



**Local Conference Call  
TUPY S/A (TUPY3)  
Resultados do 2T21  
6 de agosto de 2021**

**Operadora:** Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do segundo 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](http://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.

Sr. Fernando, pode prosseguir.

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

Nós queremos iniciar com um breve resumo desse segundo trimestre, que começou com um movimento anterior de preparação da companhia para absorver o forte aumento de demanda que vínhamos apontando desde o último trimestre passo do ano passado. Nós contratamos cerca de 2 mil colaboradores no Brasil e no México neste ano, também religamos equipamentos e, dentro da nossa estratégia de flexibilização, movimentamos produtos do Brasil para o México.



Embora a demanda na ponta continue crescente, alguns de nossos clientes foram severamente afetados pela falta de insumos importantes, como semicondutores, reduzindo ou paralisando suas operações. Estas vendas não são perdas, mas, em grande medida, postergadas.

Em termos de volume, essas paralizações significaram cerca de 12 mil t que não foram convertidas em receita, isso reduz a diluição de custos fixos e traz ineficiências ao nosso processo. Os resultados também foram muito impactados por fretes e pelo custo continuamente crescente de matérias-primas, baixa disponibilidade de variedades de sucatas e sua qualidade inferior. Esse contexto promove variações no processo com consequências e variações na qualidade metalúrgica do nosso produto. Além disso, nós seguimos sendo afetados pelo absenteísmo provocado pela pandemia. Nós continuamos fazendo a nossa parte no combate à Covid-19, inclusive o centro de triagem e testagem sediado pela Tupy foi convertido em uma central de vacinação, atendendo toda a nossa comunidade.

Considerando a falta de semicondutores e outros insumos, observamos um grande descompasso entre demanda na ponta e a produção dos nossos clientes, o que faz com que os nossos volumes ainda não reflitam o aquecimento da economia global, assim como os estoques de produtos dos clientes estejam em níveis extremamente baixos. Esse fator e os sólidos fundamentos garantirão uma forte demanda para os próximos anos.

No slide 4, nós podemos observar o aumento expressivo e contínuo dos custos de sucata, custos estes que serão repassados, mas que, num primeiro momento, apresentam descasamentos com os preços de aquisição dessa matéria-prima. Esses fatores combinados impactaram o EBITDA em aproximadamente R\$35 milhões no período.

No slide 5, mostramos que, a despeito desses efeitos, continuamos nossa trajetória de recuperação com alocação de capital consistente e aumentamos expressivamente o nosso retorno sobre o capital investido. Também reduzimos nossa alavancagem, sendo que o endividamento consiste essencialmente no *bond* com vencimento em 2031. Com essa posição financeira sólida, ficamos contentes em anunciar a distribuição de juros sobre capital próprio no valor de R\$19,6 milhões ainda neste mês. Adicionalmente foram aprovadas pelo nosso Conselho de Administração distribuições futuras no montante de 39,3 milhões, que serão deliberadas oportunamente.

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

**Thiago Struminski:** Obrigado, Fernando, e bom dia a todos. Dado o forte impacto da pandemia no segundo trimestre de 2020, usaremos como base de comparação o resultado do trimestre imediatamente anterior, no caso o primeiro trimestre de 2021.



Bom, a despeito da dificuldade de montagem de grande parte dos nossos clientes em função da falta de componentes, os volumes seguem a trajetória de recuperação gradual observada nos últimos 12 meses apresentando um aumento de 1% na comparação contra o primeiro trimestre de 21, com destaque para a recuperação do mercado interno. O mix de volume de transporte, infraestrutura e agricultura ficou em 27% total ou parcialmente usinado contra 25% do primeiro trimestre de 21, enquanto 24% foram produzidos em CGI contra 25% no primeiro trimestre de 21.

No slide 7, as receitas apresentaram um aumento de 7% na comparação contra o primeiro trimestre de 21, as receitas por quilo cresceram 5%. Em relação à distribuição das receitas por geografias, 58% tiveram origem no NAFTA, 23% nas Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 14% na Europa e os 5% restantes na Ásia, África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 89% de veículos comerciais e *off-road* e 6% de carros de passeio, sendo 5% restantes no segmento de produtos hidráulicos.

No slide número 8, observamos, no mercado interno, um bom desempenho de aplicações de veículos comerciais, máquinas e foras de estrada, além das exportações indiretas.

No slide 9, demonstramos os efeitos nas receitas do mercado externo. Nas aplicações para carros de passeio e comerciais leves, observamos queda nas receitas de paradas temporárias de clientes, que por sua vez foram impactados principalmente pela escassez de semicondutores, as aplicações para comerciais médios, pesados e veículos *off-road* indicam um aumento nas receitas em função do bom desempenho do mercado, ocasionado principalmente pela recuperação global e retomada de investimentos.

segundo ao próximo slide, demonstramos a performance das vendas do segmento de hidráulica, que correspondem a 5% das receitas, o crescimento da receita de 22 a 26% nos mercados interno e externo respectivamente refletem a melhora gradual da atividade industrial, da recuperação dos mercados em função da demanda reprimida, além da recomposição de preços.

Passando ao slide número 11, os custos dos produtos vendidos e despesas operacionais tiveram um aumento de 8% na comparação trimestral levando a uma margem bruta de 14.3%, um aumento de 9% nos custos com matéria-prima e 7% na linha de manutenção e materiais de terceiros decorrente principalmente da inflação de materiais observada no período, um acréscimo de 12% na conta de mão de obra ocasionada principalmente pelo aumento de quadro de funcionários e realização de horas extras, e uma elevação de 8% nos gastos com energia decorrente principalmente do aumento de volume produzido, das tarifas de geração na comparação trimestral, além do efeito mix de produtos mais nobres com a utilização de mais fornos elétricos.



As despesas operacionais registaram um aumento 4% contra o primeiro tri devido ao crescimento das vendas e consequentemente maior utilização de fretes e comissões, bem como despesas como pessoal.

No slide 12, o EBITDA ajustado atingiu 186 milhões, uma redução de 7% na comparação com o trimestre imediatamente anterior e margem de 11.3%, e na parte inferior do slide registamos lucro líquido no segundo trimestre no valor de 31 milhões.

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 de empréstimos em dólar, bem como pela redução do montante do custo da dívida. A comparação também foi afetada pelo prêmio sobre a liquidação antecipada e juros *pro rata* da *senior notes* com vencimento em 2024 realizado no primeiro trimestre de 21.

O aumento das receitas financeiras é decorrente do aumento da posição de caixa em reais em função da valorização do real frente ao trimestre anterior, tivemos um impacto de variação cambial nas linhas do balanço em moeda estrangeira, que resultou em despesa não caixa de 62 milhões. Em contrapartida, as operações de *hedge* e de fluxo de caixa, através de um instrumento derivativo de *zero cost collar*, resultaram em receitas de 11.4 milhões em função da marcação de mercado desses instrumentos, sendo R\$300 mil já com efeito caixa.

No slide 14 temos as variações das principais contas de capital de giro, mais uma vez, tomando o primeiro tri de 21 como comparação, redução de 15 dias na linha de Contas a Receber, parte impactada pela apreciação cambial uma vez que 80% do valor é denominado em moeda estrangeira, um aumento dos estoques no valor de 98 milhões representando a diminuição de 3 dias em relação ao custo de vendidos, aqui impacta paralizações repentinas de clientes de forma negativa, principalmente sobre os estoques de produtos acabados, sobre Contas a Pagar redução de 6 dias contra o trimestre imediatamente anterior, parte também aqui pelo apoio da apreciação cambial, sendo que no fim de junho 49% dos pagamentos foram realizados em moeda forte.

E no próximo slide, número 15, realizamos investimentos de 47 milhões, um aumento de 48% na comparação contra o trimestre anterior, representando 2.9% das receitas do segundo tri de 21. Considerando os últimos 12 meses, o Capex representou 5% das receitas do período, os investimentos são relacionados a novos programas e projetos de usinagem, além de iniciativas relacionadas à segurança e meio ambiente.

O slide 16 mostra o fluxo de caixa operacional da Tupy. A geração de caixa foi de 44 milhões oriundo da melhora dos indicadores de capital de giro e restituição de impostos no Brasil no valor de 15 milhões.



E no próximo slide, número 17, mostramos um endividamento líquido de 772 milhões, o que corresponde a 0,93x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. O total das obrigações em moeda estrangeira representa 93%, sendo a maior parcela relacionada ao *bond*, com amortização única em fevereiro de 2031 e juros de 4,5% ao ano, pagos semestralmente. Em relação ao caixa, 42% estava denominado em moeda local. Encerramos o primeiro semestre de 2021 com uma posição de caixa bastante confortável, cerca de 1.3 bilhão.

Agora eu passo a palavra ao Fernando, que falará sobre os nossos mercados.

**Fernando Rizzo:** Obrigado. Thiago.

Aqui no slide 19, as oportunidades que decorrem do aumento da demanda, que comentei no início do *call*, elas serão capturadas por uma empresa mais eficiente e já preparada para o crescimento e também pela combinação dos ativos da Teksid, que devem ser integrados aí no mês de outubro, planta do Brasil e planta de Portugal. A aquisição está alinhada à estratégia de longo prazo da Tupy, aqui nós estamos falando de oportunidades que demandam soluções tecnológicas em que o conhecimento em metalurgias complexas e materiais sejam um diferencial e, para isso, nós temos intensificado investimento em pesquisa, desenvolvimento e inovação, inclusive criando 2 novas áreas: o Tupy Tech, que é concentrada em projetos de Pesquisa & Desenvolvimento disruptivo que ampliem as fronteiras do negócio atual, porém, aproveitem oportunidades da economia renovável nos mercados em que nós atuamos; e a Tupy Up, visa converter, acelerar e escalar oportunidades em novos negócios e promover melhorias nos existentes por meio da inovação e da transformação digital.

E neste processo, ao longo do segundo trimestre, apresentamos algumas das iniciativas decorrentes desse movimento, por exemplo, a parceria com a USP para o desenvolvimento de pesquisa em reciclagem de baterias de íon lítio, um projeto que atende necessidades emergentes dos nossos clientes e que contempla 15 pesquisadores e um investimento de R\$4 milhões. Também anunciamos o projeto do motor a hidrogênio de alto desempenho em parceria com AVL, da Áustria, e com a Westport, do Canadá. Isso é uma iniciativa que a Tupy está promovendo para desenvolver materiais, geometrias e técnicas de usinagem que permitam aos nossos clientes explorar o uso pleno e eficiente do potencial do hidrogênio.

No mesmo sentido, estamos trabalhando em projetos de outros combustíveis alternativos apoiando a estratégia de descarbonização dos clientes. Nós também tivemos o lançamento da nossa aceleradora de startups, a ShiftT, e na sua primeira chamada recebemos inscrições de 108 empreendedores de todo o país.

No slide 20 eu mostrarei alguns indicadores sobre os principais mercados de atuação da Tupy. A retomada da economia aliada a um amplo pacote de estímulo ao consumo faz com que as projeções para o PIB americano para o ano de 2021 tenham sido constantemente revistas para cima e atualmente a expectativa é de crescimento de 7%. Este fenômeno impacta uma ampla necessidade de



equipamentos para transporte de cargas em todos os modais, construção residencial, mineração, infraestrutura e agronegócio, entre outros, e, além disso, há programas voltados exclusivamente à infraestrutura e que poderão alavancar ainda mais a nossa demanda.

A pandemia alterou os hábitos do consumidor, que têm priorizado a compra de bens duráveis com impacto nas nossas cadeias. O crescimento desse consumo e as interrupções da cadeia de fornecimento têm mantido os estoques em níveis historicamente muito baixos, o que sustentará as atividades de manufatura nos próximos anos.

No slide 22 nós observamos o reflexo do aquecimento da economia na demanda por veículos comerciais médios nos Estados Unidos, que tem levado ao aumento expressivo do *backlog*. Também no slide 23 mostramos indicadores para caminhões pesados da classe 8, onde também observamos elevação do *backlog* e projeções muito fortes para produção e vendas.

No slide 24 eu trago um recorte da nossa demanda olhando para o segmento do agronegócio, que tem apresentado indicadores de vendas muito sólidos e projeções de crescimento de 2 dígitos nos principais mercados em que atuamos ocasionada por preços favoráveis de commodities, alto volume de produção e aumento da lucratividade e confiança.

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, digitem \*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 Catherine Kiselar, Banco do Brasil. Pode prosseguir.

**Catherine Kiselar:** Bom dia, Thiago, bom dia, Fernando, bom dia a todos. Duas perguntas aqui do meu lado. Obrigada pela oportunidade e parabéns aí pelos resultados.

A minha pergunta é sobre os efeitos na conta de giro da Tupy. Qual a expectativa aí para o ano como um todo tanto nas operações da Tupy quanto nas operações de clientes, se pudessem dar uma visão sobre esse aspecto eu agradeceria.

**Thiago Struminski:** Desculpa, aí está muito ruim a ligação. Você poderia repetir a pergunta?

**Catherine Kiselar:** Claro, repito, sim! Melhorou agora? Perfeito, vou repetir.





A minha pergunta é sobre os efeitos nas contas de giro da Tupy, se vocês podem nos dar uma expectativa em relação ao ano, o segundo semestre, tanto das operações da Tupy quanto da perspectiva dos clientes.

**Thiago Struminski:** Perfeito. Bom, eu acho que na ponta de capital de giro a gente precisa olhar linha a linha, né, o Contas a Receber sofreu uma redução relevante aí, são vários dias que, em parte, ele decorre da valorização cambial, que impacta bastante nas contas em moeda estrangeira porque eles são mais de 80% dos recebíveis, né, e obviamente tem um pouco de eficiência da operação em resgatar um pouco esses recebíveis de forma a ajudar o nosso fluxo.

O estoque ele aumentou obviamente em termos monetários porque a gente acabou produzindo muito mais, mas ele também caiu em dias, né. Então, o que jogou contra aqui foram algumas dessas paralizações repentinas de clientes, que impactam aqui nos nossos estoques de produtos acabados e também tem um efeito cambial nos estoques de moeda forte, que, no caso, é mais ou menos 60% do nosso número total. No Contas a Pagar, nós tivemos no absolutos também obviamente um aumento decorrente aí dos insumos e teve essa contraposição da valorização do real contra o dólar, que é mais ou menos 50% dessas contas.

Então, da média, acho que a gente vem avançando aqui no ciclo de caixa como um todo, o ciclo de caixa ele vem melhorando bastante a evolução, principalmente frente ao primeiro trimestre foi sensível, a gente saiu aí de 73 dias para 61, mas agora a gente começa a olhar para essas contas de uma forma um pouco mais estratégica, porque o Fernando comentou bastante ao longo do *call* que existe uma expectativa muito forte de crescimento de volume e a gente, principalmente na ponta de estoque, precisa estar preparado para absorver essa demanda, né.

**Catherine Kiselar:** Excelente, obrigada. A minha segunda pergunta é sobre investidores. Nós vimos os níveis de investimentos realizados aqui no segundo trimestre. O que a gente pode esperar para o segundo semestre e quais frentes seriam alvos desses investimentos considerando aí as expectativas para crescimento dos mercados em que a companhia atua?

**Thiago Struminski:** Bom, quando a gente olha para linhas de investimentos, obviamente a gente tem que tomar cuidado para não cair muito em uma análise trimestral que não representa a estratégia e o consumo exato da operação, né. Obviamente que, quando a gente compara aqui com o primeiro tri, há uma aceleração, contra o segundo tri não dá nem para comparar porque também há um ritmo de maturação desses investimentos, né. Então, obviamente que o grande investimento da companhia hoje é a absorção da Teksid, que ele começa a maturar a partir do *closing* no começo do primeiro trimestre, tem alguns investimentos específicos de crescimento do negócio de usinagem e também regeneração de areia, que têm bons ganhos de eficiência econômica que tendem a ser a prioridade, né.



Então, a gente começa a caminhar agora com um patamar mais estável aqui sobre as receitas, a gente fechou 3% sobre as receitas, estamos ainda abaixo depreciação, mas com a Teksid a tendência é a gente aumentar um pouco o ritmo desses investimentos para acelerar as sinergias que a gente precisa capturar ali na frente, mas a gente ainda está muito abaixo até uma saída da pandemia, um com cuidado com a alocação de capital aqui, mas a tendência é acelerar um pouco esse ritmo de investimentos, principalmente os investimentos estratégicos.

**Catherine Kiselar:** Excelente, obrigada. Só aproveitando o tema aqui da Teksid, *closing* esperado para o quarto trimestre de 21, se vocês tiveram mais acesso a informações das operações e puderem nos dar um *follow-up*, compartilhar um pouco mais com a gente, eu agradeço também.

**Thiago Struminski:** Bom, o processo agora, dado que nós já temos as aprovações das autoridades antitruste, ele envolve a separação societária e física de alguns ativos porque a Teksid, de forma original, ela concebe os ativos de ferro e alumínio, então, esse é o primeiro processo, e o segundo é o desmembramento do novo perímetro. Só lembrando que a aquisição agora ela compreende os ativos de Brasil e Portugal, então, as outras plantas que previamente estavam dentro do perímetro, elas agora precisam ser separadas.

Então, esse é o processo, ele tende a ser finalizado aí no começo do quarto trimestre porque aí, por fim, a gente pode, de fato, finalizar a transação.

**Catherine Kiselar:** Excelente, obrigado pelas respostas e bom dia a todos.

**Thiago Struminski:** Obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta é de Marcelo Motta, Banco JP Morgan.

**Marcelo Motta:** Bom dia a todos. Duas perguntas também. Primeiro, se vocês pudessem comentar um pouco sobre essa questão dos volumes, dos semicondutores, das paradas dos clientes, enfim, obviamente acaba tendo aí um deslocamento temporal na demanda, mas isso acaba sendo ruim para sua margem pela falta de programação que você consegue ter. Então, queria entender um pouco como é que vocês tão vendo essa questão para o terceiro trimestre, enfim, até hoje de manhã tiveram outras empresas do setor, enfim, não tão correlacionados com a Tupy, mas que anunciaram paradas aí de produção.

Enfim, queria entender um pouco mais sobre essa questão do semicondutor e como tentar aumentar a eficiência de vocês, a alavancagem operacional num cenário que parece tão imprevisível essas paradas dos clientes. Obrigado.

**Fernando Rizzo:** Bom dia, Marcelo, obrigado pela pergunta. Então, eu acho que, vamos voltar aqui, até queria voltar um pouco no tempo porque nós preparamos a companhia contratando gente, religamos equipamentos, né, investimos para isso, acionamos mais eletricidade e começamos a trombar com essa situação.





Quando a gente, por exemplo, um número interessante para vocês olharem é quando nós comparamos indicadores econômicos dos países que nós vendemos, Estados Unidos principalmente, o Brasil e Europa, e observa os nossos volumes físicos, você vai observar um volume parecido no Brasil nos últimos 3 anos, 2020 acho que tem que ser efetuada essa conta, e o volume do mercado externo realmente sentiu muito, sentiu muito porque nós tínhamos essas programações colocadas, esses pedidos colocados e aí nós começamos a observar paradas repentinas, né, isso tudo se torna objeto de discussões e, ao mesmo tempo, nós vemos todo esses efeitos de custos de materiais e até de disponibilidade de materiais, tá. Então, esses são efeitos muito importantes porque eles geram contaminações na fábrica, ineficiências no processo.

Então, o que nós temos vendo agora, quer dizer, nós fomos severamente afetados aí nesse segundo trimestre, a gente falou esse número 12 mil t, mas é um número que a gente não tem realmente muito controle porque tem clientes que decidiram parar as operações – ocorreu isso com alguma frequência – e são paradas relativamente repentinas, nós tivemos aí 3-4 semanas de antecedência, isso para o nosso processo isso é pouco tempo, e tem casos evidentemente que os clientes reduzem a cadência porque eles já entendem que tem um fornecimento inferior, às vezes não é apenas semicondutores, e com isso a gente acaba tendo as vendas afetadas. Então, provavelmente esse efeito pode até ter sido maior que isso.

A gente tinha sinalizações de melhoria, nas sinalizações nós recebemos é que o sistema tenderia a melhorar e evidentemente essa indústria especialmente que nós atendemos eles são muito preparados, eles têm times que eles chamam de *troubleshooting* para resolver esses problemas em fornecedores e ajudar e colaborar e muitas ações foram empreendidas, eu acredito que eles avançaram bastante, mas agora tem uma nova nuvem no sistema, que é o avanço da variante delta e especialmente alguns países da Ásia, que são importantes fornecedores desses componentes, Malásia é um deles, Vietnã e China principalmente.

então, nós não temos aí confiança do que nós estamos vendo adiante, a gente vai ter alguma turbulência sim ainda para frente, no curto prazo não estamos vendo coisas muito graves ainda, mas ao longo do trimestre pode ser que a gente veja outras interrupções, tá, Marcelo. É muito difícil, nós não temos acesso porque a gente nem compra de componente e nós não nos relacionamos com esses fornecedores.

Não nos afeta diretamente na operação, mas nos afeta evidentemente na montagem, nos planos de montagem dos nossos clientes. Então, nós temos visto aí empresas no Brasil suspendendo operações, a Volkswagen falou sobre isso, acho que hoje teve um anúncio de uma outra empresa suspendendo as montagens, mas, assim, nós estamos vendo um cenário turbulento, nós estamos nos organizando para isso e, assim, nós estamos muito descontentes com a margem evidentemente, foi ruim para os nossos padrões, para aquilo que nós trabalhamos, para aquilo que nós preparamos essa companhia, nós perdemos



tanto nessa venda, nós perdemos por ter preparado a companhia para produzir mais e nós não tivemos essa saída e também essa dificuldade com o descasamento de materiais, tá – que nós vamos falar adiante também um pouco mais sobre isso, que eu quero falar das medidas e planos que nós estamos adotando.

Mas, assim, a nossa visão é que nós vamos continuar vendo alguma volatilidade ainda nesse trimestre, sim. A gente teve um anúncio da GM essa semana, do plano dela das plantas americanas, não nos afeta muito porque a GM é um cliente relativamente pequeno na Tupy diante dos demais, mas nós vimos, né, a Ford teve muita dificuldade na produção nas plantas americanas no segundo trimestre, a Ford é um cliente importante para Tupy e os outros de pick-ups, a Chrysler, a Stellantis também.

Enfim, estamos aí administrando a situação, estamos nos preparando, preparando a companhia pra transição, mas é uma demanda que eu acho que é importante vocês terem em mente que ela não desaparece, ela é postergada porque o que importa no final das contas para o nosso produto é o uso na ponta, então, não ter o caminhão para ser substituído e vocês observem os indicadores de estoques de caminhões, de pick-ups, de máquinas de construção, de máquinas agrícolas, se ela não está disponível, eles continuam usando um equipamento mais velho de uma forma ineficiente, porque o custo de manutenção fica muito elevado. Então, a indústria ela vai administrando a situação assim, mas à medida que o produto voltar você só tem o envelhecimento da frota atual e essa demanda vai ser preenchida à medida que a indústria retorne, e vai retornar porque evidentemente também os investimentos estão sendo feitos, a indústria está se preparando para se reorganizar.

**Marcelo Motta:** Perfeito, muito obrigado, Fernando.

**Fernando Rizzo:** Pois não, Marcelo.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta é de Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

**Victor Mizusaki:** Oi, bom dia. Eu tenho 2 perguntas. A primeira, como vocês mencionaram a margem EBITDA agora no segundo tri acabou sendo impactada pelas paradas de montadoras e também teve pressão de custo, mas no *release* vocês mencionam uma margem EBITDA ajustada na casa 11%. A minha dúvida ou a minha pergunta é que se faz sentido a gente considerar que agora no terceiro tri é a Tupy está rodando pelo menos em linha ou até acima desses 11% de margem EBITDA e como que vocês estão olhando a evolução dessa margem para voltar para aquele patamar do segundo semestre do ano passado.

E a segunda pergunta é sobre JCP. Vocês anunciaram a expectativa de pagamento de JCP para os próximos trimestres, mas, olhando a posição de balanço, como operação da Teksid, o desembolso de caixa vai ser menor do que



o projetado e agora você tem a discussão da reforma tributária, se faz sentido esperar um aumento de *payout* da Tupy pensando no resultado de 2021.

**Fernando Rizzo:** Bom, bom dia, Victor, obrigado pelas perguntas. Eu vou começar com a pergunta acerca da margem, como nós estamos vendo. Bom, primeiro, aqui nós estamos falando são 3 efeitos essenciais que afetaram nossa margem: primeiro, a variação de custos de materiais e o descasamento; segundo, a venda menor por conta desses efeitos de outros componentes da indústria que não foram atendidos; e, terceiro, a qualidade das matérias-primas tem gerado ineficiências nas fábricas.

O primeiro fator evidentemente a gente continua vendo inflação, né, os indicadores de mercado continuam ascendentes, né, na verdade, hoje de manhã apareceram indicadores americanos que aparentemente estabilizaram um pouco, mas ainda é uma informação... veja, é a visão das últimas 2-3 semanas, a gente acredita que tem algum ruído com minério de ferro, com tudo isso e pode ser que a gente observa uma estabilização, mas evidentemente nós não temos o menor controle sobre isso, e por não termos controle sobre isso, nós entendemos que o formato contratos da Tupy não tem sido eficiente para enfrentar [incompreensível – barulho de fundo] nós abrimos conversar aí com todos os clientes para repassar esses custos, repassar e repassar de uma forma mais rápida e inclusive recuperar a variação, porque o espírito em si é esse, né, a demanda dos clientes existe, isso está acontecendo com todos os outros materiais, nós estamos correndo atrás para buscar.

Nós já tivemos sucesso em boa parte dessas discussões, acho que os clientes estão sensíveis a essa situação, eles entenderam a situação que está ocorrendo e obviamente nós estamos discutindo como nós sempre conduzimos a companhia e montamos um modelo de negócios dela em torno disso. A situação agora tem sido... as curvas têm sido tão íngremes de variações que ocorreram nos últimos trimestres e esse sistema foi se desajustando, mas nós estamos indo buscar e obviamente essa é uma ação que nós não podemos deixar de tomar, né, tem variações em resinas, variações de materiais que são derivados de petróleo, nós temos variações em diversas commodities minerais, seja ferro silício, seja ferro cromo, magnésio, molibdênio e a sucata de aço em si e o ferro gusa.

Então, esse é um fato importante e obviamente a gente espera não observar esse descasamento nesse trimestre, é o que nós estamos lutando para alcançar.

Também sobre a contaminação da fábrica, nós tomamos outras medidas, medidas internas de controle, de preparação de metal e de materiais e também estamos vendo uma diminuição desse impacto, tá, mas ainda é uma situação, porque o mercado a esses preços ele incentiva que a gente até receba essas matérias-primas contaminadas, isso é muito complicado nessa indústria e com uma base de fornecedores tão fragmentada que nós dependemos como ainda nós somos recicladores essencialmente, e essa é uma das consequências de sermos recicladores.



Do ponto de vista dos semicondutores, nós temos tentado entender melhor e ter uma programação mais coerente com os clientes tentando buscar mais informações para tentar ajustar os nossos custos e não receber todo esse impacto. Então, por exemplo, nós contratamos muita gente, nós não estamos repondo mão de obra, estamos administrando, tentando reduzir toda essa estrutura de custos que foi montada para atender essa demanda maior porque ela continua necessária para esses clientes, eles estão buscando, mas nós estamos administrando com um pouco mais de cautela agora para os próximos trimestres.

Então, a gente realmente espera melhorar, melhorar essa situação, a gente espera recuperar boa parte desses custos, é o que nós temos feito e, enfim, e aí é o espírito da indústria, da nossa relação de longo prazo com esses clientes.

**Thiago Struminski:** Em relação a JCP, só para complementar a segunda pergunta, nós geramos bastante caixa aí ao longo dos últimos trimestres, né, tanto que terminamos abaixo de um nível ótimo aqui de alavancagem, 0,93 neste trimestre, sendo que a maior parte da nossa dívida está lá em 2031, no longo prazo e a um bom custo. Então, nós sempre nos preocupamos aqui com uma alocação de capital bastante eficiente, tanto que no curto prazo já anunciamos a maximização do JCP, e o segundo passo agora é avaliar a incorporação da Teksid, se eventualmente há alguma oportunidade até para antecipar eventualmente alguma sinergia dado que a gente tem balanço, né, e se não houver nenhum outro grande investimento ou projeto estratégico, sim, tem espaço no balanço para ser mais agressivo do ponto de vista de distribuição de dividendos. Claro que se houver algum outro projeto grande, a gente pode rediscutir isso, mas o fato é que hoje há espaço e o JCP já é uma primeira sinalização.

**Fernando Rizzo:** E deixa eu pegar o bonde aqui com o Thiago, até na pergunta da Catherine, anterior, sobre a integração com a Teksid, pelo próprio formato que essa transação veio neste momento, com essa aprovação prévia das autoridades antitruste, nós temos abertura para trabalhar melhor na integração antes do *closing* e ter acesso a mais informações e tentar antecipar sinergias. Então, evidentemente também tem um time dedicado a isso, o time de integração, que já está trabalhando para capturar esses benefícios antes se possível e nós já chegamos no *closing* mais bem preparados para esse movimento, tá.

**Victor Mizusaki:** Ótimo, obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta é de Werger Roger, Trígono Capital.

**Werger Roger:** Bom dia, parabéns Fernando e Thiago pelo resultado bom dentro das circunstâncias e tão desafiador, né, com pandemia, questão dos semicondutores e também da sucata, então, do nosso ponto de vista, realmente foi muito positivo.



analisando agora até os dados da ANFAVEA que acabaram de sair sobre produção de veículos, os pesados estão aí quase 15 mil unidades/mês, esse é um nível talvez sem precedentes desde 2013, muito forte, independente dos leves que caíram, mas pesados está muito forte no Brasil. Em relação a isso, você poderia dizer como que está a ocupação da fábrica aqui no Brasil tendo em vista o movimento forte de produção de caminhões, a gente não sabe os dados de tratores e as máquinas *off-road*, e aí o nível de ocupação aqui no Brasil, né, da fábrica de Joinville, a gente não sabe Betim.

E a segunda pergunta é em relação à sucata, o Thiago já comentou, mas nós vimos aí uma queda de mais de 20% no minério de ferro, e no Brasil nós temos a gusa, que é muito relacionado ao ferro, e eu acredito que a sucata também tem uma certa correlação. Vocês têm essa avaliação de como é que a sucata no Brasil se comporta em relação ao gusa e mesmo ao ferro? Isso já aponta, pelo menos no Brasil, uma redução do custo da sucata mesmo com esses problemas que a gente sabe de qualidade que vocês mencionaram? Mas se isso é uma indicação de menor, digamos, demanda por sucata porque o mercado vai usar mais gusa ou eventualmente mais ferro e sobraria mais sucata aqui para as fundidoras. Obrigado.

**Fernando Rizzo:** Bom dia, Werner, obrigado pela pergunta. Bom, primeiro, sobre a questão dos pesados e a nossa capacidade, nós operamos com flexibilidade entre as plantas, então, nós sempre mantemos as plantas mais eficientes cheias – e a gente tem feito esse movimento –, isso foi parte dessa situação que a gente administrou no primeiro semestre de movimentação de produtos. A resposta é sim, nós estamos preparados para receber uma demanda maior dos clientes brasileiros, até porque os clientes brasileiros eles estão exportando muito do Brasil não só para a demanda doméstica, mas também porque eles estão exportando muito daqui, então praticamente todos os nossos clientes de motores do Brasil e de caminhões objetivamente – porque tem produtos às vezes distintos – eles produzem para o mercado doméstico e têm uma capacidade adicional para exportação, e todos estão operando bem nesse momento e com planos de expansão para os próximos anos, eu acho que isso é um ponto importante, os clientes do setor agrícola, os clientes do setor de construção, todos estão enxergando crescimento para o Brasil adiante e estão buscando capacidade adiante. Nós temos essa capacidade porque nós temos esse espaço, nós temos espaço no México e temos a Teksid.

Só lembrando, a Teksid combinada com a Tupy ela aumenta a participação de mercado interno da Tupy em praticamente 40% nosso volume de mercado interno vai crescer na combinação com a Teksid, e a Teksid tem sim espaço para crescer, tem desafios de eficiência, tem grandes desafios de ganhos de eficiência nas fábricas da Teksid, que nosso time já está envolvido e está trabalhando para construir e criar esse espaço, mas, sim, temos espaço e nós estamos preparados para absorver essa demanda do Brasil, até porque os nossos clientes dependem disso e isso faz parte dos nossos acordos.



Então, realmente a notícia é boa para o Brasil, concordo com a sua visão, a nossa visão é a mesma e os nossos planos internos andam e caminham nessa mesma direção.

Sobre a pergunta da sucata, Werner, nós temos visto essa oscilação, o mercado começou a mostrar alguma volatilidade nas últimas semanas, eles têm correlação, sim, no Brasil o ferro gusa e a sucata, mas tem outros efeitos também que às vezes afetam porque a Gerdau religando plantas, expandindo operações e assim por diante, por exemplo, é um exemplo típico de disputa pelo mercado de sucatas que nós temos no Brasil, mas também no Brasil tem exportação e importação de sucata, então, os mercados acabam se regulando.

Eu mencionei anteriormente que nos Estados Unidos nós vimos alguns indicadores mostraram queda nessas últimas 2-3 semanas. Pode ser que nós estejamos vendo algum efeito de um certo arrefecimento que ajude a reduzir um pouco esse preço, e para nós é bom se isso acontecer porque a demanda não vai sumir, a demanda vai continuar – isso é importante deixar claro – porque existe uma demanda reprimida muito grande, nós temos um gráfico de estoque no primeiro/segundo slide da apresentação que mostra o estoque, por exemplo, de pick-ups nos Estados Unidos e no setor de caminhões nesse pack [incompreensível] que nós mostramos também ele é resultado de um estoque muito baixo e que as montadoras estão com a produção vendida provavelmente até o primeiro semestre do ano que vem.

Então, dentro deste desenho é muito importante que a gente veja esse arrefecimento do mercado de materiais e isso vai diretamente ajudar na recomposição das margens da Tupy, tá. Mas, sim, elas são relacionadas, eles são complementares e para muita gente a troca de gusa e sucata ela é importante, tem um ponto de equilíbrio que o mercado acaba se ajustando.

**Werger Roger:** Ok, obrigado.

**Operadora:** Com licença, caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar \*1. Obrigada.

Aguardem enquanto coletamos as perguntas.

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

**Fernando Rizzo:** Priscila, obrigado. Bom, senhores, eu agradeço a participação, as perguntas e a confiança na companhia.

Primeiro, eu queria manifestar novamente que nós não estamos satisfeitos com as margens desse trimestre e muito menos com a oscilação de margens que a gente vê na companhia porque todo o nosso modelo de negócio é sempre preparado para reduzir essas variações, mas nós estamos vivendo um momento muito





atípico e nós não vamos ter outra alternativa a não ser repassar essas alterações de custos, e é o trabalho que nós estamos muito engajados nesse momento e evidentemente trabalhando com alternativas de fornecedores, e importação de insumos e assim por diante.

Os nossos contratos sempre funcionaram bem, mas eles não estão sendo suficientemente eficientes e por isso que nós estamos revisando essas discussões.

A despeito dos custos das matérias-primas e o impacto da falta de semicondutores na cadeia dos nossos clientes, o que vemos é uma demanda muito forte à frente em todos os nossos mercados. A companhia tem sido preparada para isso fortalecendo eficiência operacional, gestão de compras, ampliando capacidade, tanto produtiva quanto de geração de valor mesmo, assim como nós estamos expandindo a nossa usinagem nesse ano também com novos projetos, e continuamos progredindo na cadeia produtiva.

Bom, nós vamos assumir as operações da Teksid agora no mês de outubro em um momento que ele nos parece muito conveniente para isso porque acreditamos que esses desafios externos já vão ter sido minimizados, nós já vamos ter ultrapassado e vamos estar muito melhor preparados para enfrentar essa situação e a demanda vai seguir alavancada. Então, é um momento bom para nós termos novos clientes, é um momento bom para nós termos nova capacidade porque nós estamos vendo uma demanda muito forte nos próximos anos para a companhia.

Nós vamos continuar com uma forte disciplina financeira, que é demonstrada pelo nosso endividamento baixo, nossa alavancagem reduzida, a sólida posição de caixa, uma alocação de capital eficiente e que nos permitiu anunciar o pagamento de juros sobre capital para os próximos 3 trimestres.

Nós estamos investindo de muitos projetos de Tupy Tech e Tupy Up, aceleradora de startups, reciclagem de baterias, estudando novos materiais para operar, por exemplo, com hidrogênio, com motores de hidrogênio, estamos envolvidos nessa agenda de descarbonização, mas eu quero deixar claro que isso não é distração para a gestão da companhia e o nosso foco realmente agora é administrar essas variações de margem, os descasamentos de preços de custos e antecipar as energias da Teksid, tá. Então, o nosso esforço é absolutamente nessa direção agora, o time está absolutamente focado nisso e, novamente, eu agradeço o apoio de todos vocês e a confiança para continuar e continuar vendo a Tupy crescer nos próximos anos.

Muito obrigado a todos e um bom-dia.

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