

Operador: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do primeiro trimestre de 2023 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, Thiago Struminski, CFO, Rodrigo Cesar Périco, Diretor de Tesouraria, Finanças e Administração.

Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando de Rizzo: Obrigado e bom dia, agradeço a presença de vocês em nossa teleconferência.

Esse trimestre contempla, pela primeira vez, o resultado integral da MWM. Nesse período, a receita líquida atingiu 2,8 milhões, que é o maior valor trimestral da história da companhia. Embora tenha sido recorde, foi relativamente baixo porque a produção de veículos pesados no Brasil tem sido afetada pelo custo mais elevado dos veículos no padrão Proconve P8 (ou Euro 6), e junto com isso restrições ao crédito e taxa de juros que impactam o mercado de veículos usados e novos.



Esse cenário impactou o nosso volume físico de vendas de componentes estruturais, que apresentou queda de 7% na comparação anual em grande medida pelo mercado interno que caiu 16% e também prejudicou a MWM.

Por outro lado, a resiliência do nosso modelo de negócio e a execução continuada das nossas estratégias trouxeram benefícios que compensaram, ainda que parcialmente, estes efeitos. Continuamos capturando as sinergias obtidas com as aquisições, que em conjunto com diversas iniciativas de redução de custos contribuíram para o crescimento de 23% do lucro bruto, atingindo 505 milhões e margem de 18%, um aumento de 70 pontos base na comparação com o ano anterior. O EBITDA ajustado alcançou 315 milhões, margem de 11,2%, afetada pela inclusão do resultado da MWM, que apresenta margens inferiores às da Tupy.

Esse resultado tem na sua composição importantes ganhos de eficiência, porém, foi prejudicado pela pior diluição de custos fixos já que estávamos preparados para volumes maiores, pela apreciação da moeda mexicana e pelo aumento significativo de despesas com frete, que ocorreu a partir do segundo tri 22 e já foram repassados nos preços.

A nossa estratégia de aquisições pressupõe foco central em ganhos de eficiência em todas as linhas da DRE. No primeiro trimestre, entre as diversas ações realizadas, fizemos movimentos de reestruturação nas operações do Brasil com impacto pontual de 14 milhões no trimestre. A soma dos bons resultados operacionais e financeiros fez com que o lucro líquido atingisse 145 milhões, crescimento de 96% na comparação anual.

Agora para apresentar os principais indicadores do trimestre eu passo a palavra ao Thiago, nosso CFO, e ao Rodrigo, Diretor Financeiro da companhia.

Thiago Struminski: Obrigado, Fernando, e bom dia a todos.

As receitas apresentaram um crescimento de 19% contra o primeiro tri de 2022, atingindo 2.8 bilhões, incluindo o resultado da MWM. Em relação à distribuição dessas receitas por geografia, 46% tiveram origem no USMC, 33% nas Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 19% na Europa e os 2% restantes Ásia, África e Oceania. 86% das receitas são provenientes dos negócios de componentes estruturais e contratos de manufatura, produtos em ferro fundido e serviços de valor agregado, como usinagem e montagem de componentes, 7% de energia e descarbonização contemplando o conjunto geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização, e 7% do negócio de distribuição, que abrange a receita com peças de reposição oriundas da MWM e produtos hidráulicos.

As receitas de componentes estruturais e contratos de manufatura, apresentadas no próximo slide, foram impactadas pela queda da produção de veículos comerciais no mercado brasileiro, reflexo da substituição de tecnologia de emissões de motores, o Proconve P8 (Euro 6) e do consequente aumento



de preços dos caminhões comercializados no primeiro trimestre de 23, bem como fatores macroeconômicos, como altas de taxas de juros, restrições de crédito e queda na confiança de consumidores. As receitas representaram 68% do mercado interno e 94% do mercado externo nessa unidade, enquanto a representatividade de produtos com usinagem e montagem nas receitas totalizaram 37% também do total dessa unidade de negócios.

No próximo slide apresentamos o desempenho do segmento de energia e descarbonização contemplando o conjunto geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. Foram realizados diversos lançamentos de produtos ao longo do trimestre e vários projetos relacionados à descarbonização, que se encontram em fase de teste e em prospecção. As receitas desse segmento representaram 16% das vendas do mercado interno e 3% do mercado externo total.

No slide 8 apresentamos a unidade de distribuição, que abrange a receita com peças de reposição oriundas da MWM de produtos hidráulicos. As vendas no segmento apresentaram um crescimento de 185% no mercado interno, representando 16% do total de receitas do mercado interno da Tupy, já o mercado externo apresentou um aumento de 57% e com 3% de representatividade no total de vendas no mercado externo da Tupy. O principal impacto aqui é a inclusão da receita do negócio de reposição da MWM com destaque para o lançamento de novos produtos na linha de opcionais e multimarcas.

Passando para o próximo slide, os custos dos produtos vendidos aumentaram 18% na comparação anual impactados pela entrada da MWM no Brasil. Apesar da menor diluição dos custos e despesas, reflexo da queda dos volumes, a margem bruta de 18% representou um aumento de 70 pontos base na comparação com o primeiro tri de 22, refletindo ganhos de eficiência e sinergia entre as operações.

Refletidos no custo desse trimestre, encontramos um aumento de 22% nos custos com matéria-prima, resultado da adição da MWM em contrapartida à deflação de materiais, acréscimo de 29% na conta de materiais de manutenção e terceiros, principalmente pela inflação e apreciação do peso mexicano. As despesas operacionais registraram um aumento de 55% contra o primeiro tri de 22, além do impacto da adição das despesas da nova operação. O resultado representa um aumento expressivo do preço de fretes observado desde o segundo tri de 22, além da negociação salarial da data base.

Seguindo a apresentação, o EBITDA ajustado atingiu 315 milhões no primeiro trimestre de 2023, já as margens em relação à receita 11.2%. O período recebeu alguns ajustes importantes como a incorporação de um trimestre completo da MWM, que apresenta margens estruturais menores dado ao seu modelo de negócio, e a mudança de tecnologia dos motores para o padrão Euro 6 com reflexo nos volumes e menor diluição de custos fixos.



Já o lucro líquido atingiu 145 milhões com margem líquida de 5% decorrente do melhor resultado operacional e financeiro, além de efeitos cambiais sobre as subsidiárias.

Eu passo agora a palavra ao Rodrigo, que a partir de junho assume a responsabilidade pelas áreas financeiras e de controladoria.

Rodrigo Périco: Obrigado, Thiago, e bom dia a todos.

No próximo slide, comentarei sobre o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras se deve principalmente ao aumento da dívida bruta decorrente da captação de debêntures no montante de 1 bilhão, destinado ao pagamento da aquisição da MWM e elevação do CDI, que impacta diretamente o juro dos empréstimos em reais.

As receitas financeiras atingiram 29 milhões decorrente do aumento do saldo de caixa em reais e da taxa de juros que remuneram nossas aplicações financeiras. O resultado com variações cambiais foi uma despesa de 12 milhões decorrente principalmente do efeito sobre as linhas do balanço em moeda estrangeira.

No slide 12 temos as variações das principais contas de capital de giro, tomando o quarto trimestre de 2022 como base de comparação. O contas a receber teve aumento equivalente a 4 dias, ocasionado principalmente pelo maior volume de vendas oriundas da MWM, 3 meses versus 1 mês no quarto trimestre 2022. Ainda, o contas a receber em moeda estrangeira, que corresponde a 71% do total, também foi impactado pela valorização cambial. Já os estoques, redução de 1 dia em relação ao custo dos produtos vendidos.

A queda deve-se ao menor volume produzido em relação ao trimestre anterior, redução de 174 milhões no montante do contas a pagar, além dos efeitos cambiais sobre o contas a pagar em moeda estrangeira, que representa 49% do total, a queda da produção e ações para redução de estoques também contribuíram para o menor nível de compras no período.

Indo para o próximo slide, o endividamento líquido em 31 de março era de 2.2 bilhões, o que corresponde a 1,8 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. Lembrando que estamos considerando apenas 4 meses de EBITDA da MWM. As obrigações em moeda estrangeira representam 56% do total, já o caixa 67 está denominado em moeda local. Encerramos o trimestre com uma posição de caixa bastante confortável de cerca de 1.2 bilhão.

Agora passo a palavra ao Fernando, que fará suas considerações finais.

Fernando de Rizzo: Obrigado, Rodrigo. Partindo para o slide 15, no mercado interno nós estamos vendo uma soma de fatores desfavoráveis que levaram à queda no mercado de caminhões, como restrição ao crédito combinado a taxas de juros e o preço maior dos veículos padrão Proconve 8. No mercado externo, temos demanda robusta por caminhões pesados e construção não residencial,



que ainda não foram tão impactados pelo aumento das taxas de juros e que demonstram inclusive perspectivas de crescimento.

Já no segmento de comerciais leves e picapes, vemos acomodação ou estabilidade em relação aos outros anos. A despeito disso, reforço que a nossa grande oportunidade em 2023 está dentro da Tupy, que abordarei no próximo slide.

Eu quero destacar as oportunidades que vislumbramos nos negócios atuais da Tupy e como nos preparamos para capturá-las na lista à direita do slide 16. Na frente comercial, anunciamos recentemente contratos para a produção de componentes estruturais e usinagem no México e estamos em conversas com diversos clientes potenciais que buscam maior conteúdo local em atendimento às novas regras do USMCA. Em nossa operação, nós temos obsessão por segurança e eficiência e há 2 semanas anunciamos ajustes em nossa estrutura organizacional, fortalecendo ações objetivas em eficiência das fábricas, realocação de produtos, melhorias de processos e atenção redobrada aos custos de compras de materiais e serviços.

Ao longo do ano, também adotaremos iniciativas visando à redução do capital de giro, especialmente estoques, que contribuirão para a maior geração de caixa.

No slide 17 eu quero falar sobre a nova Tupy que estamos construindo. Nos últimos 2 anos, realizamos aquisições importantes, consolidamos nossa posição no Ocidente e avançamos na cadeia de fornecimento dos clientes através da oferta de serviços de valor agregado. Isso nos permitiu ganhar novos contratos de componentes usinados e pré-montados, assim como projetos de descarbonização, que serão bem mais relevantes no futuro da Tupy.

Esse crescimento veio acompanhado de desempenho financeiro com geração de caixa e baixa alavancagem. Realizamos 2 emissões no mercado de dívida que tiveram grande demanda, além disso, nossos *ratings* foram elevados pelas agências que acompanham o nosso crédito. a combinação de nossas competências e iniciativas de pesquisa e desenvolvimento com o conhecimento da MWM biocombustíveis, motores, grupos geradores e biotecnologia, têm permitido o avanço em novos negócios relacionados à descarbonização.

Nessa linha, diversas iniciativas estão em fase de prospecção e algumas já foram anunciadas, como a parceria com a cooperativa agrícola Primato, que tem mais de 9.000 cooperados. Essa é a primeira fase de um projeto com alto potencial de escalabilidade, abrangendo apenas 13 propriedades e que transformaremos os resíduos de suínos em biofertilizantes, eletricidade e combustíveis para seus caminhões.

Dessa forma, construímos a base para uma nova Tupy, que avança na cadeia de valor dos negócios atuais e que está bem-posicionada para entrar em



segmentos que podem representar parte significativa da receita da companhia nos próximos anos.

No slide 18 nós exploramos um pouco mais estas frentes e as oportunidades de novos negócios. São áreas de negócios que dependem de um trabalho profundo e qualificado de pesquisa e desenvolvimento, domínio de conhecimento e avanços em setores com alto potencial de crescimento e que apresentam múltiplos mais elevados. As cadeias do biogás e do biometano terão um papel cada vez mais relevante na descarbonização, especialmente no agronegócio, através de soluções completas abrangendo gestão de resíduos, geração de energia, transformação veicular e comercialização de subprodutos como biofertilizantes e CO₂.

Essas mesmas oportunidades estão presentes na gestão de resíduos orgânicos urbanos, sendo que anunciaremos em breve parcerias nessa linha de negócios. Também a substituição do gás por biometano em processos de manufatura será um tema importante nos próximos anos dada a agenda de descarbonização da indústria e a Tupy estará presente nesse mercado.

Teremos um papel importante também no desenvolvimento de soluções para combustíveis limpos, como o etanol e hidrogênio. Anunciamos recentemente um contrato para a produção de cabeçotes para um motor de combustão interna movido a hidrogênio, solução considerada zero emissão pela regulação da União Europeia.

Avançamos também na pesquisa do método adequado à reciclagem de baterias de íon-lítio com baixo consumo de energia. Pretendemos lançar uma planta-demonstração no início de 2024 que permitirá avançar na negociação de novas oportunidades comerciais com *players* no Brasil e no exterior. E com a aquisição da MWM entramos também no segmento de distribuição de componentes de motores. Esse é um setor que já sabíamos do potencial, mas que ainda não havíamos ingressado devido à rede necessária para viabilizar esse negócio, que apresenta características anticíclicas e crescimento.

A combinação com a Tupy permitirá incluir blocos, cabeçotes e componentes estruturais a essa carteira de produtos, são todos itens com valor agregado muito elevado.

Por fim, eu quero falar do nosso relatório de sustentabilidade 2022, que foi publicado em 27 de abril. Trata-se do nosso terceiro relato em conformidade com as novas normas do GRI abrangendo resultados e indicadores importantes em uma versão mais interativa. Reduzimos em 17% a intensidade de emissões de gases de efeito estufa e 93% do produto entregue aos clientes é de origem reciclada. No aspecto social, adicionamos mais de R\$9,8 bilhões nas comunidades em que atuamos e impactamos mais de 19.000 pessoas por meio da nossa atuação social. Lançamos também o Comitê de Sustentabilidade vinculado ao Conselho de Administração e aprimoramos nosso código de ética e práticas anticorrupção.



Esses resultados em conjunto com nossas iniciativas em inovação contribuíram para o *upgrade* de *ratings* ESG, como MSI, S&P e Sustainalytics. Além da busca por eficiência e geração de caixa, a sustentabilidade em todos os seus pilares será central em nossa agenda em 2023 e avançaremos em temas importantes como inclusão e diversidade. Convido vocês a acessar o nosso relatório e conhecer melhor nossas práticas e a nova Tupy.

Agradeço pela presença e agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: 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.

Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimentos.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Marchiori, do Banco BTG.

Lucas Marchiori: Oi, pessoal, bom dia, obrigado aí pelo call. Tenho 2 tópicos aí que eu queria conversar com vocês, acho que eu primeiro, Fernando, vocês vocês explicaram bem na verdade aí a criação do segmento de energia e descarbonização, alguma das frentes, né, a gente vê ali hoje mais ou menos 7% da receita. Dado que isso é uma divisão agora, assim, o que que vocês acham que seria justo assumir ser a relevância disso no todo para a Tupy pensando aí, vai, 1-2 anos, até para gente ter uma base aqui para modelar o que que deveria ser o crescimento aqui em termos de participação ou se, enfim, se tiver muito obscuro para dar uma projeção, quais os *drivers* macro, quais os, vamos dizer, os subtópicos que a gente deveria acompanhar para saber como crescer essa receita aqui daqui para frente, até para fins de modelagem? Acho que essa é a primeira pergunta, como modelar, como saber como modelar aí a questão de energia.

E o segundo tópico, Fernando, você também comentou um pouquinho sobre a transição Euro 6 aí na indústria doméstica de pesados, queria saber se na percepção de vocês de certa forma o pior já passou, se o Q1 foi talvez o vale de volume pelo que vocês têm acompanhado aí o impacto de preço, o Q2 já deveria talvez esperar uma leve recuperação. Acho que seria legal saber como é que está a tendência aí na margem para pesados Brasil, tá, pessoal. Essas 2 perguntas aí, obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, Lucas, bom dia, obrigado pela pergunta. Bom, primeiro sobre o setor de energia e descarbonização, nós estamos inaugurando essa nova forma de reportar evidentemente porque nós estamos enxergando aí crescimento em torno dos 3 núcleos que nós apontamos. Acho que o desenho da nova Tupy nós criamos condições para crescer em todas as áreas de negócio, então a gente vai crescer na área de componentes



estruturais e contratos de manufatura à medida que nós vamos ganhando novos contratos, agregando usinagem e serviços.

Então, nós anunciamos um projeto muito grande, alguns projetos no mês passado, que vão representar R\$650 milhões de receita no futuro, isso uma parte ocorre no México, outra no Brasil e esses negócios eles continuam a avançar.

Na parte de energia e descarbonização especificamente, nós estamos com algumas frentes importantes, seja o negócio de grupos geradores, seja o negócio de transformação veicular que nós estamos enxergando uma tendência crescente no Brasil pelo uso de biometano, pela disponibilidade de gás natural. Sempre lembrando, né, biometano ele é uma molécula idêntica à molécula do gás natural, então esses sistemas que nós estamos comercializando de transformação veicular de motores que substituem em caminhões para transporte de lixo, ônibus urbanos, operações de perímetro reduzido que você tem acesso a gás natural, a nossa relação com a Comgás que está nos apoiando também nesse modelo, instalando postos específicos para operações que possam usar reduzindo o custo operacional dessas empresas, então a gente vê um potencial de crescimento muito grande nesse segmento porque ele faz sentido, são motores que reduzem o ruído do veículo, são motores que emitem muito menos carbono e emitem ainda menos resíduos particulados.

Então, acho que esse tópico ele é muito importante e a gente enxerga um potencial de crescimento enorme no Brasil porque no Brasil ele faz sentido pela nossa disponibilidade de biometano. Mas essa frente, nós estamos a cada período descobrindo novas oportunidades. O projeto que nós anunciamos com a Primato, que trata de detritos de suínos, ele tem uma produção de biofertilizantes relevante organomineral, com organomineral, ele tem uma produção de biometano de eletricidade limpa, esse biometano a gente acaba vendendo motores e substituindo a propulsão dos veículos da frota da fazenda por motores que vão consumir o biometano produzido na própria fazenda e em alguns casos nós podemos vender o biometano para empresas que estão interessadas em descarbonizar substituindo o gás natural por biometano.

Então, tem um universo de novos negócios, tem todo um ecossistema que está se criando ao redor dessas oportunidades, por isso que nós investimos em biotecnólogos, zootecnólogos, nós criamos parcerias com a Embrapa, parcerias com a Universidade de São Paulo, parceria com a Unesp em Jaboticabal. Por quê? Porque nós estamos desenvolvendo um modo coerente de processar todo tipo de biomassa, nós estamos prestes a falar sobre uso de resíduos orgânicos urbanos, uma unidade semelhante para resíduos sólidos orgânicos que nós podemos produzir biofertilizante e biometano e aí auxiliar na descarbonização das cidades.

Então, são várias frentes de negócio que estão em desenvolvimento. Eu sempre gosto de falar com essa nova Tupy está em construção, nós agregamos conhecimento, nós reunimos competências, que elas fazem muito



sentido entre si e nos próximos trimestres nós vamos estar anunciando novos negócios, novas oportunidades, por isso que nós temos uma equipe muito forte de técnicos trabalhando dentro da companhia nesse momento, biotecnólogos, zootecnólogos, engenheiros, ajustando motores, ajustando geradores para operar com isso, trabalhando vendendo biodigestores e todo esse ecossistema que forma resolvendo o problema do produtor rural em primeiro momento, né, que os detritos dos animais ele é um problema do produtor rural, não só o odor, mas também o tratamento.

Lembrando que resíduos, detritos de animais não podem ir para a rede fluvial, eles não podem contaminar o lençol freático, então esse material ele é um problema, ele tem que ser tratado adequadamente, mas ele é energia e ele é energia limpa para a sociedade, e a gente entende que o potencial de escalabilidade desses projetos ele é muito, muito grande no Brasil e nós estamos desenvolvendo todas as tecnologias que compõem a cadeia de valor desse sistema.

Sobre o mercado, você fez uma pergunta sobre como nós estamos vendo, bom, vocês devem ter acompanhado que o mês de abril foi ruim, a produção de caminhões caiu 28% em relação ao ano passado, mas acreditamos que o pior passou, que a gente vai gradativamente recuperar esse movimento, mas não será um movimento muito veloz, acho que será um movimento lento, depende evidentemente de disponibilidade de crédito, lembrando que não é só a taxa de juros, a taxa de juros é um problema, mas a disponibilidade de crédito para quem compra o caminhão usado é muito relevante porque nós não temos a venda do novo se não tiver a fluidez do veículo de segunda mão, de terceira mão e todo esse ciclo rodando para que você possa vender um veículo novo, tá.

Então, a gente espera uma melhoria gradativa daqui para frente, mas nós não devemos retornar os volumes imediatamente.

Lucas Marchiori: Tá ótimo, Fernando, obrigado.

Operador: A próxima pergunta vem de Gabriel Rezende, do Itaú.

Gabriel Rezende: Oi, bom dia, Fernando, Thiago, Rodrigo. Obrigado pelo espaço aqui. Duas questões também aqui do nosso lado. Se vocês puderem comentar um pouquinho mais sobre esse anúncio recente que vocês fizeram com [incompreensível] para fornecimento ali de componentes para o motor de combustão de hidrogênio, o Fernando chegou a comentar ali quando ele discutia um pouco das novas frentes da Tupy, mas o que vocês puderem abrir de perspectivas que foram desenhadas aí nessa parceria em relação à volume, como que a gente pode pensar no *timeline* do desenvolvimento disso, se existe alguma cláusula de exclusividade, se esse projeto deveria mandar algum CapEx relevante pro lado da Tupy, seria muito legal.

E também queria entender como que está a visão de vocês para o comportamento de margem nos próximos trimestres. A gente teve talvez uma

frustração aí do mercado aqui no Brasil principalmente com os volumes por conta da transição para o Euro 6, era uma perspectiva que já vinha ruim desde o ano passado, mas talvez ela tenha se concretizado de maneira um pouco pior do que os *players* da indústria imaginavam, mas dado que agora a gente tem uma visibilidade um pouco melhor para os volumes nos próximos meses, talvez os fatores pontuais ali que atrapalharam a alavancagem operacional da Tupy no primeiro trimestre não atrapalhem nos próximos trimestres e aí a gente deveria observar um comportamento ascendente de margem.

Só queria confirmar esse racional com vocês se faz sentido e como que está a visão de vocês para essa variável também aí nos próximos meses. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, Gabriel, bom dia, obrigado pelas perguntas. Começando pelo hidrogênio, é o seguinte, o desenvolvimento de um produto como esse a parte geométrica nós fazemos com impressoras 3D, então a gente faz protótipos com impressoras 3D e o grande desenvolvimento que tem por trás disso é o material, como será a composição química do material e é um movimento que nós saímos na frente, vocês devem se recordar que nós anunciamos há mais de 2 anos um projeto na Áustria que nós estamos testando esse modelo e estamos aprimorando os materiais para poder lidar com hidrogênio no motor a combustão.

Eu acho a grande pegada aí é que o motor a combustão a hidrogênio ele é a grande saída que nós estamos enxergando para a indústria para ter o veículo zero emissão. Existe uma na regra Europeia, um percentual de venda das montadoras que gradativamente ele vai crescendo com veículos zero emissão e o motor a combustão a hidrogênio foi considerado um produto de zero emissão, então ele é muito mais econômico do que as outras soluções. Qual que é a outra solução para o caminhão pesado? O veículo a bateria ou o veículo com a célula de combustível a hidrogênio, que não está pronta ainda, ela não está ainda totalmente desenvolvida.

Só essas outras 2 soluções elas são muito mais caras que o motor a combustão a hidrogênio. A diferença é que o motor a combustão a hidrogênio a gente estima que ele vai ter uma taxa de conversão – aqui é um dado um pouco técnico, mas é o seguinte – 50% do hidrogênio colocado no motor você converte em força na roda, então a gente estima que o motor deve ficar entre 50-52% e a célula de combustível ela deve ficar entre 55 e 60% no futuro, só que ela é muito mais cara.

O grande desafio que nós vamos ter aí é o preço do hidrogênio limpo, preço e disponibilidade. Do produto em si, a gente enxerga um grande crescimento, essa deve ser a grande avenida porque é um produto que ele vai ter autonomia para o veículo, você pode carregar quantidades maiores de hidrogênio liquefeito no veículo para você manter a autonomia do diesel ou ao menos chegar próximo da autonomia do diesel, e também ele tem uma grande vantagem que ele não precisa do hidrogênio absolutamente puro, que a outra alternativa a célula de combustível ela precisa do hidrogênio absolutamente



puro, na sexta casa decimal ele pode ter uma contaminação – pra você ter uma ordem de grandeza do que que significa isso.

Por que que nós estamos entrando? Porque a gente acredita que em determinados mercados, onde tiver hidrogênio disponível provavelmente vai necessitar de subsídios para isso porque hoje ele é muito caro relativamente às outras alternativas, então ele deve ser a melhor forma de você atingir esse regramento de zero emissão.

Então o potencial realmente é muito grande, esse é só um primeiro projeto com um dos nossos clientes, nós estamos trabalhando com outros em paralelo e obviamente isso é uma tendência da indústria, todas as montadoras já anunciaram projetos de motor com motor a hidrogênio, nós estamos falando aqui de uma aplicação de estrada, num caminhão estradeiro, e lembrando que todas as outras aplicações a melhor alternativa para aplicações *off-road* diante de outras alternativas também será o motor a hidrogênio.

Então, a gente acredita muito nisso, porém, vai depender do preço do hidrogênio verde, que vai afetar todas as soluções, isso é indiferente se vai ser a célula, se é motor ou se é a bateria, que também ela acaba sendo cara da mesma forma, então a gente acredita que esse é um negócio que ele vai amadurecer mesmo lá para 2030-2035 em diante e deve ser uma solução realmente de longo prazo nós vamos ver esse tipo de veículo nas estradas por muitas e muitas décadas aí na frente.

Thiago Struminski: Eu pegar a segunda pergunta em relação à margem, nós tivemos 2 efeitos extraordinários nesse trimestre: o primeiro, o Fernando já mencionou aqui, é o Euro 6, então é uma queda de mais de 30% na produção de caminhões no Brasil, isso naturalmente impacta não só o volume físico de vendas da Tupy, mas também a montagem da MWM, que ficou obviamente bem abaixo da média histórica; e o segundo é a própria incorporação da MWM, que ela entra com uma margem EBITDA menor do que tradicionalmente a Tupy entrega. Então, esses 2 efeitos explicam um pouco essa queda.

E a gente acaba atravessando um momento semelhante ao que aconteceu no final de 2021 no momento da aquisição da Teksid, em que a gente teve uma incorporação que gerou um aumento inicial de margens mais baixas e a gente começou um processo de reconstrução dessas margens trimestre a trimestre. Então, a situação de sinergias com a MWM ela é um pouco diferente da Teksid, ela passa principalmente pelo anúncio desses novos projetos na ponta da receita, mas gradualmente a gente vai buscando aqui o que é a nossa ambição e objetivo de entregar retornos melhores aqui para o acionista.

Gabriel Rezende: Tá claro. Obrigado, Fernando, obrigado, Thiago, bom dia para vocês.

Thiago Struminski: Obrigado.



Operador: Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta, do Banco JP Morgan.

Marcelo Motta: Bom dia a todos. Uma pergunta do meu lado. O Fernando comentou aí sobre, enfim, a nova Tupy e todas as iniciativas aí que a empresa tem feito na parte de energia, descarbonização e entender um pouco na cabeça de vocês como é que fica a questão de, enfim, de CapEx, a gente viu aí contratos que vocês foram premiados aí nessa parte de, enfim, de *Machinery*, de *assembly* e isso acaba gerando um CapEx para aumentar a capacidade para gerar isso, e quando a gente pensa aí nessas novas fontes de receita, seja energia, descarbonização, se vocês veem algo no sentido também de que, enfim, cada contrato, dependendo do contrato, é um maquinário completamente novo do que vocês já tenham ou é mais do mesmo, é marginalmente pouco custoso fazer esse tipo de mudança na planta.

Então, entender um pouco mais como deve ser o CapEx relacionado a esses novos projetos, se vocês vislumbram aí um CapEx acima do que foi o histórico para poder chegar nessa... para capturar essas alternativas. Obrigado.

Thiago Struminski: Bom, Marcelo, nós temos oportunidades aqui nas 3 verticais de negócio. Então, quando a gente olha para a ponta de distribuição, esse é um caso em que envolve muito mais lançamento de produto, eventualmente alguma mobilização de capital de giro, mas menos desembolso de CapEx, em que está basicamente concentrado aqui nas avenidas de componentes estruturais e contratos de manufatura e também a descarbonização. Nós já anunciamos alguns, esses entram nos nossos ciclo aqui normal de CapEx, que obviamente respeita aqui um consumo próximo um pouco acima da depreciação assim como nós temos feito, a gente tem um compromisso de preservar um nível de ROIC com os nossos acionistas, e claro que quando nós olhamos para o potencial de crescimento desses projetos de energia e descarbonização vai muito obviamente da nossa geração de caixa para financiar isso e do apetite dos nossos acionistas também em acreditar nesse projeto.

Então, sem dúvida, tem muita oportunidade, mas obviamente a gente vai casar com os nossos níveis de alavancagem, com a nossa expectativa de retorno desses projetos para dar segmento a essas novas iniciativas.

Marcelo Motta: Perfeito, Thiago, muito obrigado.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Vitor Mizusaki, do Bradesco BBI.

Vitor Mizusaki: Oi, bom dia, parabéns pelo resultado. Eu tenho 2 perguntas. A primeira um *follow-up* da pergunta do Marcelo com relação à CapEx, quando a gente olha o resultado do primeiro tri a gente vê um aumento de quase 70% ano contra ano e tem uma parte que vocês colocam como investimentos estratégicos que acho que é muito em linha com o que vocês comentaram,

mas tem uma outra linha que chama a atenção que é sustentação e modernização de capacidade operacional. Se vocês puderem comentar um pouco o que que tem nessa linha, o que que a gente pode esperar para os próximos trimestres, se é alguma coisa mais relacionada a Brasil ou não, é no México.

E a segunda pergunta um pouco um *update* com relação à incorporação da MWM. Se vocês puderem comentar sobre sinergia e também com relação ao processo da MWM se tudo que poderia ser internalizado de compra de, de repente, blocos, de terceiros que já foi verticalizado para a Tupy. Obrigado.

Thiago Struminski: Vitor, sobre a sobre essa linha que você mencionou, sustentação e modernização da capacidade operacional, em grande medida, isso tem a ver com os ajustes que nós estamos efetuando nas operações da Teksid e nós estamos fazendo um movimento grande nesse momento de transição de produtos entre as plantas, tá, quando eu falo de sinergias eu falo que nós realizamos boa parte de contratos comerciais e contratos de compras, mas as industriais elas dependem de ajustes nas plantas, realocação de produtos e tudo isso, e é dentro desse bloco que esse valor tem sido aplicado, acima de tudo ajustar as plantas porque nós estamos fazendo um movimento que ele começa agora a realizar a partir do segundo semestre desse ano, então a gente começa a movimentar produtos, lançar novos equipamentos em Betim, eu já mencionei na última conferência que nós estávamos transferindo muitas máquinas que nós tínhamos em Mauá para Betim, e assim sucessivamente nós estamos fazendo uma remodelação de desempenho do equipamento.

Em relação a MWM do ponto de vista de sinergias, ele está essencialmente centrado aqui no anúncio desses novos projetos. Então, a gente deu vazão a um grande esforço de desenvolvimento de negócios, recentemente participamos inclusive de 3 feiras em seguidas, a Automec, o Boat Show e Agrishow, lançando vários novos produtos nessas feiras, que dá aí materialização à ambição que nós tínhamos de formar os novos negócios ao redor da MWM. Então, tem caminhado com bom ritmo, que volta justamente à pergunta original de um colega aqui de quanto vai representar esse segmento de energia e descarbonização no futuro, ou mesmo descarbonização... desculpa, mesmo reposição, né.

Ou seja, tem muito potencial para crescer e a gente está dando vazão e desenvolvendo essas novas áreas aí com várias iniciativas ao longo dos últimos meses e vamos continuar com isso nos próximos trimestres.

Vitor Mizusaki: Tá ótimo, obrigado.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Fernanda Urbano, da XP.



Fernanda Urbano: Bom dia, pessoal, obrigada por pegarem a nossa pergunta. Seria sobre repasse de preços em mercados externos. Considerando esse cenário melhor para veículos pesados nos Estados Unidos, queria ver se poderiam dar um pouco mais de detalhes sobre como está a demanda e como estão as negociações com os clientes, se estão conseguindo um repasse real de preço nesse mercado. Obrigada.

Fernando de Rizzo: Oi, Fernanda, obrigado pela pergunta. Sim, é um mercado que continua bastante robusto, bastante demandado Classe 8, nós temos uma participação crescente nesse mercado, nós vamos crescer a nossa participação à medida que nós estamos levando produtos para as operações do México, produtos que nós ganhamos aí recentemente e estão em fase de desenvolvimento, aqueles que nós anunciamos da receita de 650 milhões, aquilo em grande medida representa uma entrada e uma participação maior da Tupy no segmento Classe 8.

Esse segmento ele tem uma característica, muitos produtos eram fornecidos pelas próprias fundições das montadoras, e agora eles precisam, algumas montadoras europeias que mandavam suas produtos da Europa, das suas fundições da Europa, elas vão precisar localizar a produção, e aí tem grande parte a origem desse crescimento do nosso negócio de fundição e usinagem nas operações do México aí nos próximos 2 anos, tá.

Mas é um segmento que continua forte, a idade da frota ela tem sido muito utilizada, a idade da frota ela não está no ponto ideal ainda, então a gente acredita é um mercado muito forte, assim como de construção não residencial, todo tipo de motor industrial, máquinas para construção pesada tem tido uma demanda muito forte, a gente continua enxergando uma demanda crescente nesses setores e estamos aí organizando para atender melhor esses clientes.

Do ponto de vista de repasses, nós temos sim conseguido repassar nossos custos, eu acho que vocês têm observado essas variações aí nos nossos trimestres e a gente acredita que na execução dos nossos contratos a gente tem melhorado a qualidade dos nossos contratos, nós temos visto inflação na Europa, inflação nos Estados Unidos, em grande parte os contratos do passado não cobriam alguns custos que faziam parte dessa estrutura, a gente cobria normalmente os materiais, as commodities minerais essencialmente e energia em alguns casos e, sim, os contratos estão cada vez melhores com uma proteção mais ampla de toda a estrutura de custos que nós temos. Obrigada pela pergunta.

Fernanda Urbano: Obrigada.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Andressa Varotto, do UBS.

Andressa Varotto: Oi, bom dia, obrigada por pegarem minha pergunta. É meio que um *follow-up* nessa questão de taxa de [incompreensível] e de margem, queria entender como vocês estão vendo a dinâmica de preço de matéria-

prima no primeiro tri e também agora no segundo e também repasse desses preços, nesse discurso aí do preço. Seja isso, obrigada.

Thiago Struminski: Bom, o que a gente tem observado desde do primeiro trimestre de 2022, que é o exercício de referência ao qual a gente compara essa demonstração financeira, é que praticamente todos os materiais entraram numa curva de deflação até basicamente ali janeiro-fevereiro, uma pequena estabilização aqui em março com alguma tendência aqui de talvez uma pequena subida, mas, em geral, a comparação sem dúvida com o ano passado ela é muito mais favorável na maioria dos indicadores, com essas são, por exemplo, de frete, mas quando a gente olha liga, sucatas e os demais que são os principais itens do nosso consumo, a gente sente sim uma deflação relevante desde o primeiro tri do ano passado.

Do ponto de vista de repasse, na média, a gente tem uma expectativa por contrato de fazer esse repasse de forma trimestral e assim vai fazer com que isso reflita na receita tanto quanto sobe quanto desce também, ou seja, é uma relação obviamente equilibrada para os 2 lados porque respeita essa nossa relação de longo prazo aqui com os clientes.

Andressa Varotto: Perfeito, obrigada.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem da plataforma de webcast, ela foi elaborada pelo Giovani Ardito, do Citibank, que diz:

“Referente à geração de caixa, poderiam abrir um pouco mais sobre as expectativas de otimização da geração operacional? Além disso, esperam reverter a diminuição de caixa ao longo do ano? Obrigado.”

Fernando de Rizzo: Vamos, lá, Giovani, obrigado pela pergunta. A gente veio para 2023 com uma expectativa de volumes melhor, nós não esperávamos que a queda fosse tão profunda no Brasil, 7% no volume total da Tupy, é relevante, nós tivemos aí uma queda no mercado interno acima de 16%, é bastante coisa tudo isso para o tamanho da Tupy, para o número de funcionários, ativos, a realocação de produtos porque vocês entendam que isso está distribuído em diversos equipamentos e a gente acaba gerando ineficiência em todo o processo.

Com isso, a gente acabou evidentemente acumulando um pouco mais de capital de giro nesse período, nós já vínhamos com um capital de giro elevados no período, então sim nós vamos melhorar a geração de caixa no ano, nós estamos tomando medidas e ações para que nos próximos meses nós vamos ajustando a produção, nós fizemos aí paradas de produção em março, paradas de produção no início de abril também e ao longo do ano nós vamos ajustando para evidentemente converter esse capital de giro em caixa aí nos próximos 2 trimestres.



Thiago Struminski: Eu queria só ressaltar aqui que o primeiro tri geral [incompreensível] sazonal ele consome caixa, então a gente recupera aqui ao longo dos próximos trimestres, assim como foi feito aí no ano passado, então essa é a nossa expectativa. Quando a gente olha a posição de caixa como um todo, existem alguns outros efeitos, como no contrato aqui da MWM a gente tem que devolver parte do dinheiro que nós herdamos na aquisição como forma do ajuste de preço, então isso volta e altera aqui a nossa posição de caixa, que não é um consumo, é simplesmente algo que nós temos que devolver aqui daqui alguns meses.

Mas, como o Fernando falou, acho que agora é um trabalho aqui muito focado nessas variações de capital de giro para poder recuperar aqui a base nos próximos trimestres.

Operador: Com licença, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1. Obrigado.

Com licença, encerramos agora a sessão de perguntas e respostas da Tupy. Gostaria de passar a palavra ao senhor Fernando para as considerações finais.

Fernando de Rizzo: Oi, César, obrigado, obrigado a todos.

Bom, nós fizemos 2 aquisições transformacionais nos últimos 18 meses e nesse trimestre elas corresponderam a cerca de 35% da receita realizada na companhia. Ambas as empresas adquiridas vieram por múltiplos atraentes e calculados sobre margens bem inferiores às da Tupy pré-aquisições, alguma coisa entre 4% e 7% de EBITDA. Os resultados que nós apresentamos hoje refletem ganhos iniciais obtidos com a integração das plantas adquiridas da Teksid.

Desde que nós assumimos o controle, nós estamos avançando na captura das sinergias nas frentes comerciais, nas frentes industriais e nas de compras, em linha com o nosso plano de negócio que nós anunciamos na época, mas com o resultado apresentado nós aumentamos as margens, mas ainda assim eu quero deixar claro que nós não estamos satisfeitos com o desempenho e temos aprimorado a nossa estrutura organizacional fortalecendo várias ações objetivas de produtividade nas fábricas, realocação de produtos, melhorias de processos e uma atenção redobrada ao custos de compras, materiais e serviços.

E falando aí do futuro, está em curso a construção dessa nova Tupy que nós anunciamos no Tupy Day do ano passado, que ela é composta por 2 grandes frentes: a primeira com foco nos negócios tradicionais, na captura das sinergias, explorando a agregação de valor com toda a oferta de serviços de usinagem e montagem que têm sido acelerada com a aquisição da MWM; a segunda frente é o desenvolvimento de uma companhia cada vez mais dedicada à economia de baixo carbono, atuando em segmentos que tenham alto potencial de escalabilidade e que abrangem num mesmo projeto várias



oportunidades de negócios por meio da utilização de resíduos orgânicos urbanos ou resíduos do agronegócio.

Alguns exemplos dos benefícios são a geração de eletricidade limpa, biofertilizante e biometano, que pode ser utilizado em caminhões, em ônibus, em máquinas em vários processos industriais em substituição ao gás natural.

Nós também estamos trabalhando para ampliar a relevância do segmento de reposição, é uma área que a Tupy não participava e a gente entende que na combinação de Tupy e MWM, com a rede de distribuição da MWM, nós podemos agregar vários novos produtos, expandir os nossos canais e todo esse portfólio de ofertas que nós estamos trazendo ao mercado.

Bom, eu também queria aproveitar aqui para parabenizar os 70 anos da MWM do Brasil, que é uma história de sucesso e um pilar importante na nossa estratégia e que tem contribuído com muita tecnologia e principalmente com grandes talentos à construção dessa nova Tupy.

E, por último, hoje é a última conferência de resultados do Thiago Struminski, e eu, em meu nome e de todos os funcionários da Tupy, eu gostaria de agradecer pelo seu trabalho árduo, pelos 14 anos de dedicação dele à Tupy. O Thiago se tornou CFO quando a Tupy faturava pouco mais de 3 bilhões e teve um papel fundamental em movimentos transformacionais para a companhia, como as aquisições, várias operações no mercado de capitais e na construção da Tupy Tech e da Tupy Up, atuando sempre com foco no resultado e com grande espírito de equipe.

Então aqui todos nós, seus colegas de trabalho, te desejamos muito mais sucesso e felicidades. Um bom-dia a todos, muito obrigado.

Operador: A teleconferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação e desejamos um excelente dia a todos.