

Operadora: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do terceiro trimestre de 2021 da Tupy.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta digitar “asterisco, zero”. Esta teleconferência está sendo gravada.

A Companhia gostaria de lembrá-los que este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.tupy.com.br/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores.

A companhia esclarece que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre as perspectivas, projeções ou metas operacionais e financeiras, relativas aos negócios da Tupy, são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da empresa. Estas expectativas são altamente dependentes das condições dos mercados nacional e internacional, do desempenho econômico geral do país e do setor, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco hoje estão os Sres. Fernando Cestari de Rizzo, CEO, e Thiago Struminski, CFO.

Fernando Cestari de Rizzo: Obrigado e bom dia. Agradeço a presença de vocês em nossa conferência.

Nós vamos iniciar com um breve resumo do terceiro trimestre em que apresentamos números recordes de receita líquida e Ebitda com retorno das margens aos níveis históricos e crescimento do retorno sobre o capital investido, resultado de diversas ações que serão detalhadas ao longo desta apresentação.

Apesar da demanda na ponta estar bastante robusta, nossos clientes continuam sendo afetados pela falta de semicondutores e outros insumos, o que leva à redução ou paralisações temporárias em suas operações. Por outro lado, este descompasso entre oferta e demanda afeta os estoques, que em muitos casos já se encontram em níveis críticos. Diante disso, é importante ressaltar que as vendas que não estão sendo realizadas agora, na verdade,



estão sendo postergadas. Se considerarmos somente o volume necessário para a recuperação desse estoque, já vemos uma forte demanda para a Tupy nos próximos anos.

Diante da perspectiva de crescimento que ainda não se materializou integralmente, preparamos a companhia para absorver esta demanda contratando colaboradores, religando equipamentos e dentro da nossa estratégia de flexibilização movimentando produtos do Brasil para o México. Com isso, tivemos uma menor diluição de custos fixos e algumas ineficiências no processo produtivo. Temos implementado diversas ações para a diminuição destes impactos sempre visando a melhor utilização de ativos e o retorno sobre o capital.

Em relação à pandemia, além das questões relacionadas à preço e disponibilidade de fretes e de materiais, seguimos sendo afetados pelo absentéismo. Continuamos fazendo nossa parte no combate à Covid-19, inclusive o nosso centro de triagem e testagem sediado pela Tupy foi convertido em uma central de vacinação que atende nossos funcionários e toda a comunidade e já realizou mais de 120.000 atendimentos incluindo triagem, testagem e vacinação.

No slide 4 vamos falar do desempenho operacional e da força do nosso modelo de negócios. Como comentei anteriormente, nossas vendas têm sido afetadas pelas disrupções de cadeias globais, que afetaram também preços e disponibilidade de fretes e de diversos materiais. Apesar desses efeitos, observamos um crescimento significativo do Ebitda. Na comparação com 2019, antes da pandemia, tivemos um aumento de 23%, enquanto os volumes caíram 15%. Isso foi resultado de um rígido controle de custos e diversos ganhos de eficiência em processos produtivos e de compras, assim como o acionamento de nossos anéis de defesa. Nos últimos anos, desenvolvemos também uma manufatura flexível, que nos permite ajustar a produção às oscilações de volumes concentrando a produção nas linhas mais eficientes. Este é um pilar importante da nossa estratégia e que será ainda mais relevante no futuro na combinação com a Teksid.

Continuamos observando preços elevados de materiais, sendo que estamos repassando mensalmente as variações com efeito já neste terceiro trimestre. nossa engenharia, por sua vez, tem desenvolvido novos processos, que também têm contribuído para a mitigação desses efeitos.

No slide 5 reforço que continuamos observando uma trajetória de recuperação fundamentada numa alocação de capital eficiente que tem contribuído para o aumento do retorno sobre o capital investido. A alavancagem permanece em patamares bastante saudáveis, sendo que o endividamento consiste essencialmente no *bond* com vencimento em 2031. Com esta posição financeira sólida, distribuiremos juros sobre capital próprio no valor de 20,5 milhões ainda no mês de novembro.

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

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

A despeito da dificuldade de montagem de grande parte dos nossos clientes pela falta de semicondutores e outros insumos, os volumes seguem a trajetória de recuperação gradual observada nos últimos 12 meses, apresentando aumento de 21% na comparação contra o terceiro trimestre de 2020. Destaque para a recuperação do mercado interno.

O mix de volume de transporte, infraestrutura e agricultura ficou em 26% total ou parcialmente usinados, enquanto 23% foram produzidos em CGI, contra 27% no terceiro tri de 2020. A queda da participação em relação aos trimestres anteriores deve-se às interrupções na produção de aplicações com maior participação em CGI decorrente mais uma vez das paralisações temporárias dos nossos clientes.

No slide 7 as receitas apresentam um aumento de 47% na comparação contra o terceiro tri de 20, as receitas por quilo cresceram 21% e por geografia 59% tiveram origem no NAFTA, 24 nas Américas do Sul e Central, principalmente Brasil, 12% na Europa e os 5% restantes Ásia, África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 89% em veículos comerciais e *off-road*, 6% de carros de passeio e 5% no segmento de produtos hidráulicos.

No slide número 8 observamos no mercado interno o bom desempenho de aplicações em veículos comerciais, máquinas fora de estrada, além das exportações indiretas.

O slide número 9 demonstra os efeitos nas receitas do mercado externo. Nas aplicações para comerciais leves, observamos queda nas receitas pelas paradas temporárias de clientes decorrentes da falta de semicondutores e outros insumos, e nas aplicações para carros de passeio, comerciais médios, pesados e veículos *off-road*, observamos aumento nas receitas devido ao bom desempenho do mercado ocasionado pela recuperação global e retomada de investimentos em setores como infraestrutura e agricultura.

Seguindo ao próximo slide, demonstramos a performance das vendas do segmento de hidráulica, que corresponderam a 5% das receitas. O crescimento da receita de 41 e 104% nos mercados interno e externo respectivamente reflete a melhora gradual da atividade industrial, além da recomposição de preços.

Passamos ao slide 11, o custo dos produtos vendidos e despesas operacionais tiveram aumento de 54% na comparação anual, levando a uma margem bruta de 18,8%, aumento de 75% nos custos de matéria-prima, 15% na linha de manutenção e materiais de terceiros decorrente principalmente pela inflação de materiais observada no período e aumento do volume produzido, acréscimo de 43% na conta de mão de obra, principalmente pelo aumento do quadro de colaboradores, horas extras e a negociação da data-base, e o aumento de 15% na conta de manutenção e serviços decorrente do impacto da inflação e também o impacto de volume.



As despesas operacionais registaram 23% em função do crescimento de vendas e também da utilização maior de fretes e comissões sobre essas vendas, e no slide número 12 o Ebitda ajustado atinge 289 milhões, um aumento de 12% na comparação com o terceiro trimestre de 20 e margem de 15.8%. O Ebitda ajustado e o Ebitda CVM apresentaram os maiores valores da história da companhia. Na parte inferior do slide, registramos um lucro líquido no terceiro trimestre no valor de 125 milhões com margem líquida de 7%.

No próximo slide falamos sobre o resultado financeiro do período, a queda nas despesas financeiras é oriunda da apreciação do real contra o dólar no período com efeito sobre os juros dos empréstimos em dólar, bem como pela redução do montante do custo da dívida sendo devido principalmente à emissão do nosso *senior notes* com vencimento em 2031. O aumento nas receitas financeiras é decorrente do aumento das taxas de juros que remuneram as aplicações financeiras em reais e o resultado com variações cambiais foi uma receita de 260 milhões.

No slide 14 temos as variações das principais contas de capital de giro, nesse caso tomando o segundo trimestre de 21 como base de comparação, um aumento de 8 dias na linha de contas a receber, grande parte impactada pela depreciação cambial uma vez que 82% do valor é denominado em moeda estrangeira, o aumento dos estoques em 4 dias em relação ao custo de produtos vendidos, que além da variação cambial teve também o efeito das paralizações repentinas de clientes decorrentes das faltas semicondutores. Sobre contas a pagar, uma redução de 9 dias contra o terceiro trimestre de 20 decorrente principalmente de ações pontuais junto a fornecedores neste período.

No próximo slide, número 15, realizamos investimentos de 62 milhões, um aumento de 94% na comparação contra o terceiro tri de 20 representando 3.4% das receitas no terceiro trimestre de 21. Considerando os últimos 12 meses, o Capex representou 2.9%, receitas os investimentos são relacionados a novos programas e projetos de usinagem, além de iniciativas relacionadas à segurança e meio ambiente, a priorização de projetos com maior potencial de retorno tem sido parte fundamental da nossa estratégia de aumento do retorno sobre o capital investido.

O slide 16 mostra o fluxo de caixa operacional da Tupy, o consumo de caixa foi de 29 milhões em função do impacto principalmente das contas de capital de giro, do aumento de volumes e da variação cambial, além também do destaque para muitas paradas pontuais de clientes, que se manifestou principalmente através do aumento de estoques.

No próximo slide, número 17, mostramos um endividamento líquido de 990 milhões correspondente a 1,15 vezes o Ebitda ajustado dos últimos 12 meses. O total das obrigações em moeda estrangeira representa 99%, sendo a maior parcela o *bond* com amortização única em fevereiro de 2031 e juros de 4,5% ao ano pago semestralmente. Em relação ao caixa, 41% está denominado em moeda local. Encerramos o primeiro semestre de 2021 com uma posição de caixa bastante confortável, de cerca de 1,1 bilhão.



Eu passo agora a palavra ao Fernando, que falará sobre as iniciativas recentes e conclusões finais. Muito obrigado.

Fernando de Rizzo: Obrigado, Thiago. No slide 19, vamos falar sobre as oportunidades no segmento de infraestrutura no mercado norte-americano. Indicadores de construção não residencial encontram-se nos patamares mais elevados dos últimos 10 anos, refletindo a realização de investimentos públicos e privados. Na semana passada, ocorreu a aprovação do *Infrastructure Bill* pelo Senado americano, que acarretará investimentos adicionais de US\$550 bilhões nos próximos 5 anos. Apesar da ausência de detalhes que permitam quantificar o efeito na nossa cadeia, estas iniciativas resultarão em aumento expressivo na demanda por equipamentos de construção, caminhões e geradores, que certamente impactarão os nossos volumes.

Embora a companhia sempre tenha investido em inovação, no final de 2020, como resultado de diversos benchmarks, aprovamos junto ao comitê de estratégia e inovação a criação de 2 novas áreas em nossa estrutura: a Tupy Up e a Tupy Tech. Essas frentes são importantes pois superam o perímetro do negócio atual concentrando-se em mercados adjacentes e que podem se beneficiar das competências técnicas da Tupy.

Neste slide 20, falamos da Tupy Up, que visa converter, acelerar e escalar oportunidades em novos negócios e promover melhorias nos existentes por meio da inovação e da transformação digital. Dentro da Tupy Up, nós lançamos a ShiftT, nossa aceleradora de startups, que em seu primeiro *batch* teve mais de 100 inscrições. Ontem, foi lançado o Portal de Inovação Aberta, que é mais uma iniciativa para nos aproximar do ecossistema. Neste ambiente, vamos lançar desafios do negócio que convidamos pesquisadores, empreendedores, universidades, startups empresas de base tecnológica a solucionar com a gente. Já estão no ar desafios relacionados à qualidade, uso de recursos naturais, emissões de gases de efeito estufa e usinagem.

Tudo isso tem contribuído para a nossa transformação digital, que vai além da adoção de tecnologias ou sensores, passa pela formação das pessoas. Neste trimestre, lançamos o MBA em fundição 4.0, uma desenvolvida com o Senai especialmente para os colaboradores da Tupy e focada em inovação.

Passando ao slide 21, falamos da Tupy Tech, que é concentrada em projetos de pesquisa e desenvolvimento disruptivos para as oportunidades que possam ganhar ênfase mercadológica e serem escaláveis. Temos investido em diferentes rotas tecnológicas, principalmente nas relacionadas a descarbonização, seja nos projetos de reciclagem de baterias de lítio ou de veículos movidos a hidrogênio. Ontem, anunciamos o depósito de patente de um novo conceito de bloco de motor em ferro fundido para aplicação em veículos híbridos. Este projeto é fruto de uma parceria com a Ricardo PLC, sediada na Inglaterra e referência global em projetos de motores, engenharia e consultoria nos setores de transporte e energia. Estamos falando de uma alternativa para aplicação em veículos híbridos alcançando peso aproximadamente 5% inferior aos componentes feitos em alumínio e com maior resistência mecânica.



No próximo slide, de número 22, vou comentar sobre o processo de integração das plantas da Teksid cujo *closing* ocorreu dia primeiro de outubro. Neste primeiro dia, fizemos uma transmissão online para todas as unidades e escritórios, visitamos as fábricas e conversamos com diversos grupos de colaboradores, encontramos um ambiente colaborativo com um time capacitado e com muita disposição de participar deste momento de expansão da companhia. Temos validado as oportunidades de sinergia que confirmam nossas percepções preliminares com diversas oportunidades nas áreas de compras e manufatura. Além disso, estamos implementando diversos processos de gestão em todas as áreas.

Como é da natureza desse tipo de operação, teremos alguns efeitos pontuais neste quarto trimestre relacionados ao faturamento de estoques anteriores ao *closing* e consumo de capital de giro.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite *1. Para retirar a sua pergunta da lista, digite *2.

Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

Nossa primeira pergunta é de Lucas Lage, da XP Investimentos.

Lucas Lage: Bom dia, Fernando, bom dia, Thiago, parabéns pelo resultado.

São 2 perguntas aqui do nosso lado. A primeira pensando na perspectiva de volumes, vocês poderiam dar uma visibilidade de como foi o faturamento de volumes ao longo do terceiro tri, talvez mês a mês, alguma ideia nesse sentido? Porque eu acho que picapes assim talvez tenha sido o segmento aí que tenha apresentado uma demanda muito forte, mas talvez tenha sido mais impactada aí pela questão dos semicondutores. Então, entender mais ou menos como foi a evolução ao longo do tri até para pegar um pouco dos impactos e para ter uma ideia do que pensar de volume no quarto trimestre partindo desta dessa ponta em setembro.

E também nesse sentido, entender como está a situação fabril atual, nesse momento, os principais clientes também nesse contexto do que esperar de volumes para o quarto trimestre.

E uma segunda pergunta mais em relação à aquisição da Teksid, o que a gente pode pensar em aumento de alavancagem com a incorporação dela em outubro, né, acho que considerando não só o valor pago pela aquisição, mas também esse aumento de capital de giro associado à incorporação. Então, seriam essas 2 perguntas. obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, Lucas, bom dia, bom dia a todos, boa tarde. Vamos lá, primeiro sobre os volumes, as percepções de volumes, nós trouxemos uma informação que nos últimos 12 meses em relação a 2019 a nossa performance foi 15% inferior, tá, então esse é um dado relevante porque quando nós comparamos com indicadores externos do mercado, atividade econômica, demanda específica, nível de construção, *housing starts* nos Estados Unidos, atividade agrícola no Brasil e tudo isso, a gente observa que realmente nós vendemos muito pouco nesse período, nós vendemos muito pouco porque existe essa demanda na ponta, mas evidentemente nós tivemos aí esse descompasso de oferta e demanda, esses problemas de semicondutores e alguns outros itens da indústria, não o nosso componente, e por isso nós realmente perdemos essas vendas nesse período. Porém, elas serão postergadas porque os bens de capital eles continuam sendo utilizados, eles continuam sendo consumidos e obviamente eles estão operando com custo de manutenção mais alto e aí na frente eles vão ter que ser substituídos de qualquer forma, né, o problema é que faltaram equipamentos para os clientes. Essa foi a essência do número.

E especificamente quando nós olhamos onde a crise dos semicondutores nos afetou mais, ela nos afetou no mercado de comerciais leves e picapes dos Estados Unidos, tá. foi ali que nós tivemos maior perda de volumes, e aí em todas as montadoras que nós fornecemos, tanto para aplicações gasolina como aplicações diesel, todos eles sofreram esses efeitos, tá. E aí é importante destacar, são produtos bastante sofisticados, são produtos muitos deles em ferro vermicular, em CGI, muitos deles são usinados e tudo isso também afeta um pouco a comparação, mas mesmo assim quando nós comparamos a companhia muito melhor a despeito de perder produtos importantes.

E outro ponto relevante, nós estávamos preparados para atender essas demandas e nós viemos tomando decisões de redução de custo ao longo do período para poder ajustar a essa situação. Então, você fez uma pergunta sobre a situação fabril, nós estamos bem, nós viemos desligando alguns equipamentos aí ao longo desse terceiro trimestre, continuamos aí trabalhando numa forma muito mais ordenada agora por conta... geramos estoques de alguns produtos para poder desligar outros equipamentos e poder administrar essa situação dos semicondutores principalmente, né.

Então, essas ações estão em andamento, então a gente está tentando trabalhar com uma companhia mais magra, com menos equipamentos ligados para atender essa demanda.

Quando nós olhamos para 2022 em diante, existe uma demanda reprimida muito forte em todos os setores que nós atuamos, se você olhar o estoque de veículos comerciais leves, ele está nos níveis mais baixos da história, se você olhar o *backlog* de caminhões ele está muito alto, se você olhar o *backlog* de máquinas, máquinas agrícolas, a renda do produtor agrícola na Europa, nos Estados Unidos, no Brasil, ela aumentou bastante, e aí você entra no ciclo de troca de equipamentos, só que não existem equipamentos suficientes para realizar. E, além de tudo isso, tem o plano de infraestrutura que está vindo. Ele não tem um impacto tão imediato porque isso entra em licitações, os projetos e

etc., mas então a gente enxerga por conta disso uma demanda muito forte no próximo ano e nos próximos anos à medida que esses problemas também forem sendo resolvidos.

Eu também acho que a situação está clareando um pouco mais, novas capacidades de semicondutores estão chegando no mercado, deve estar entregando produtos aí no primeiro tri e no segundo tri, investimentos que foram feitos ainda em 2020 para atender, são investimentos muito elevados, têm uma maturação, leva algum tempo para essas fábricas ficarem prontas, cerca de 16-18 meses para estarem produzindo, e esse é um movimento que deve resultar numa oferta melhor para os nossos clientes e obviamente a indústria se mobilizou em torno disso, eles estão absolutamente mobilizados e a gente deve estar enxergando um cenário muito mais claro e limpo no próximo ano, inclusive também com a melhoria da situação em relação à pandemia, absenteísmo e tudo que tem ao redor disso.

Então, a gente tem uma visão bastante e a gente segura, nós sofremos esse ano porque nós rodamos com uma capacidade disponível maior do que nós estávamos vendendo e viemos racionalizando tudo isso, ainda assim tivemos um bom resultado, que mostra a força da companhia, a do nosso modelo de negócios.

Thiago Struminski: A segunda parte da sua pergunta, Lucas – boa tarde a todos, aqui é o Thiago falando –, no momento da aquisição da Teksid nós esperávamos ter uma alavancagem combinada ali entre 1.4-1.6 vezes, mas o que aconteceu na largada é que Stellantis, que é a proprietária da empresa e também gere uma grande parte dos contratos que existem lá dentro, acabou não repassando alguns dos preços de materiais que estão nos últimos 12 meses, né, ou seja, esse ajuste foi feito a partir do momento que a gente concluiu a aquisição, mas quando a gente olha os últimos 12 meses o resultado fica um pouco pior em função disso, do ponto de vista de alavancagem.

Então, a gente larga ali provavelmente próximo de 1.8-1.9, mas desalavanca razoavelmente rápido porque a gente vai retirando esse Ebitda que não tinha uma base econômica de materiais ajustada e colocando um Ebitda regular da companhia, né. Lembrando que a gente termina o terceiro trimestre com uma alavancagem de 1,15 vezes no longo prazo e o principal *covenant* da companhia, que é o *bonds* que nós emitimos 2031, esse ano, nos primeiros 2 anos da emissão, a nossa alavancagem é de 4 vezes, então, ou seja, a gente está bastante confortável aqui para perseguir com essa aquisição.

Lucas Lage: Perfeito, está claríssimo. Obrigado, Fernando, obrigado, Thiago e boa tarde para vocês.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Vitor Mizusaki, do Bradesco BBl.



Vitor Mizusaki: Oi, boa tarde, parabéns pelo resultado. Eu tenho 2 perguntas. A primeira é com relação a reajuste de preço, como você mencionou agora, Thiago, a questão da Teksid, mas do lado da Tupy todo reajuste de custo de matéria-prima já veio no resultado do terceiro ou tem mais alguma coisa que pode vir de reajuste de preço do produto vendido no quarto trimestre?

E a segunda pergunta, um pouco com relação a novos produtos, vocês comentaram essa patente de bloco de motor para veículos híbridos, vocês podem comentar um pouco o que vocês veem de oportunidade, de repente isso pode marcar uma volta para ganhar *market share* em veículos leves? E, se olhando para frente, se o início de produção desse novo bloco se isso pode demandar algum investimento material do lado da Tupy. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Vitor, obrigado pelas perguntas. primeiro, sobre o tema de reajuste, não, nós não repassamos tudo, nós repassamos parcialmente os custos. Evidentemente, a companhia renovou produtos, tem uma série de outras frentes que ocorreram que trouxeram essas melhorias. Eu acho que aqui eu quero sempre destacar a força do nosso modelo de negócios, a capacidade da companhia recuperar isso e também nós modificamos o ciclo contratual e reduzimos o espaço de repasses, isso foi muito importante para nós porque agora evidentemente nós tivemos variações muito expressivas mês a mês, isso é muito importante olhando para frente a companhia porque obviamente nós precisamos neutralizar sempre esses efeitos e trabalhar na eficiência, na qualidade das nossas fábricas e na qualidade dos nossos produtos.

Então, a gente enxerga isso positivamente, eu acho que agora com a combinação com a Teksid isso se torna mais importante ainda para nós realizarmos ganhos de eficiência entre as plantas e ter um novo *grid* de plantas para nós operarmos, para realocarmos produtos e para poder encontrar um menor custo e obviamente garante esse ajuste e um melhor atendimento aos nossos clientes.

Sobre o produto o híbrido, essa é uma tecnologia... nós sempre acreditamos nisso por causa de propriedades específicas do ferro vermicular em alguns casos. Esse é um projeto que ele usa a arquitetura original de um motor híbrido europeu pequeno e na combinação de uma estrutura de ferro com uso de plásticos que aguentam alta temperatura nós conseguimos um desenho um projeto mais leve.

O que que nós entendemos do futuro? Entendemos que o futuro nós veremos diferentes combustíveis em diferentes regiões e obviamente um modelo híbrido é um modelo mais eficiente que existe porque você tem a aplicação elétrica em determinados momentos de uso do equipamento, por exemplo, quando o veículo acelera, quando ele sai da inércia e atinge velocidade e você aciona o motor a combustão no momento que ele é mais eficiente, como rotações estáveis e assim por diante. Então, esse é o modelo que nós estamos trazendo, a gente acredita que para o etanol isso é muito importante, uma tecnologia importante para uso do etanol, mas obviamente ela é importante para aplicações principalmente na Europa e nos Estados Unidos porque a

gente está vendo realmente um movimento de hibridização da frota, e obviamente é uma tentativa de retorno da Tupy. Nós decidimos tempos atrás em focar em ganhos de capital, fomos bem sucedidos nisso, o desenho das nossas aquisições foi na direção de concentrar a nossa força na produção de itens para ganho de capital, de atender esses clientes, porque eu sempre gosto de destacar com a Teksid a Tupy passa a fornecer todos os fabricantes de caminhões, de máquinas agrícolas, de máquinas de construção do ocidente, mas esse projeto ele realmente abre porta e ele abre porta também no setor de ganhos de capital porque tem algumas oportunidades aí com alguns caminhões, caminhões de entrega urbana, produtos menores que você precisa ter um ciclo elétrico em algumas regiões e você pode operar com o ciclo do motor a combustão em outras regiões, em outra operação, quando entra na estrada ele é melhor, quando você entra na cidade você pode operar com o ciclo elétrico e a gente entende que está tentando levar uma nova tecnologia que faz muito sentido, porque o desafio realmente é da geometria, da estrutura do produto e da forma como nós conseguimos constituir uma liga que atenda bem essas aplicações.

E a pergunta sobre investimentos, ele usa exatamente a base de ativos atual da companhia. É a mesma coisa que nós fazemos hoje, então não tem grandes mudanças na base de ativos da companhia.

Vitor Mizusaki: E Fernando, só fazer um *follow-up* com relação à minha primeira pergunta, que você mencionou que teve uma mudança nos contratos e agora você consegue, se for necessário, né, fazer o reajuste mais rápido. Antes, na média, a gente considerava que o reajuste demorava mais ou menos 3 meses, os novos contratos você pode dar um pouco mais de detalhe?

Fernando de Rizzo: Então, não houve uma mudança de contrato, houve mudança na forma de repasse nesse período que nós estamos vendo um mercado completamente adverso, com variações muito expressivas. Como o modelo anterior ele não cumpria o espírito original que é repassar esses custos e neutralizar esses impactos, porque tem que lembrar sempre, o fenômeno que estimula o preço de commodities é o mesmo fenômeno que estimula a demanda dos produtos dos nossos clientes. Então, em torno disso, como eles também se beneficiam disso, nós chegamos a esses acordos e são acordos para este período de oscilação elevada desses materiais, da volatilidade deles.

Mas, de qualquer forma, eu acho que sempre eu gosto de destacar o seguinte: a força da companhia para poder equilibrar essas relações e que a gente consiga preservar a qualidade do nosso negócio, a qualidade dos nossos investimentos. Então, é isso que nós temos buscado.

Vitor Mizusaki: Está ótimo, obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Marcelo Motta, do Banco JP Morgan.

Marcelo Motta: Oi, boa tarde. Duas perguntas também. A primeira, se vocês pudessem comentar um pouco dessa questão da margem do reajuste de preço, né, enfim, se eu entendi corretamente, acho que ainda tem algum

reajuste de preço para acontecer aí ao longo do quarto tri e o custo de matéria-prima ficou estável, né, então isso deveria se traduzir em algum ganho de margem. Então, entender um pouco qual que pode ser esse impacto.

E por outro lado, aí meio que juntando com a segunda pergunta, vocês comentaram um pouco do impacto da Teksid na alavancagem, né, mas entender também um pouco desse impacto na margem, como é que poderia ser, enfim, como é que vocês estão também pensando em reportar esses números até para, enfim, para que a Teksid não polua aí os bons resultados que vocês têm obtido no, vamos chamar aí de, *core business* até hoje? São essas perguntas, obrigado.

Thiago Struminski: Oi, Marcelo, obrigado pela pergunta. Aqui é o Thiago falando. Acho que do ponto de vista de margem, a gente tem que olhar o horizonte temporal adequado, né, ou seja, o primeiro e o segundo não demonstraram a margem adequada da companhia na medida em que a gente sofreu muito por esse descasamento de repasse, claro, teve outros efeitos, né, a gente teve também muitas paradas em função de semicondutores e outros insumos, que não ajudou a nossa organização fabril, mas o terceiro tri ele carrega um pouco mais de margem que deveria estar distribuída ao longo desses 2 trimestres, mas, sim, existem algumas negociações para fechar esse descasamento que entram aí no quarto trimestre.

Agora, o quarto trimestre a gente tem que olhar com um pouco de cuidado porque ele é um trimestre atípico, né, atípico na medida em que ao incorporar a Teksid ela vem com 1 mês de faturamento a menos do trimestre porque nós não compramos os estoques de algumas subsidiárias que precisam ser vendidos ainda a alguns dos seus clientes, então isso basicamente impacta o resultado entre 4 a 5 semanas da Teksid, e além disso, pode haver, a gente não sabe ainda em que extensão, alguma parada um pouco mais abrangente das montadoras para ajustar essa situação dos semicondutores e tentar organizar melhor as fábricas ao longo aí de 2022.

Então, o quarto trimestre ele pode ser um pouco mais instável, a gente não sabe ainda a extensão disso, né, mas entendemos que, sim, a tendência agora é reduzir bastante esse descasamento que impactou a margem no primeiro e no segundo tri sendo que ainda essa situação do semicondutor não é algo superado, né, que a gente precisa conviver com ela nos próximos trimestres.

Quando nós olhamos o resultado e a margem da Teksid, é evidente que a combinação da margem Tupy e margem Teksid vai trazer a margem consolidada para baixo, o nosso objetivo é reportar a margem de forma consolidada porque na nossa visão é que existem muitas trocas entre os ativos Tupy, entre os ativos Teksid que tendem a favorecer o todo, né, então a gente não tem problema nenhum em prejudicar eventualmente uma ou outra planta para favorecer o todo, assim como já fizemos múltiplas vezes entre escolhas do *footprint* global entre Brasil e México, então o nosso *guidance* aqui continua sendo na direção de trazer de uma forma consolidada essa margem de volta para o patamar aí de 14%. Claro que na largada ela cai, na medida em que a



gente combina uma margem histórica da Tupy aí de 14% com uma margem da Teksid que nos últimos anos, nos últimos 4 anos foi de 3.7%, né.

Então, esse efeito traz a margem para baixo de forma inicial e a gente gradualmente vai recuperando aí com a nossa expectativa de sinergias nos próximos anos.

Marcelo Motta: Perfeito, obrigado, Thiago.

Operadora: Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

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: Bom, gente, agradeço a participação, as perguntas e a confiança na companhia.

Na última teleconferência, nós destacamos nossos esforços comerciais e nesse trimestre nós conseguimos responder à demanda dos clientes e principalmente realizar a nossa estratégia comercial efetivando parcialmente repasses de custos, incluindo de trimestres anteriores.

A despeito de tudo que atravessamos, a pandemia, semicondutores, as suspensões repentinas de compras dos clientes, os aumentos de custos, o Ebitda acumulado dos últimos 12 meses corresponde a 859 milhões, isso é 23% superior a 2019, que foi o melhor ano até aqui. Por isso, o nosso resultado operacional e o aumento do retorno sobre o capital investido são os grandes destaques deste trimestre, mas nós ainda temos muitas oportunidades nesse sentido, tanto nas operações atuais quanto nas recém-adquiridas.

Do ponto de vista de volume, temos a recomposição dos estoques dos produtos dos clientes, que estão nos níveis mais baixos da história, a demanda reprimida pela falta de componentes e também lembrar sempre mercado de bens de capital a redução é necessária e ela apenas foi postergada, então nós vamos capturar essa demanda adiante, seja de picapes, seja de máquinas de construção, seja de caminhões, seja de máquinas agrícolas.

Os programas de infraestrutura também fortalecerão a nossa demanda em 2022 e nos próximos anos porque isso não se realizará apenas de 1 ano, a gente estima que levará 3 a 4 anos para ser realizado, e essa combinação com as novas plantas em Betim e Aveiro ele abre oportunidades de ganhos de eficiência operacional enormes tanto no melhor uso das capacidades quanto nos benefícios da combinação de compras de matérias-primas, e, acima de tudo, fortalece o nosso modelo de negócio e a execução da estratégia comercial.

Nós enxergamos uma demanda favorável no mercado e uma diminuição dos fatores que afetaram a nossa execução ao longo de 2021. Ao mesmo tempo em que temos preparado a companhia para o crescimento, nós estamos nos



dedicando também ao próximo capítulo da organização e, com isso, nós estamos ampliando não só os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, mas principalmente a nossa presença no ecossistema, atuando de forma cada vez mais colaborativa, o que enriquece as soluções que nós podemos desenvolver.

Nessas parcerias anunciadas ao longo deste ano, o nosso conhecimento em materiais está servindo a pesquisas em múltiplas rotas tecnológicas em mercados, como, por exemplo, a reciclagem de baterias de lítio, nos motores a hidrogênio com alta performance e também nesses projetos para veículos híbridos.

Há muitos outros caminhos e negócios que estamos habilitados a percorrer e todos eles se conectam ao nosso propósito e à jornada de carbonização que vem sendo liderada pelos nossos clientes. Nós esperamos poder compartilhar mais resultados dessas iniciativas nos próximos meses porque tem muita coisa sendo realizada dentro da companhia. Muito obrigado a todos e tenham um bom-dia.

Operadora: A teleconferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.