

Operadora: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do primeiro trimestre de 2022 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 Tupy 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 e bom dia. Agradeço a presença de vocês em nossa conferência.

Nós vamos iniciar no slide 3 com um resumo do trimestre em que apresentamos números recordes de receita líquida e EBITDA. Expandimos as margens e continuamos a aumentar o retorno sobre o capital investido, resultado de diversas ações de gestão que serão detalhadas ao longo da apresentação. O volume físico de vendas atingiu 171.000 t, crescimento expressivo por causa da combinação com Betim e Aveiro, porém, baixo se considerarmos a demanda potencial do mercado. Gargalos em vários insumos, especialmente semicondutores, e dificuldade com fretes fizeram com que os nossos clientes não conseguissem produzir em quantidade suficiente.



A receita líquida atingiu R\$2,4 bilhões, a maior receita trimestral da história da companhia. O forte crescimento reflete a força do nosso modelo de negócios e a capacidade de repassar custos. Alcançamos também o maior EBITDA ajustado, que atingiu R\$314 milhões, foi um resultado expressivo diante do aumento do preço de matérias-primas, tarifas de frete, câmbio desfavorável e algumas paradas em clientes. Esses efeitos foram mitigados pela intensificação desde o quarto trimestre de 2021 de uma série de iniciativas de redução de custos e despesas, reorganização e aumento da eficiência operacional, que contribuíram para o aumento das margens tanto em relação ao primeiro trimestre de 21 quanto ao trimestre anterior.

A adição das novas plantas de Betim e Aveiro tem permitido a captura de sinergias em diversas frentes, que também trazem oportunidades nas demais operações da companhia, várias destas ações estão ocorrendo antes do esperado. Esse melhor desempenho impactou também o resultado líquido, que apresentou o lucro líquido de 74 milhões no período versus prejuízo de 15 milhões no primeiro trimestre de 2021.

No slide 4 quero ilustrar esses efeitos com alguns indicadores comparando o primeiro trimestre com o mesmo período em 2018, pré-pandemia. Excluindo o resultado das operações de Aveiro e Betim, adquiridas em outubro de 2021, nosso volume físico apresentou queda de 14%, refletindo os gargalos na cadeia de suprimentos de clientes. No mesmo período, observamos o aumento de 97% do EBITDA ajustado na mesma base de comparação com crescimento de 130% no EBITDA por quilo, também na mesma base, que exclui as operações de Betim e Aveiro.

No slide 5 mostramos que o foco na alocação adequada de capital e diversos projetos de otimização e flexibilização dos processos produtivos contribuíram para o aumento do retorno sobre o capital investido, que já patamares superiores ao período pré-pandemia. Mesmo incorporando as novas operações que ainda apresentam resultados aquém de seu potencial, já alcançamos índices superior ao terceiro trimestre de 21, que não inclui essas plantas. A geração de valor é o pilar central da estratégia da Tupy e é fator determinante no processo de alocação de capital, seja pelo pagamento de dividendos, recompra de ações, investimentos em novos produtos e serviços ou M&As.

Encerramos o trimestre com o nível de alavancagem confortável, que nos permite avançar em novas avenidas de crescimento mesmo considerando as dívidas oriundas da aquisição das novas plantas. Dessa forma, aprovamos ontem um programa de recompra de ações demonstrando a confiança que a administração tem nas perspectivas para a companhia e no potencial de valorização das suas ações, sobretudo diante dos resultados esperados e da execução de seu plano estratégico de crescimento horizontal e vertical.

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

Thiago Struminski: Obrigado, Fernando, e bom dia a todos. Mesmo com as restrições nas cadeias de produção mencionadas pelo Fernando, os volumes

cresceram 2% contra o primeiro trimestre de 21, considerando o volume das plantas de Aveiro e Betim o crescimento foi de 34% e o mix de transporte, infraestrutura e agricultura, excluindo a aquisição das novas plantas, ficou em 23% total ou parcialmente usinado e 24% produzidos em CGI.

No slide 8 as receitas aumentaram 24% na comparação com o primeiro trimestre de 21 excluindo as operações de Betim e Aveiro, o que representa uma receita de 445 milhões. Em relação à distribuição das receitas por geografia e já considerando as novas operações, 52% ficou no USMCA, 26% nas Américas do Sul e Central, principalmente Brasil, 19% na Europa e os 3% restantes na Ásia, África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 83% dos veículos comerciais de off-road, 13% veículos de passeio e 4% o segmento de produtos hidráulicos.

No slide 9 observamos no mercado interno o bom desempenho de aplicações em veículos comerciais, máquinas e fora de estrada decorrente principalmente do agronegócio, além das exportações indiretas. O impacto dos semicondutores na aplicação de veículos leves foi compensado pela maior participação da operação de Betim nesse segmento.

No slide 10 demonstramos os efeitos das receitas do mercado externo, tivemos um forte crescimento nas aplicações para comerciais, médios e pesados e veículos off-road, principalmente em função da retomada de investimentos em setores como estrutura e agronegócio, e, apesar da forte demanda, veículos comerciais leves continuaram sendo afetados pelas restrições das cadeias produtivas.

Aplicações para veículos leves também foram expostos aos mesmos problemas de escassez de semicondutores, efeito esse que foi mitigado pela adição de volumes das operações de Betim e Aveiro.

Seguindo ao próximo slide, demonstramos a performance das vendas do segmento de hidráulica, corresponderam a 4% das receitas, o crescimento da receita de 35% e 28% nos mercados interno e externo respectivamente refletem a melhoria gradual da atividade industrial, além do esforço de recomposição de preços.

Passando para o slide 12, o custo dos produtos vendidos aumentou 50% na comparação anual, impactados pela inflação de insumos, especialmente a sucata. Apesar dos efeitos negativos, atingimos uma margem bruta de 17%, um ganho de cerca de 2 pontos percentuais em relação ao primeiro trimestre de 21, um aumento de 54% nos custos de matéria-prima e 51% na linha de manutenção e materiais de terceiros decorrentes principalmente do aumento de preços de materiais na comparação anual e também em função do volume produzido, um acréscimo de 48% na conta de mão de obra ocasionada principalmente pelo quadro de colaboradores, que inclui as novas operações, realização de horas extras e negociação da data-base.

As despesas operacionais registraram um aumento de 52%, o resultado foi impactado pelo aumento de volumes, pelo crescimento expressivo das

despesas com fretes, também da negociação salarial da data-base e inclusão das despesas das novas operações. Excluindo as despesas com frete, a variação foi de 14% mesmo após a inclusão das novas unidades, refletindo diversas ações de ganhos de eficiência e redução de custos.

No slide 13 o EBITDA ajustado atingiu 314 milhões, uma margem de 13% superior ao quarto trimestre de 21 e também o primeiro trimestre de 21. Excluindo as novas operações com o intuito de manter a mesma base de comparação, a margem foi de 15%. A margem das operações de Betim e Aveiro atingiram 5% contra 2% no quarto trimestre de 21, quando foram afetadas por fatores não recorrentes em função da decisão de perímetro de aquisição, que na prática diminuiu bastante as vendas daquele trimestre em especial por não incluir algumas subsidiárias. Na parte inferior do slide registramos lucro líquido no primeiro trimestre de 22 no valor de 74 milhões com margem líquida de 3%.

No próximo slide, de número 14, falamos sobre o resultado financeiro. Em fevereiro de 21 nós realizamos uma emissão de *senior notes*, reduzindo o custo da dívida em dólares de 6,6% para 4,5%, além da redução das despesas financeiras observadas principalmente no primeiro trimestre 21, a base de comparação foi afetada por despesas com a liquidação antecipada incorridas no ano passado, e o resultado com variações cambiais foi de uma despesa de 70 milhões decorrentes do efeito sobre as linhas no balanço em moeda estrangeira.

No slide 15 temos as variações das principais contas de capital de giro, neste caso tomando o quarto trimestre de 21 como base de comparação, um aumento de 7 dias na linha de contas a receber, impactado pelo aumento das vendas de março de 22 em comparação com dezembro de 21, e também pela incorporação das novas plantas, a redução de 13 dias nos estoques em relação aos custos de produtos vendidos, que, além da variação cambial sobre esse estoque de moeda estrangeira, indica um decréscimo em função das diversas ações realizadas com o objetivo de ajustar esses estoques às paralizações repentinas dos clientes decorrentes das faltas de semicondutores, tivemos também redução de 8 dias no contas a pagar decorrente principalmente do aumento da produção e consequente aumento do volume de compras de matérias-primas no período.

No próximo slide, número 16, realizamos investimentos de 54 milhões, um aumento de 69% na comparação com o primeiro trimestre de 21,, mas representando ainda só 2,3% das receitas no período. Os investimentos estão relacionados a novos programas e projetos de usinagem, além de iniciativas de sustentação, segurança e meio ambiente.

O slide 17 mostra o fluxo de caixa operacional da Tupy, o consumo de caixa foi de 244 milhões oriundo principalmente das atividades operacionais, o resultado ele é decorrente principalmente do aumento da linha de contas a receber dado o volume de vendas a maior no mês de março, que terão reflexo positivo nos próximos trimestres e pagamento de fornecedores para o processo de



formação de estoques na Europa, não contemplados no período de aquisição das operações da Teksid.

No próximo slide, número 18, mostramos o endividamento líquido de um 1,4 bilhões, correspondente a 1.4 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, as obrigações em moeda estrangeira representam 77% do total relacionados principalmente ao *bond* com amortização única em fevereiro de 2031 e juros de 4.5% ao ano pagos semestralmente, e em relação ao caixa 52% estavam denominados em moeda local. Encerramos o primeiro trimestre com uma posição de caixa bastante confortável, cerca de R\$953 milhões.

Agora eu passo a palavra ao Fernando, que falará sobre as iniciativas mais recentes.

Fernando de Rizzo: Obrigado, Thiago. No slide 20 eu quero destacar a importância e o racional estratégico dos movimentos recentes.

Com a aquisição das plantas da Teksid em Betim e Aveiro, ganhamos escala, o que nos permite flexibilizar ainda mais as operações, capturar sinergias e aumentar a eficiência em diversas frentes, além de contribuir para a obtenção de novos contratos. São operações similares às nossas, localizadas em países com custos competitivos, energia abundante e para os quais temos um plano de integração em andamento com bons resultados.

Com a aquisição da MWM do Brasil, ainda sujeita à aprovação pelo CADE, oferecemos uma nova proposta de valor à indústria, preparada para os desafios das próximas décadas. Nessa nova companhia, a MWM obtém a independência necessária para oferecer seus serviços a todos os clientes fabricantes de motores e a Tupy adquire o know-how necessário para avançar ainda mais na cadeia de fornecimento dos seus clientes atuais e futuros.

No slide 21 quero falar sobre o modelo de *contract manufacturing* da MWM, que consiste na montagem de produtos de terceiros sob encomenda, é um serviço que complementa nossas atividades de fundição e pré-usinagem e que dada a sua complexidade técnica não conseguiríamos avançar de modo orgânico. Nesse modelo, vamos oferecer serviços de usinagem, montagem de subcomponentes e motores e serviços de engenharia, assim colaboramos ainda mais com os nossos clientes e permitiremos que eles aloquem recursos em outros desafios e oportunidades. Essa nova empresa se beneficiará de tendências importantes, como a terceirização, nacionalização de motores e diversificação de produtos para atender novos combustíveis e padrões de emissão.

No próximo slide demonstramos que essa transação marca a entrada da Tupy em setores importantes, cada um tem suas particularidades e pontos em comum, são negócios cujos custos de desenvolvimento, aprovação e testagem são elevados, mas uma vez que já foram absorvidos, têm um alto retorno sobre o capital investido e elevadas perspectivas de crescimento no Brasil. Hoje a empresa fornece ao segmento de reposição mais de 24.000 componentes para motores diesel, gás, biogás e para geradores de energia e motores marítimos.



Todos estes componentes são consolidados de uma operação extremamente eficiente e abastecem uma ampla rede de distribuição com 600 pontos de vendas no Brasil e uma rede de assistência técnica com mais de 300 oficinas credenciadas e treinadas em todo o país.

Um outro negócio adjacente em que a MWM está presente é o setor marítimo, tanto de trabalho como de lazer, com produtos próprios e representando alguns parceiros internacionais, oferecendo soluções de propulsão marítima completa e geração de energia embarcada. Tudo isso é favorecido pela sua ampla rede de assistência no país.

Mas talvez a frente mais importante é a de energia e descarbonização, que abordarei no slide 23. São iniciativas com muitas sinergias com o nosso conhecimento e materiais e com as parcerias anunciadas pela Tupy Tech, nossa unidade de pesquisa e desenvolvimento disruptivo. A MWM atua em novos negócios no setor de energia e descarbonização direcionados principalmente ao agronegócio brasileiro, tendo como plataforma a fabricação de grupos geradores a biogás e a conversão de motores de caminhões e tratores para biometano, gás natural, biodiesel e hidrogênio.

A utilização do biogás e do biometano para a propulsão de eletricidade e uso em frotas de caminhões, ônibus e tratores agrícolas é a principal rota para descarbonização da indústria exportadora de alimentos e de etanol do Brasil, por meio de soluções economicamente viáveis e que não dependem de subsídios governamentais. A produção próxima ao local de consumo faz muito sentido, principalmente num cenário do agro descarbonizado e que demanda segurança energética. Estamos falando de resíduos que até então são considerados uma externalidade negativa dada à emissão de metano tornarem-se matéria-prima para a produção de biogás e abastecerem a energia no campo.

Vale lembrar que as fazendas estão em locais distantes das redes de distribuição ou muitas vezes conectadas a longas linhas de transmissão sujeitas ao ataque de raios e intempéries, problemas solucionados com a geração de energia local de qualidade.

Há muita oportunidade dada a abundância de biomassa. Se considerarmos a produção de energia elétrica de 2021, trata-se de um potencial superior a 2,5 Itaipus distribuído em propriedades rurais no segmento sucroenergético e no tratamento de resíduos urbanos. Mas talvez a frente mais importante é a de energia e descarbonização, que abordarei no slide 23.

São iniciativas com muitas sinergias com o nosso conhecimento e materiais e com as parcerias anunciadas pela Tupy Tech, nossa unidade de pesquisa e desenvolvimento disruptivo. A MWM atua em novos negócios neste setor direcionados principalmente ao agronegócio brasileiro, tendo como plataforma a fabricação de grupos geradores a biogás e hidrogênio e a conversão de motores de caminhões e tratores para biometano, gás natural e biodiesel. A utilização do biogás e do biometano para a produção de eletricidade e uso em frotas de caminhões, ônibus e tratores agrícolas é a principal rota para a



descarbonização da indústria exportadora de alimentos e de etanol do Brasil por meio de soluções economicamente viáveis e que não dependem de subsídios governamentais.

A produção próxima ao local de consumo faz muito sentido, principalmente num cenário do agro descarbonizado e de demanda segurança energética. Estamos falando de resíduos que até então são considerados uma externalidade negativa dada a emissão de metano tornarem-se matéria-prima para a produção de biogás e abastecer energia do campo. Vale lembrar que as fazendas estão em locais distantes das redes de distribuição ou muitas vezes conectadas a longas linhas de transmissão sujeitas ao ataque de raios e intempéries, problemas solucionados com a geração de energia local de qualidade.

Há muita oportunidade dada a abundância de biomassa. Se considerarmos a produção de energia elétrica de 2021, trata-se de um potencial superior a 2,5 Itaipus distribuído em propriedades rurais, no segmento sucroenergético e no tratamento de resíduos urbanos.

No slide 24, eu quero falar do nosso relatório de sustentabilidade divulgado em 22 de abril último. Trata-se do nosso segundo relato do padrão GRI no qual incluímos indicadores importantes, como emissões de escopo 3 de gases de efeito estufa e gestão de recursos hídricos. Obtivemos avanços importantes, como a redução de 9% de emissões de gases de efeito estufa no escopo um versus 2019, período pré-pandemia, a ampliação das atividades de pesquisa e desenvolvimento, investimentos na capacitação dos nossos colaboradores com 460.000 horas de treinamento e transformação de mais de 500.000 t de sucata em produtos de alto valor agregado inseridos na economia circular.

Por fim eu quero destacar que embora no curto prazo temos administrado muita volatilidade em relação à câmbio, materiais e volumes, não abrimos mão de executar a estratégia que entendemos ser a correta para o nosso futuro sem de forma alguma comprometer o presente e sempre com muita disciplina.

Adquirimos duas empresas com alta aderência estratégica a múltiplos competidores com grande potencial de diversificação e crescimento e também estamos à frente do plano traçado para capturar as sinergias que vislumbramos no projeto com Betim e Aveiro.

Eu agradeço a atenção de todos e agora abriremos a sessão de perguntas e respostas.

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

E nossa primeira pergunta vem de Vitor Mizusaki, Bradesco BBI.

Vitor Mizusaki: Oi, bom dia, parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação à usinagem. No *release* vocês comentaram no resultado que com a consolidação da Teksid o volume usinado cai, a primeira pergunta então é o que a gente pode esperar de Teksid, se vocês já estão em contato com os clientes para de repente conseguir oferecer esse tipo de serviço, e, isso acontecendo, quanto que a margem da Teksid poderia estar rodando? A gente já viu uma melhor agora no primeiro trimestre, mas considerando esse *upside* de usinagem, quanto que a gente poderia esperar de margem?

E a segunda pergunta, também relacionado à Teksid, a gente está vendo uma velocidade maior do que o esperado nesse processo de integração, se vocês podem compartilhar com a gente em algum *target* de margem para o final deste ano. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, Vitor, bom dia obrigado pela pergunta. Vou pegar a primeira parte da pergunta. Sim, veja, o processo, esse processo ele funciona, todo o produto que nós fabricamos, a Teksid fabrica, evidentemente todos eles são usinados, o processo é o movimento de terceirização dos clientes. Tanto por trás do projeto da MWM tem um princípio que nós estamos enxergando na indústria, e algumas montadoras têm manifestado isso, que eles estão com dificuldades de alocação de capital em tantas frentes que eles abriram, então hoje você tem desafios aí de descarbonização para as montadoras, você tem desafios de conectividade, desafios de veículos autônomos e até de modelos de negócios diferentes, e nesse sentido algumas montadoras já indicaram que não têm intenção de investir mais nesse negócio uma vez que ele já está maduro e que eles conseguem fornecedores obviamente aptos a oferecer esse serviço, e é nessa rota, independente seja do espaço Teksid ou do espaço Tupy, que o projeto com a MWM ele tem como acelerar esse movimento porque nós estamos trazendo uma capacitação tecnológica muito grande.

Então, toda a ideia por trás é essa, de uma empresa que fabrica os produtos finais, está acostumada a fazer isso, hoje ela já faz isso para muitas montadoras sob contrato e com isso a gente reforça o nosso time e obviamente nós estamos aí discutindo uma aceleração.

Nós não temos... à medida que nós tivermos projetos, nós vamos estar anunciando esses projetos, à medida que eles forem entrando, mas existem muitas discussões em andamento, existe muito interesse dos clientes nessa parte e toda lógica reside no fato de que nós acreditamos que vamos conseguir colocar produtos semelhantes embaixo de um mesmo telhado e com isso gerar eficiência para toda a cadeia. Então, a gente acredita que novos projetos devem nascer de outra forma, não devem mais nascer integrados dentro das montadoras e obviamente no processo de renovação das capacidades dos clientes é um momento da nossa oportunidade para entrar.

Então, realmente a gente tem uma visão positiva nesse sentido do crescimento desse segmento.



Thiago Struminski: Só complementando, Vitor, aqui é o Thiago falando, acho que em relação às margens nós demos uma referência mais de longo prazo de 3 a 4 anos de equalizar as margens da Teksid muito próximo à referência Tupy que nós praticamos hoje, mas a maneira como nós temos que olhar a usinagem não é de forma independente na Teksid, até porque não necessariamente ela vai ser feita lá, a gente pode usinar eventualmente um produto que é fundido em Betim ou mesmo em Aveiro, mas o processo de usinagem pode ser feito em Joinville, pode ser feito em Ramos Arizpe, no México, ou qualquer outro lugar. Por isso que a gente até convida cada vez mais o investidor a olhar menos para a margem da Teksid e mais para a margem combinada porque isso vai acontecer cada vez mais ao longo do tempo.

Fernando de Rizzo: Até porque, Thiago, permita complementar até, Vitor, é importante entender que dentro desse espaço da Tupy orgânica, um pedaço dessa melhoria também tem origem na aquisição com a Teksid, que permite que a gente gere essas eficiências em todo o processo. Isso faz sentido por quê? Porque à medida que o tempo está passando, nós estamos trocando produtos entre as plantas, nós estamos combinando matérias-primas, uniformizando matérias-primas e com isso a gente ganha ganhos de eficiência de compra, nós estamos realocando produtos por similaridade, por ligas específicas e assim eu vou gerando eficiência dos dois lados.

Então, adiante não vai fazer mais sentido ter essa segregação entre Tupy e Teksid, nós nem vamos mais publicar porque não tem mais sentido e o que interessa realmente é a margem combinada da companhia porque a Teksid ela passa a ser parte integral desse sistema, e a gente está querendo mostrar para passar a confiança do movimento e da melhoria que nós estamos promovendo na companhia.

Vitor Mizusaki: Tá ótimo, obrigado.

Fernando de Rizzo: Obrigado você.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Fernanda Recchia, BTG Pactual.

Fernanda Recchia: Oi, pessoal, bom dia, obrigado por pegar minha pergunta e parabéns pelo resultado. Os dois pontos aqui que eu queria explorar, o primeiro é com relação à reajuste de matéria-prima, queria entender aí se vocês já fizeram todo o reajuste de custo de matéria-prima, que subiu bem nos últimos meses, ou se deveríamos ver alguma coisa aí para os próximos trimestres, e o segundo ponto eu queria explorar um pouquinho mais o volume, né, como vocês mostraram excluindo aí os efeitos de Teksid, os volumes ainda estão abaixo dos níveis pré-pandemia. Se vocês puderem falar um pouquinho a visão de vocês para o ano, quando vocês estão esperando atingir aí os níveis pré-pandemia ajudaria bastante a gente aqui na modelagem.

São essas duas perguntas do meu lado, obrigada.

Fernando de Rizzo: Oi, Fernanda, bom dia, obrigado pela pergunta. Então, do ponto de vista de volumes, vou pegar a segunda parte primeiro, nós estamos enxergando o seguinte, existe uma demanda reprimida, é sempre importante lembrar o que que a gente faz, nós fazemos componentes para bens de capital, esses bens de capital hoje os nossos clientes não estão conseguindo produzir tudo aquilo que eles poderiam vender, e na ponta o frotista, seja a empresa de construções, a empreiteira ou produtor agrícola, ele acaba utilizando a máquina por mais tempo do que ele gostaria e com isso ele está incorrendo num custo de manutenção superior, já passou do ponto de eficiência, e como todos esses setores eles estão observando margens melhores, eles estão com intenção de trocar o equipamento e gerar mais eficiência, mas eles não estão conseguindo porque eu não tem equipamento.

Por outro lado, os equipamentos estão sendo utilizados intensamente, as máquinas estão utilizadas, os índices de fretes americanos, por exemplo, que têm os índices de frete lotados, 100% *truck load*, eles continuam bastante aquecidos e isso mostra a força do setor e a necessidade de reposição desses equipamentos.

Então, isso posto significa o quê? A demanda está lá, essa demanda vai ter que ser repostada em algum momento, o que está restringindo efetivamente é – isso vale para picapes também, os produtos de picapes que nós fazemos são equipamentos que servem a pequenos negócios, a fazendeiros nos Estados Unidos que eles estão precisando repor o equipamento, que é um equipamento de trabalho, não é um equipamento de lazer – e esse movimento por isso que a gente entende que tem uma demanda reprimida muito forte, os estoques estão muito baixos, o backlog dos nossos clientes está muito alto, eles estão com 12 meses em alguns casos para entrega de caminhões, coisas assim, então tudo isso garante que nós vamos ter uma demanda bastante estável adiante, é o que nós estamos enxergando, mas ainda vamos sofrer com essa volatilidade por conta de semicondutores, esses efeitos da China, de Xangai de fechamento. Todos esses equipamentos é muito difícil para nós quantificarmos, mas a demanda está lá, e por isso que nós fizemos um movimento que nós ampliamos a companhia para pegar uma demanda maior no início do ano passado e agora nós reduzimos a companhia para poder operar nesse sentido, mas evidentemente, nós temos toda a capacidade de capturar novas demandas se aparecerem.

Do ponto de vista de materiais, também nós estamos vendo um momento muito volátil. Por exemplo, a Ucrânia e a Rússia são responsáveis por uma grande parcela da exportação de ferro gusa e os eventos que ocorreram na Ucrânia eles acabaram causando uma restrição na oferta de ferro gusa o preço disparou, ele acaba tendo uma consequência no preço da sucata. Tudo isso ocorreu aí no primeiro tri e está ocorrendo no segundo tri. Nós estamos com mecanismos de repasse, nós estamos trabalhando, mas a gente continua vendo ainda muita oscilação nesse mercado, então tem muita oscilação de preços de materiais, nós estamos vendo os não ferrosos também com bastante oscilação, embora cobre tenha caído um pouco, mas tem algumas sinalizações, é muito difícil de fazer qualquer previsão nesse setor, como vocês

sabem, e nós não repassamos integralmente, esse é um processo contínuo na companhia de repasses de materiais porque obviamente a gente sempre acumula um certo atraso, e por isso que é importante destacar a margem que nós executamos na Tupy orgânica ela é muito importante porque quando você está com um indicador de materiais num nível tão elevado como foi ao longo do primeiro tri, você ter uma margem de 15% o efeito dos materiais ele diluiu essa margem, então ele tem um efeito de destruir a margem porque o repasse que nós fazemos é um repasse em valores absolutos, são *surcharges*, então se ele tender ao infinito, a nossa margem vai ficando menor, e a gente realmente tem conseguido ganhos de eficiência na companhia para poder gerar o resultado final que nós estamos apresentando.

Isso é importante para modelar porque sempre essa é uma discussão importante entorno da margem. O importante é olhar que o valor que a Tupy está gerando por trimestre ou por ano, como foi no ano passado em relação ao que nós geramos em 2017-2018, é muito expressivo porque nós estamos falando aqui da mesma base de capital, nós não investimos além da depreciação nesse período, então com essa mesma base de capital nós estamos sendo capazes de gerar muito mais valor na companhia.

Fernanda Recchia: Tá certo, pessoal, obrigada pela resposta e parabéns de novo pelo resultado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Andressa Varato, UBS.

Andressa Varato: Oi, bom dia, Fernando e Thiago, obrigada por pegar minha pergunta. Eu tenho um *follow-up* aí na questão das margens, acho que tem assim vários *moving parts* aí para o que a gente pode esperar das margens para os próximos tris, então eu acho que eu queria entender um pouco como que vocês enxergam esse conjunto. Acho que os ganhos de eficiência, aumento de sinergias com a Teksid, uma alavancagem operacional também com aumento de volumes, que eu imagino que vocês esperam no decorrer do ano e também o atual ambiente de alto custo de matéria-prima, inflação alta como pensar na margem assim acho que nos próximos trimestre? Obrigada.

Fernando de Rizzo: Obrigado pela pergunta. De fato, hoje nós temos bastante volatilidade, seja do ponto de vista de câmbio, preço de materiais ou mesmo volumes e eventuais paradas, então é um pouco difícil prever no curto prazo exatamente quanto vai ser essa margem. Eu acho que para nós é importante a direção que nós estamos caminhando na direção do nosso objetivo de equalizar a margem da Teksid e trazer o grupo como um todo porque nós entendemos que é adequado aí em um médio para longo prazo, a despeito do que ocorra nessa volatilidade de curto prazo.

Claro que a gente está tentando mitigar todos esses efeitos, mas, sim, existe um risco de curto prazo em função de tudo o que está acontecendo no mundo, né.

Andressa Varato: Tá ótimo, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Renata Cabral, Citibank.

Renata Cabral: Oi, pessoal, bom dia, obrigada aí por ter pegado minha pergunta. Eu tenho duas, uma é em relação à volume e perspectivas para esse ano. normalmente, principalmente em veículos pesados, que vocês estão indo super bem, em ano de mudança do padrão euro, né, para o euro vocês esperam assim uma pré-compra de veículos pesados, ao mesmo tempo, vocês até mencionaram que as OEMs estão com um backlog supergrande, né, então a minha pergunta é se vocês têm a impressão de que essa pré-compra vai acabar não acontecendo por causa da capacidade da indústria entregar e conseqüentemente o próximo ano talvez não tenha tanto impacto do pre-buy. É pergunta um.

A pergunta dois é em relação à escassez de matéria-prima, principalmente sucata, que no ano passado inclusive estava impactando a qualidade das sucatas que estavam disponíveis no mercado, com uma qualidade acabando sendo um pouco inferior. Queria saber se isto se normalizou ou está em processo de normalização aí para vocês. Obrigada.

Fernando de Rizzo: Renata, obrigado pela pergunta. Então, só é importante mencionar, a ideia da mudança da legislação do euro ela ocorre no Brasil, então na virada de 2022 para 23 o Brasil passa a adotar motores euro 6, obviamente é um motor mais caro, então por isso acaba motivando essa pré-compra. Olha, o fato é, está faltando o produto, talvez haja sinais, talvez aqueles frotistas talvez um pouco mais organizados eles estão tentando enxergar, mas tem um efeito de taxa de juros também que afeta essa decisão nesse momento porque ele vai estar... qual é a utilidade disso nesse momento.

Então, é difícil de quantificar hoje, a gente entende que a indústria ela está limitada, ela está limitada, a gente tem visto aí paradas de alguns clientes importantes, paradas de montagem de motores porque na realidade o cliente ele está escolhendo em que operação do mundo ele aloca o semicondutor que ele tem. Então, na realidade eles não têm semicondutores para 100% das necessidades que eles poderiam executar, então eles estão realocando isso, então as vezes a operação do Brasil ela é interrompida para favorecer uma operação no exterior, então é muito difícil para nós identificarmos esses sinais hoje.

A tendência é que se houvesse disponibilidade de produto, teria pre-buy porque esse é um veículo que vai custar alguma coisa entre 10 e 15% mais caro do que o veículo atual. Então, ordem de grandeza, essa é uma medição importante, que obviamente afeta a indústria, mas isso é uma regra que vai exclusivamente nas nossas vendas do Brasil para produtos do Brasil, então é importante destacar que quando vocês olham as vendas da Tupy do mercado doméstico, uma grande parcela das vendas da Tupy de mercado doméstico é uma exportação indireta porque existe no Brasil a montagem de motores para exportação, quase todos os nossos clientes do Brasil compram nossos produtos, nós registramos como venda doméstica, mas os produtos são exportados, uma grande parte desse volume. Então, pode ter um efeito aí, mas a gente entende que no agregado da Tupy nós não vamos ver uma grande



variação mesmo que haja um pre-buy e uma pequena queda no Brasil no próximo ano.

Sobre a pergunta da sucata, realmente diminuiu um pouco os efeitos de qualidade de sucata de materiais da nossa operação, esse teve um efeito curioso porque as restrições de fretes internacionais afetaram a exportação de materiais de Brasil e de sucata do Brasil também, isso de certa forma ajudou a nossa operação. Mas todos esses efeitos que ocorrem na indústria do aço, por exemplo, essa abertura à importação de aço, ela também deve afetar esse mercado de sucata do Brasil, mas sempre lembrando que esse é um mercado que a gente praticamente tem um efeito de médio prazo neutro com repasse e obviamente o problema da contaminação ele gera um custo adicional na companhia, que neste momento nós não estamos vendo, até o nosso resultado primeiro tri ele mostra uma companhia bastante eficiente nesse período. Então, é isso.

Renata Cabral: Tá certo, obrigada, viu, pelas respostas e bom dia aí para vocês.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Lucas Lage, XP Investimentos.

Lucas Lage: Bom dia, Rizzo, Thiago, Igor aqui, parabéns pelos resultados. A gente tem duas perguntas aqui do nosso lado. Uma vocês já passaram, mas queria só fazer um *follow-up* aqui, mas em relação à Teksid no ponto da estratégia da companhia em relação à distribuição de volumes entre as plantas da Teksid em Betim e da Tupy Joinville.

Como que está sendo feito isso hoje? Já tem muito volume que estava sendo feito em Betim que está sendo feito em Joinville, teve alguma mudança eventualmente com distribuição pro México? Enfim, acho que pensar nesse *shift* de produção entre as plantas acho que vindas da Teksid e das plantas normalmente da Tupy e pensar se os 5% da margem reportada a nível de Teksid eventualmente só reflitam o [incompreensível] os itens não recorrentes de integração no quarto tri com a margem de 15,5% da Tupy sem a Teksid, que veio bem forte aí, refletindo esses ganhos de sinergia na operação integrada, como vocês frisaram, que é o que faz sentido olhar.

E o segundo ponto pensando em ROIC, a gente poderia pensar eventualmente numa pressão de ROIC por conta desse aumento de insumos refletido num Capex maior nos próximos trimestres? Até contextualizando por ponto de eventualmente realocar a capacidade para capturar essa demanda que vocês enxergam forte de volume ou se dá para pensar num ROIC crescente aí ao longo do ano até refletindo essa melhora progressiva dos níveis de Teksid que não estão considerados de forma integral no numerador do ROIC?

Então, acho que são esses dois pontos em relação à estratégia de volume entre Teksid e Tupy e esse ponto do ROIC. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, Igor, obrigado pela pergunta. Eu vou pegar a primeira parte. Sobre a troca de produtos, ela ocorre por conta do tipo de equipamento



que nós temos e do acesso a matérias-primas específicas que nós temos em cada região. Então, o que que nós estamos fazendo na Tupy? E esse é o processo de execução das sinergias da Teksid em grande medida está associado, que é uma realocação gradativa de produtos de acordo com a vocação de cada planta, então produtos com determinada liga nós vamos produzir com maior quantidade num lugar, produtos com alguma característica dimensional em outra região, e assim por diante.

Nós começamos esse processo agora, já tem alguma coisa acontecendo, mas ainda é uma fração muito pequena de tudo porque isso leva tempo de aprovação de produtos, isso não é lento, essa é uma característica da nossa indústria e essa mudança não é lenta, mas já tem muita coisa em construção, ferramentas em construção, já tem todo um processo ocorrendo, amostras em testes em clientes para que a gente possa fazer essa mudança desse mosaico.

Isso é isso é muito importante, isso gera muito valor para a companhia e a nossa expectativa é de capturar isso ao longo dos próximos 3-4 trimestres dessa sinergia específica, tem outras que a gente acredita que captura antes também, tá. Então, Thiago se você quiser continuar com a...

Thiago Struminski: Do ponto de vista das margens, a Teksid nesse trimestre no caso das operações de Betim e Aveiro elas demonstram uma combinação de 3 meses de venda, lembrando que o quarto trimestre do ano passado não era uma boa referência porque nós não tivemos efetivamente 3 meses de vendas, e já um pouco desse impulso de captura de sinergias, mas aí mais uma vez lembrando o nosso convite de sempre olhar a margem como um todo porque nós conseguimos algum benefício dessa negociação de sinergias também em Joinville e também no México em função dessa combinação, por isso cada vez mais a tendência é migrar para olhar a margem do todo e não só da Teksid.

Em relação ao ROIC, a nossa expectativa é alguma desmobilização de capital de giro daqui pra frente, lembrando que nós fizemos um esforço grande aqui para formar os estoques principalmente das plantas da Teksid pela perspectiva contratual de 4 a 5 semanas lá fora, que nós não tínhamos. Então, os últimos meses foram bastante intensos em consumo de capital de giro e a gente entende que agora começa a ter um pouco do efeito contrário. Então, o nosso objetivo aqui de agora em diante é aumentar o ROIC não só pela questão do [incompreensível] em si, que tem vindo forte, mas também pela mobilização de capital de giro dado que o Capex ele seguramente está bastante disciplinado.

É verdade que a gente eventualmente vai ter que gastar um pouco para executar as energias, mas a gente tem caminhado do ponto de vista de desembolso e consumo de Capex muito próximo à depreciação.

Lucas Lage: Tá claro, Thiago e Rizzo, obrigado e parabéns pelo resultado de novo. Bom dia.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem Werner Roger, Trígono Capital.

Werner Roger: Bom dia, Fernando. Acionistas bastante felizes com os resultados, alinhados aí com a estratégia da companhia. Esse é um tema que você gosta bastante, que é tecnologia, é comentar a respeito da competitividade do ferro fundido em relação ao alumínio nos veículos leves, então essa é uma questão se existe a possibilidade de voltar a ganhar mercado neste segmento, principalmente os leves, e também nós vimos aí o lançamento aí da Land Rover de um híbrido a diesel, então a minha pergunta é se, quer dizer, além do etanol e do diesel, nós podemos ter híbridos com gás, se é algo viável e que esse mercado ganhe dinâmica, principalmente os híbridos com diferentes tipos de combustíveis, isso olhando não no curto prazo, mas se a gente olhar aí num horizonte de 3 a 5 anos essa migração cada vez maior para híbridos e diferentes combustíveis dependendo da região se é vantagem.

Fernando de Rizzo: Werner, obrigado pela pergunta. Então, acho que você levantou um ponto excelente que a Tupy na semana passada nós apresentamos no Simpósio de Viena uma patente que nós arquivamos de um novo produto que é uma liga especial, um ferro vermicular com uma característica específica, com uma resistência muito maior, e nós fizemos uma simulação de um motor que hoje é feito em alumínio, nós refizemos com o mesmo desenho, com a mesma arquitetura do motor um produto em ferro fundido vermicular com paredes muito finas combinado com plásticos especiais, e o que nós alcançamos, o que nós buscamos, esse projeto foi executado dentro de uma empresa na Inglaterra de tecnologia onde, por exemplo, os motores da McLaren são montados, a Ricardo Engineering, e que nós demonstramos com os testes com o motor ligado que nós conseguíamos realizar o mesmo produto com peso igual, idêntico ao peso do bloco em alumínio, na verdade se ele fosse redesenhado ele seria mais leve do que o alumínio, é que não foi redesenhado porque o bloco em alumínio necessariamente ele sempre é maior que um bloco em ferro porque ele tem algumas características que ele precisa estar mais... os cilindros têm que estar mais afastados.

Então, qual que é a mensagem essencial? Isso faz sentido, nós temos uma proposta muito competitiva para enfrentar essa indústria, seria uma reentrada da Tupy na indústria de carros de passeio com um produto moderno que substituiria o alumínio com o mesmo peso que a única razão que o alumínio é utilizado em carros de passeio é porque ele reduz peso e por isso na vida do veículo com esse peso menor você tem um consumo menor de combustível. É uma das formas de reduzir peso nos automóveis.

Então, a nossa proposição é trazer um produto que reduza o peso e ele serve para motores híbridos especialmente aplicações como, por exemplo, onde a gente usa etanol, e o híbrido faz sentido porque o híbrido ele usa energias que o veículo está dissipando e transforma essa energia em força que é usada na roda, e hoje os veículos que não são híbridos eles desperdiçam essa energia. Então, nessa combinação de eficiências, a gente consegue chegar no mesmo desempenho do carro que tem o bloco em alumínio com um custo menor para a montadora, mas o grande benefício que nós estamos trazendo é a pegada de

carbono desse produto. O produto em alumínio ele demanda muito mais energia, depende da origem da reciclagem, mais ou menos 30 a 35% do alumínio no mundo é reciclado hoje, acho esse é um número importante, então o restante é alumínio novo que tem que ser colocado na sociedade, o nosso produto ele usa muito menos energia, é da ordem de 5 a 7 vezes menos energia que você precisa desde a origem do material ou com a fração de reciclagem para você chegar ao produto final, porque a bauxita para ser obviamente reduzida ela precisa de muita energia. Então é esse o processo.

Então, a lógica que nós estamos entrando é uma proposição que nós vamos ter o mesmo desempenho do alumínio com uma pegada de carbono muito menor, então a gente acredita que novos projetos possam nascer assim. Isso trouxe muita atenção dos clientes, enfim, são coisas que nós estamos discutindo com os clientes de possivelmente converter produtos ou possivelmente novos produtos nasçam dessa forma. Mas isso não para por aí porque quando nós chegamos com uma proposição que pode ser mais leve, em algumas outras aplicações talvez faça sentido também, algumas outras aplicações de alumínio se eu conseguir um processo que eu consiga reduzir peso. Então, outras aplicações que você usa materiais que são mais caros, o alumínio é um caso desses, subiu muito o preço, a diferença entre o alumínio o ferro tem aumentado nos últimos anos e a pegada de carbono dele sendo pior a gente acredita que tem uma nova oportunidade.

Então, potencialmente é uma nova área de crescimento que a Tupy está olhando, o nosso time de engenheiros está estudando isso e nós estamos aí visitando clientes para discutir possibilidades. A gente acha que o grande potencial realmente está em países que vão ter biocombustíveis porque aí você combina vários benefícios de uma forma só, porque biocombustíveis vão demandar novos projetos e os projetos podem nascer com esse material.

Sobre a pergunta do gás, sem dúvida nenhuma, o gás vai ser um combustível muito importante em diversas partes do mundo, especialmente nos países que você tem gás disponível e nos países que têm uma indústria agropecuária forte por conta do biogás e do biometano. Então, nós vamos ver uma aplicação de caso muito extensa, seja em ônibus urbanos, seja em caminhões de transporte que poderão receber tanto biometano, que vai ser gerado em aterro sanitário e que vai ser gerado em estações de tratamento de esgoto, principalmente o biometano vai ser gerado no setor agrícola, ou seja, nas fazendas que produzem proteínas, nas fazendas que produzem etanol e perto das usinas de álcool por causa da vinhaça, a vinhaça é uma excelente matéria-prima para se produzir biogás e biometano.

Então, toda essa combinação ela vai trazer muita oportunidade e por isso que na Tupy nós temos essa frente a Tupy Tech, que ela identificou essas oportunidades, de um lado a gente sabe que tem biocombustíveis que são muito eficientes, é o caso do etanol, é o caso do biogás do biometano e do outro a gente tem que preparar produtos que a gente enderece as dificuldades e os desafios dos nossos clientes e possa alcançar. Então, a gente tem uma expectativa muito grande nesse setor e também obviamente quando eu falo de MWM da utilização de motores a biometano para tratores e caminhões que



operam em fazendas, ônibus urbanos muito melhor do que qualquer alternativa de usar um ônibus elétrico porque é um ônibus que você guarda o motor diesel, substitui por um motor a biometano, se paga em 1 ano, esse motor vai ser usado por mais de 5 anos e na hora de vender o veículo você recoloca o motor diesel e vende o veículo, o ônibus elétrico além de ser muito caro ele obviamente é muito difícil de ser revendido, e tudo isso afeta o preço da passagem, que hoje é subsidiado pelas grandes cidades.

Então, toda essa lógica econômica a gente está trazendo na mesa e por isso que as nossas decisões estratégicas, a nossa entrada ela é muito importante, o viés tecnológico é muito importante nas decisões que nós tomamos porque nós estamos tentando entender as tecnologias que fazem sentido para a sociedade em termos ambientais e obviamente em termos econômicos, que o tripé da sustentabilidade seja respeitado.

Werner Roger: Obrigado, Fernando. Então, realmente tecnologia a Tupy Tech é o futuro aqui como alternativa.

Fernando de Rizzo: Sem dúvida, assim como a reciclagem de baterias, Werner, e o hidrogênio, que eu acho que são os outros grandes pilares nós estamos seguindo e obviamente também estão chamando muita atenção de clientes porque é importante, né, o hidrogênio sem dúvida nenhuma é um combustível importante no futuro e o hidrogênio vai ser usado em motores a combustão para muitas aplicações, gente, para muitas aplicações onde você não consegue operar de outra forma.

Werner Roger: Ok, perfeito, obrigado.

Operadora: Com licença, lembramos que para fazer perguntas, basta digitar *1.

Novamente, caso haja perguntas, basta digitar *1.

Encerramos agora a sessão de perguntas e respostas da Tupy. Gostaria de passar a palavra ao senhor Fernando para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Fernando de Rizzo: Obrigado, Priscila. Bom, agradeço a presença e atenção aos nossos resultados. Esse é o primeiro trimestre que contempla geração de receita de 3 meses da Teksid e já traz um pouco de sinergias. Embora as vendas tenham sido relativamente baixas em relação à demanda potencial, a nossa receita mostra a dimensão dessa nova companhia que nós estamos construindo.

No curto prazo, nós vamos continuar convivendo com volatilidade em relação à câmbio, preços de materiais e até mesmo volume de clientes, no entanto, a mensagem é que a despeito disso nós temos a disciplina para executar a estratégia que nós entendemos correta para o nosso futuro sem de forma alguma comprometer o presente. Então, assim nós vamos continuar a executar as despesas necessárias para capturar sinergias planejadas em toda a nossa



organização, que vai desde a melhoria de eficiência de máquinas, adoção de novos processos e a consolidação de atividades e serviços.

Na Tupy orgânica, em que o CPV em um ano subiu 50%, nós alcançamos um EBITDA superior a 15%. Essa é uma margem importante dados níveis de preços de materiais, que eles obviamente têm um efeito de diluir as margens pelos mecanismos de repasse que a indústria oferece. Esse EBITDA correspondeu a R\$292 milhões neste espaço da Tupy orgânica, ele é um valor importante porque ele carrega um ROIC bastante elevado para esse grupo de ativos porque a gente tem sido muito rigoroso, nós todos na companhia, nos últimos anos na alocação de capital investindo em média abaixo da nossa depreciação. O esforço agora é carregar esse desempenho para as operações de Aveiro, esse plano está andando bem e na nossa visão nós estamos inclusive à frente do planejado.

Nós manteremos essa disciplina financeira dentro de um processo de alocação de capital que busca geração de valor, seja por novos projetos, recompra de ações ou pagamento de dividendos, e que também tem se refletido no ROIC da companhia, que tem melhorado continuamente. A gente acredita que o principal ciclo de aquisições foi concluído e nós conseguimos alcançar a nossa arquitetura estratégica que nós havíamos planejado, nós adquirimos duas empresas com alta aderência estratégica a múltiplos competidores, com grande potencial de diversificação e quero reforçar aqui o crescimento que nós vemos adiante, seja no negócio atual, seja pela ampliação da oferta de serviços e a entrada em novos segmentos que a MWM aporta à Tupy.

Todas as ações que nós temos anunciado elas são resultados da estratégia e constante transformação que nós estimulamos na Tupy. O capital tecnológico e a base de talentos da Teksid e MWM eles intensificam a nossa prática de investir nas pessoas e em sua capacidade ilimitada de transformar conhecimento, tecnologia e parcerias em valor. Em breve nós divulgaremos a data do Tupy Day em que poderemos discutir essa visão com mais detalhes.

Obrigado a todos e até o próximo trimestre.

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