardo PLC
 - Desenvolvimento de materiais e técnicas de usinagem para motores a hidrogênio
- **Projetos nas áreas de biocombustíveis / biogás e geração de energia no campo**



Inovação e Transformação Digital

- **Aceleradora de startups** **Shift7**
by Tupy
 - **3 Startups em aceleração:** Soluções com tecnologia IoT, Exoesqueletos e Reconhecimento de imagem
- **Portal de Inovação aberta Tupy**





TUPY

Relações com Investidores

+55 (11) 2763-7844

dri@tupy.com.br

www.tupy.com.br/ri

 [linkedin.com/company/tupy](https://www.linkedin.com/company/tupy)