

Operador: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do segundo trimestre de 2022 da Tupy.

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

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

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

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

Sr. Fernando, pode prosseguir.

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

Eu vou iniciar com um resumo do trimestre em que apresentamos um forte resultado. Aumentamos eficiência das nossas operações, capturamos sinergias que não ocorrem apenas em Betim e Aveiro, mas nas demais plantas também, e, mesmo num cenário adverso, expandimos as margens e aumentamos o retorno sobre o capital investido. A receita líquida atingiu 2,5 bilhões, a maior em um trimestre, o crescimento reflete a força do nosso modelo de negócios e a capacidade repassar custos. O volume físico de vendas atingiu 176.000 t com a soma das vendas de Betim e Aveiro.



Embora seja um número importante, esse desempenho ainda está abaixo do potencial dada a demanda reprimida do mercado, restrita pela falta de outros componentes, o que não permitiu a produção dos clientes fosse em quantidade suficiente. O EBITDA ajustado atingiu 345 milhões, margem de 13,7%, um resultado expressivo em relação ao primeiro tri 22 e o segundo tri 21, e mesmo diante da inflação, tarifas de frete, câmbio desfavorável e paradas repentinas de clientes. Esse desempenho é reflexo de várias iniciativas de eficiência operacional e redução de custos, além da captura de sinergias com muitas ações ocorrendo antes do esperado.

O lucro líquido atingiu 180 milhões versus 31 milhões no ano anterior, especialmente por conta de um resultado operacional melhor e financeiro também.

No slide cinco, mostramos que a nossa disciplina de alocação adequada de capital e as escolhas de projetos de otimização e flexibilização dos processos produtivos contribuíram para o aumento do retorno sobre o capital investido, que atingiu 14%. Trata-se de um resultado importante uma vez que incorpora novas operações que ainda não alcançaram todo o seu potencial. Vale lembrar que o ROIC do segundo tri 22 contempla integralmente a base de ativos de Betim e Aveiro, porém, apenas nove meses de resultado operacional do NOPAT.

O aumento do retorno sobre o capital é um compromisso importante da companhia, continuaremos adotando uma estratégia de alocação de capital bastante seletiva, mas, acima de tudo, no segundo semestre focaremos na redução do capital de giro e na conversão em caixa, que foram muito impactados pelos aumentos de preços de materiais e seus repasses, assim como pelas paradas repentinas de clientes, que pela natureza do nosso processo não foi possível ajustar simultaneamente à produção.

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

Thiago Struminski: Obrigado, Fernando, e bom dia a todos. Mesmo com as restrições nas cadeias de produção mencionadas pelo Fernando, os volumes apresentaram um crescimento de 37% decorrente principalmente do acréscimo de volume das novas operações. Na comparação com o trimestre anterior, já na mesma base, o crescimento foi de 3%. O mix do volume de transporte, infraestrutura e agricultura ficou em 18% total ou parcialmente usado e 19% em CGI. A base de comparação também é afetada pela adição dos volumes das novas operações, cujos contratos atualmente não contemplam esses produtos e serviços.

No slide oito, as receitas apresentaram um aumento de 7% na comparação com o primeiro trimestre de 22 e 54% versus o segundo trimestre de 21, observou-se também um aumento de 13% na receita por quilo quando comparado ao mesmo período ano anterior mesmo com um câmbio médio desfavorável. Em relação à distribuição das receitas para geografia, 52% foram destinados ao USMCA e 27% nas Américas do Sul e Central, no caso



principalmente o Brasil, 17% na Europa e os 4% restantes Ásia, África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 85% de veículos comerciais e *off road*, 11% de carros de passeio e 4% do segmento de produtos hidráulicos.

No slide nove, observamos o bom desempenho do mercado interno em comparação ao mesmo período ano anterior com aumento de 98% nas receitas considerando todas as aplicações. O resultado foi impulsionado pelo melhor desempenho de aplicações em veículos comerciais, máquinas fora de estrada e principalmente do agronegócio, além das exportações indiretas. O impacto das paradas de cliente em decorrência da escassez de semicondutores na aplicação para veículos leves foi compensado pela maior participação da operação de Betim nesse segmento.

No slide dez, demonstramos os efeitos nas receitas do mercado externo, que aumentaram 45% considerando todas as aplicações, tivemos forte crescimento nas aplicações para comerciais médios, pesados e veículos *off road* ocasionado pelo bom desempenho dos mercados devido à recuperação global, retomada de investimento em setores como infraestrutura e agronegócio, e além de um *ramp-up* em mix de produtos com maior valor agregado. Apesar da demanda e aumento de produção, carros de passeio e veículos comerciais leves continuam sendo afetados por restrições nas cadeias produtivas, efeito mitigado pela maior participação das novas operações nesse segmento.

Seguindo ao próximo slide, demonstramos a performance das vendas do segmento de hidráulica, que correspondem a 4% das receitas, o crescimento da receita de 22 e 6% nos mercados interno e externo respectivamente reflete a melhora gradual da atividade industrial, além da recomposição de preços.

Passando para o slide 12, os custos de produtos vendidos aumentaram 43% na comparação anual impactados pela inflação de insumos, especialmente a sucata e o coque, além da entrada das operações de Betim e Aveiro. Apesar desses fatores, atingimos margem bruta de 20%, um ganho de 600 pontos base em relação ao segundo trimestre de 21, um aumento de 46% nos custos com matéria-prima, 48% na linha de manutenção e materiais de terceiros decorrentes, além das novas operações, do aumento de preços e incremento do volume produzido, acréscimo de 44% na conta de mão de obra ocasionado principalmente pelo quadro de colaboradores na comparação anual, realização de horas extras e negociação da data-base. As despesas operacionais, excluindo frete, registraram um aumento de 38% contra o segundo trimestre de 21 e o resultado foi impactado pelo aumento dos volumes e pelo efeito da negociação salarial da data-base.

As despesas com frete também aumentaram 88% no período, que, além do crescimento dos volumes, foi afetado pelo incremento expressivo de preços desse serviço em todos os modais.

No slide 13, o EBITDA ajustado atingiu 345 milhões com margem de 14% superior ao segundo trimestre de 21 e primeiro trimestre 22 apesar do ambiente marcado pela inflação e câmbio médio desfavorável. Na parte inferior do slide, registramos um expressivo aumento no lucro líquido no valor de 180



milhões com margem líquida de 7%, o crescimento do EBITDA e das margens reflete o forte resultado operacional e uma série de iniciativas de gestão que vem sendo realizadas nos últimos trimestres, incluindo as energias que têm afetado positivamente todas as plantas.

O lucro líquido foi impactado também pelo melhor resultado financeiro ocasionado principalmente pelo efeito positivo da variação cambial versus o trimestre anterior, posição de fechamento de período, além da redução da depreciação de ativos intangíveis, uma relação contratual com clientes no México oriundas da aquisição realizada em 2012.

No próximo slide, número 14, falo sobre o resultado financeiro do período, o aumento das despesas financeiras deve-se principalmente à maior dívida bruta referente a compromissos assumidos com a aquisição das operações de Betim e Aveiro, as receitas financeiras atingiram 14 milhões, a base de comparação foi afetada pela marcação a mercado de créditos a receber da Eletrobras no mesmo período ano anterior. O resultado das variações cambiais foi uma receita de 36 milhões decorrente principalmente do efeito sobre as linhas de balanço em moeda estrangeira.

No slide 15, temos as variações das principais contas de capital de giro, nesse caso tomando o primeiro trimestre de 22 como base de comparação, um aumento de 17 dias na linha de contas a receber impactado pelo aumento dos volumes e repasse de custos, além da expressiva depreciação cambial com reflexo no contas a receber em moeda estrangeira, que representa 78% em total. Incremento de estoques em 15 dias em relação ao custo de produtos vendidos, que, além da desvalorização cambial sobre o estoque em moeda estrangeira, o acréscimo deve-se a paralizações pontuais de clientes ocasionadas por gargalos na cadeia de suprimentos com consequente impacto na formação de estoques dos produtos em elaboração.

Tivemos um aumento de 17 dias no contas a pagar decorrente principalmente do aumento de produção, inflação de materiais e desvalorização cambial. O capital de giro também foi afetado pontualmente pela implementação de um novo ERP nas operações mexicanas. Desde julho, intensificamos uma série de ações para melhorar o ciclo de conversão de caixa do segundo semestre, incluindo paradas pontuais de algumas operações, além disso, já estão ocorrendo algumas entradas de caixa dado os prazos contratuais de recebimento dos clientes.

O slide 16 mostra o fluxo de caixa operacional da Tupy, que apresenta um consumo de 10 milhões no período decorrente da variação de capital de giro principalmente, o fluxo de caixa desse primeiro semestre foi afetado pela entrada das novas operações de Betim e Aveiro, incluindo a necessidade formação de estoques não incluído período da transação nos primeiros meses do ano, o capital de giro que tem reflexo no caixa também foi afetado pelo crescimento do volume de vendas, repasses de custos já reconhecidos nos resultados que serão monetizados de acordo com os prazos contratuais. Já os estoques, por sua vez, foram impactados por paradas pontuais de clientes e



serão reduzidos ao longo do segundo semestre nós esperamos uma regularização do fluxo já no terceiro trimestre.

No próximo slide, número 17, realizamos investimentos de 73 milhões no segundo trimestre de 22, um aumento de 55% na comparação com o segundo trimestre de 21, mas ainda representando 2.9% das receitas do período. Esses investimentos são relacionados a novos programas, ganhos de eficiência operacional, sistema de informação, iniciativas em prol de segurança e meio ambiente inclui projetos importantes nas plantas de Betim para executar um grupo amplo de sinergias permitindo a melhor alocação dos produtos. A priorização de projetos com um maior potencial de retorno tem sido parte fundamental da nossa estratégia de aumento do retorno sobre o capital investido.

No próximo slide, número 18, mostramos o endividamento líquido de um 1.6 bilhão correspondente a 1,4 vezes o EBITDA ajustado nos últimos 12 meses, as obrigações em moeda estrangeira representaram 81% do total relacionados ao *bond* de amortização única em fevereiro de 2031 com juros de 4.5% ao ano pago semestralmente. Em relação ao caixa, 47% estavam denominados em moeda local e, dessa forma, encerramos o segundo trimestre de 2022 com uma posição de caixa bastante confortável, de cerca de 838 milhões, mas com os desafios de monetização, que começam a acontecer a partir de agora do terceiro trimestre.

Eu passo a palavra agora para o Fernando, que fará as suas considerações finais.

Fernando Rizzo: Obrigado, Thiago. No slide 20, eu falarei sobre a nossa visão para os principais mercados.

Os nossos clientes que já reportaram resultados têm indicado manutenção ou crescimento de vendas no segundo semestre. As carteiras de pedidos permanecem robustas, especialmente no segmento de veículos comerciais leves, médios e pesados, mas também nos setores agrícola e construção. Nos Estados Unidos, a demanda para construção residencial se mantém elevada, porém, pode ser afetada pela inflação e juros. Já o não residencial deve ser estimulada pelo pacote de investimentos que deve ocorrer até 2023.

Especificamente no Brasil, na virada do ano haverá mudança no padrão de emissões de motores para a norma PROCONVE 8, do CONAMA, equivalente ao Euro 6. Diferente da transição ao Euro 5, não observamos volumes expressivos de pré-compra. Na Europa devido a altas taxas de utilização dos caminhões e o conseqüente envelhecimento da frota, observamos demanda forte em nossos clientes. Já no segmento *off road*, no curto prazo devemos observar uma possível redução de atividade, mas estão em curso discussões sobre planos que estimulem a retomada dos investimentos em infraestrutura naquela rede região. Os nossos clientes foram afetados por interrupções nas cadeias de fornecimento, porém, a expectativa é de diminuição desses impactos no segundo semestre.



No slide 21, apresentamos a agenda companhia para o segundo semestre de 22 e início de 23. A gestão do capital de giro e do fluxo de caixa será prioridade tem nos afetado desde o ano passado. Falando em manufatura, nossas operações estão mais eficientes com melhoras significativas nos indicadores operacionais. Observamos um salto significativo nas plantas de Joinville do México e estamos confiantes nos progressos operacionais em Betim e Aveiro com projetos importantes de manufatura e engenharia metalúrgica, que deverão aparecer nos resultados dos próximos trimestres.

Todo esse progresso da aplicação do sistema de produção Tupy em todas as nossas unidades combinado à localização das nossas plantas é a receita principal para que a companhia seja líder em competitividade na indústria. Realizamos também no segundo tri um movimento importante de otimização da nossa estrutura de custos fixos, que incorporará mais eficiência nos próximos trimestres.

Esse nosso empenho incansável com a competitividade da Tupy nos permite atravessar e adaptar a empresa a possíveis efeitos adversos das cadeias produtivas ou do aumento de taxas de juros ou até mesmo da desaceleração econômica. Contamos com um *pipeline* robusto de novos projetos, a nossa engenharia está bastante dedicada ao desenvolvimento de novos componentes para motores e de itens estruturais para bens de capital, um espaço com múltiplas oportunidades e que temos sido demandados pelos nossos clientes.

Em relação à MWM, que anunciamos a aquisição em abril, estamos na fase de planejamento da integração, sendo que a operação está sob análise somente da autoridade concorrencial Brasileira, o CADE.

No slide 22, eu gostaria de passar uma de menção da companhia que estamos construindo. Apenas como exercício e não representando o *guidance*, se analisarmos o resultado primeiro semestre acrescentarmos os indicadores públicos da MWM, estamos falando de uma companhia com faturamento próximo a 12,5 bilhões e mais de 1,5 bilhão de EBITDA. A partir dessa base sólida, estamos construindo uma nova Tupy, uma empresa relevante na economia de baixo carbono e preparada para aproveitar suas oportunidades com posicionamento singular no mercado e credibilidade técnica, capaz de atender toda a necessidade serviços dos nossos clientes e também com plantas localizadas em regiões competitivas e um time com grande capacidade execução e muito mais diversificada, exposta a novos setores com grandes expectativas de crescimento.

Mas, para concluir, eu sempre gosto de lembrar que tudo isso é feito por pessoas. Eu preciso agradecer esse resultado a todos os colaboradores da Tupy, que têm trabalhado exaustivamente para superar metas continuamente. Essa cultura que temos construído é formada por um grupo fantástico de profissionais com a experiência da Tupy, o talento que se juntou com Betim e Aveiro e novos talentos que se juntarão em breve à companhia. Toda essa combinação tem resultado em crescimento com rentabilidade, projetos importantes de sustentabilidade novas avenidas de oportunidades que nos motivam a entregar ainda muito mais.



Eu agradeço a atenção de todos e agora abriremos 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, por favor, digite *2.

Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

Nossa primeira pergunta vem de Pedro Fontana, Bradesco BBI.

Pedro Fontana: Bom dia, pessoal. Primeiro, parabéns pelos resultados e obrigado por pegar a minha pergunta. Falando um pouquinho aqui de MWM, qual a expectativa de vocês para o *timing* de *closing* da transação e quais seriam os próximos passos? Tem algum Capex relevante para ser feito em 2023? E se sim, quais unidades de negócios da MWM demandaria mais investimento? Obrigado.

Thiago Struminski: Bom, obrigado pela pergunta. A gente segue ainda sob o rito da análise das autoridades *antitrust*, essa é uma transação que envolve muito menos complexidade do que a Teksid porque a gente está falando aqui basicamente de uma avaliação só no Brasil, a nossa expectativa é que haja uma decisão próxima do fim do quarto trimestre, então estamos aí sob o aguardo dessa análise.

A MWM ela traz sim algumas oportunidades de negócios em crescimento, então nós estamos avaliando e é claro que tudo isso vai caber na nossa capacidade balanço e de crescimento e entra no ciclo orçamentário de Capex do próximo ano. Mas, sim, a gente pode alocar algum Capex adicional para desenvolver principalmente a área de energia e descarbonização que tem muita oportunidade.

Pedro Fontana: Perfeito, muito obrigado.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Fernanda Oliveira, BTG Pactual.

Fernanda Oliveira: Oi, pessoal, bom dia. Obrigada por pegar minha pergunta e parabéns pelo resultado. Eu tenho dois pontos: o primeiro com relação à margem, queria só explorar um pouquinho, acho que a margem foi muito forte nesse trimestre e bem acima aqui dos números que a gente tinha. Se vocês puderem me dar um pouquinho mais de cor, o quanto disso veio de sinergias de Teksid, o quanto que é repasse de preço ou quanto que é ganho de eficiência, de uma forma um pouco... não precisa entrar no específico ali na margem da Teksid, que eu sei que vocês não gostam de abrir o número, mas dar um pouquinho mais de cor para a gente entender de onde está vindo esse incremento de margem no ano contra ano.

E o segundo ponto é relacionado ao volume. Se vocês puderem comentar um pouquinho o quanto de volume que fez deixaram de faturar aí por conta das questões de semicondutores e quando que vocês estão vendo aí um cenário de normalização para isso. Obrigada.

Thiago Struminski: Bom, eu começo com a parte de margem que aí depois eu passo para o Fernando responder a de volumes.

Eu acho que esse processo de recuperação das margens ele envolve não somente a melhoria de desempenho das plantas de Betim e Aveiro, mas também uma contribuição das plantas pré-existentes. Nós temos um esforço muito grande que vem desde o final do ano passado de recuperar o desempenho dos ativos no México, que seguem um bom ritmo de performance, a gente evita essa quebra aqui de margem por unidade porque, de fato, as sinergias elas envolvem praticamente todas essas subsidiárias, se eu tenho algo em compras a escala ela me dá o benefício também em Joinville, muitas vezes no México, que é efeito do resultado de uma companhia muito maior. Então, a gente segue hoje no plano de sinergias com Betim e Aveiro à frente do que a gente tinha orçado lá atrás, ou seja, um ritmo desse trimestre de 13.7, ou mesmo 13.2 do que foi o primeiro, não é muito diferente do que é o nosso desempenho histórico, mesmo com esse efeito de diluição tão grande margem da entrada dessas operações de Betim e Aveiro, que na média no passado tinha algo próximo entre 3 a 5% de margem EBITDA.

Então, nós estamos num bom caminho sim, seguimos com esse desempenho e a gente espera inclusive melhorar nos próximos trimestres, mas tem sido uma melhora gradual, a gente não espera nenhum salto extremamente relevante nos próximos anos, mas sim um crescimento relativamente contínuo aqui trimestre a trimestre.

Fernando Rizzo: Então, bom dia, Fernanda. Continuando a resposta do Thiago, eu acho que inclusive isso vem de uma construção de uma nova empresa que a gente vem fazendo aí nos últimos 4-5 anos, com a construção de novos profissionais, nós atraímos novos talentos para a companhia, desenvolvemos sistemas de manufatura, de engenharia, todo esse desenho dessa arquitetura da companhia que ela vai aos poucos se consolidando. Então, esse desenho nós estamos vendo avanço em todas as frentes, uma nova organização de compras, que eu falava bastante dois anos atrás, então tudo isso está se consolidando e funcionando melhor.

Sobre a pergunta de volumes, é difícil para nós avaliarmos porque o que nós fazemos é uma comparação entre indicadores de mercado macro e as vendas históricas que nós temos. Então, quando nós comparamos com os trimestres anteriores, você observa que em trimestres em que nós não perdemos participação de mercado e nós observamos que as nossas vendas físicas foram inferiores àquele período primeiro. Nós fizemos essa comparação no primeiro tri, que nós perdemos ali em torno de 15.000 t naquele momento.

Então, a gente estima um número nessa faixa, um pouco menor, mas é difícil porque, assim, tem as paradas repentinas dos clientes, mas também tem

pedidos que nem são colocados porque os clientes hoje já têm um planejamento mais claro sobre tudo isso.

A boa notícia é que a gente acredita que esse movimento está concluindo, então tem novas capacidades de semicondutores sendo trazidas ao mercado, tem algumas movimentações dos clientes para melhorar essa condição e todos têm indicado para o segundo semestre o impacto será menor e eles vão poder aproveitar essas demandas reprimidas que nós não conseguimos atender nos últimos trimestres. Esse é um dado importante porque claramente a gente observa que os estoques dos clientes estão muito baixos de produtos acabados, a gente observa que os fretes estão muito mais ocupados, tem vários indicadores de fretes que mostram essa ocupação maior e obviamente a frota vem envelhecendo, e isso é muito importante porque a frota, a partir de certo momento, ela está muito além do ponto ótimo e ela se torna ineficiente na operação com um custo de manutenção maior, e isso nos dá segurança para acreditar que nós tenhamos uma demanda bastante robusta nos próximos trimestres por conta dessa situação mesmo que haja alguma desaceleração econômica.

Então, obrigado pela pergunta.

Fernanda Oliveira: Tá certo, pessoal. Se eu puder fazer só um *follow-up* ali na questão margem. Fernando, você comentou que você está vendo aí um cenário mais normalizado para inflação de matéria-prima. Se você puder comentar um pouquinho como é que vai ser a estratégia da Tupy, se a ideia é repassar esse preço menor uma vez que vocês começam a sentir aí no custo essa matéria-prima mais barata ou se dá para ganhar um pouquinho de margem não repassando integralmente para o cliente?

Fernando Rizzo: Não, a gente entrega, isso é um processo absolutamente transparente com os clientes, isso está dentro dos nossos contratos e ele ocorre também atrasado da mesma forma como nós atrasamos na captura, né, nós tivemos aí trimestres em que a inflação foi maior do que o repasse, e caso venha a cair, nós estamos enxergando um cenário um pouco mais normalizado, mas é muito difícil de fazer previsões em commodities, vocês acompanham diariamente, e naturalmente isso vai sendo repassado aos acordos com os clientes.

O importante de compreender é que esse repasse ele ocorre sempre em valor absoluto, então para cada tonelada de produto que eu vendo, eu ajusto pela variação de 1 t de sucata de aço, pela variação do cobre e assim por diante em termos absolutos e não em termos percentuais, e isso tende, uma regra matemática simples, você observa que à medida que os preços dos materiais sobem, tende a uma compressão de margens. Mas, ainda assim, tem toda uma série de efeitos de vendas de estoques e tudo isso.

Então, enfim é muito difícil de prever qualquer coisa, tá, mas corre um repasse e o repasse agora também tem a captura do atraso com que nós recebemos o aumento do preço nos materiais caso eles continuamente caiam daqui em diante.

Fernanda Oliveira: Tá certo, obrigada pessoal, e parabéns aí de novo pelos resultados.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Luiz Capistrano, Itaú BBA.

Luiz Capistrano: Fernando, Thiago, bom dia. Obrigado pelo espaço e parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas aqui, a primeira vocês já responderam o grosso nessa última pergunta da Fernanda, então eu vou fazer só um *follow-up* rápido nessa questão de margens, que eu acho que a mensagem está muito clara aqui que vocês tiveram uma excelente margem num trimestre que tinha condições difíceis para essa margem acontecer e a tendência é que essa margem melhore gradualmente à medida que essas barreiras elas vão desaparecendo.

O que eu queria entender com vocês é: se pensando talvez um pouquinho mais no curto prazo mesmo para o terceiro trimestre, dado que vocês fecharam o segundo trimestre com uma posição de estoque mais alta e que a gente está começando a ver algum arrefecimento no custo de matéria-prima, se pelo menos no terceiro trimestre tem chance de a gente ver uma pequena queda de margem dado que você vai estar realizando um custo de matéria-prima que você comprou alguns meses atrás e o preço da matéria-prima hoje já estar menor. Se a gente pode ter algum efeito desse tipo e, depois sim, claro, as margens voltam a subir.

Então, a ideia é entender mesmo a ideia de margem para vocês no terceiro trimestre. Uma pergunta mais específica.

E a segunda pergunta com relação à capital de giro, acho que também está bastante claro a mensagem que esse vai ser o foco no segundo semestre, mas se a gente pode esperar uma normalização de novo já no curtíssimo prazo, já no terceiro tri, ou é algo que deve acontecer de forma gradual e voltando ao nível normal, talvez em algum momento de 23 ou no final deste ano? Só um pouquinho mais de cor nessa *timeline* do capital de giro. É isso pessoal, obrigado e mais uma vez parabéns.

Thiago Struminski: Bom, acho que sobre o primeiro ponto – e obrigado pela pergunta – a gente pode sentir um pouco desse efeito, mas em contrapartida a gente também tem o *delay* de repasse de preços de materiais que jogam a nosso favor, então essa é a contrapartida do *delay* de três meses desse nosso sistema e mecanismos de contrato de repasse.

Quando a gente olha aqui – aí já avançando, né, para a segunda parte da pergunta – para o capital de giro, acho que nós temos dois desafios: o primeiro dentro do contas a receber, a gente obviamente teve um aumento considerável nas vendas, a nossa receita subiu muito, Betim e Aveiro eles entraram não somente com uma necessidade estoque adicional que a gente já ressaltou no passado, mas com prazos de recebimentos mais alongados, então a gente sente isso no nosso ciclo de conversão de caixa, a gente tem ainda dentro dessas unidades alguma dificuldade temporária de recuperar recursos no exterior, que também está sendo resolvida, tivemos uma outra situação sazonal

aqui nesse trimestre que foi o *roll-out* de SAP no México, que represou um pouco esse nosso contas a receber, mas a partir de julho a gente já retoma uma geração de caixa operacional positiva, então o cenário para agosto também é favorável. E, ao mesmo tempo, esse processo de paradas não anunciadas em função principalmente dos semicondutores ele gerou um conjunto aqui de estoques um pouco acima do que a gente precisa, a gente está num processo agora de adequação desse volume adicional, Portugal para agora em agosto em função das férias europeias, também temos alguns ajustes pontuais em todas as outras fábricas.

Então, o capital de giro ele vai se ajustando, mas ele é um ajuste um pouco mais gradual, a gente também não deve sentir grandes saltos já no terceiro tri, mas sim uma recuperação mais contínua em função desses movimentos que foram bastante concentrados nesse segundo trimestre.

Luiz Capistrano: Tá claro, Thiago, muito obrigado.

Thiago Struminski: Obrigado, Luiz.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de André Mazini, Citibank.

André Mazini: Oi, pessoal, obrigado pela pergunta. Então, a pergunta é sobre na verdade riscos geopolíticos, né, assim Europa e Estados Unidos. Olhando para a Europa, está faltando gás em alguns países, na Alemanha em particular, que é responsável por 1/3 da produção de carros do continente, vocês estão em Portugal, então acho que por lá é mais tranquilo essa parte energética, mas, se de fato, assim, pode ter um *slowdown* dado a falta de gás na Alemanha, lá na Europa, e depois passando para os Estados Unidos, né, os Estados Unidos têm ameaçado o México com tarifas de importação do México para os Estados Unidos depois da reforma energética do México, que é super controversa, e a exposição do USMCA de vocês é bem importante, acho que 32%, maior parte eu acho produzido no México e exportada para os Estados Unidos. Por outro lado, vocês têm que fábrica em Portugal, México, Brasil, América Latina, então, se esses riscos se confirmarem, dá para basicamente *shipar*, mandar mais produtos de um continente para o outro se a produção em dado continente fica mais difícil? Como é que vocês veem esses riscos geopolíticos? Obrigado.

Fernando Rizzo: André, deixa eu pegar. Primeiro lugar, nosso produto, acho que como base para iniciar a resposta, o nosso produto ele não é simples de se movimentar, ele tem condições bem complexas para que você possa movimentá-lo entre regiões, entre fornecedores e assim por diante, tá. Então, na realidade, o que a gente está vendo é que o que pode ocorrer é que pode ser que a gente realmente ganhe alguns volumes para exportação para a Europa porque tem uma dificuldade, tem restrições na Europa para produção, os custos estão elevados, pode haver um racionamento de gás e assim por diante, e as vezes alguns produtos que nós tenhamos, que nós compartilhamos com alguns concorrentes pode ser que nós sejamos acionados para atendê-los.

A gente sempre destaca que a Tupy está muito bem-posicionada por conta da localização das suas plantas, disponibilidade materiais, energia e mão de obra qualificada, e esses são elementos importantes quando a gente olha para o longo prazo da nossa indústria do que a gente pode fazer. Então, nesse aspecto nós estamos tranquilos, sobre a questão de tarifas em relação aos Estados Unidos e México, nos nossos contratos têm previsões para isso, que nos protegem a isso, e obviamente para os nossos clientes nós fazemos parte de uma cadeia produtiva que eles não podem interromper, então nós não antecipamos nenhum efeito, nenhum problema para a nossa operação, para as nossas entregas aos clientes caso essas discussões avancem desfavoravelmente, tá?

Então, assim, olhando para o longo prazo, eu acho que a Tupy ela está muito bem-posicionada e quando os clientes olham do ponto de vista de gestão de risco é muito mais seguro você ter um produto na América do Sul e no México, por exemplo, para atender essa região ocidental do mundo. É o que nós estamos entendendo olhando geopoliticamente nos próximos anos e por isso que nós estamos nos posicionando para atender tanto Europa, que a gente já fornece bastante a partir do Brasil, mas também podemos fornecer a partir do México, e também porque os Estados Unidos, por conta de USMCA, os Estados Unidos por tradição ele importa praticamente de outras regiões quase 70% da sua demanda dos nossos produtos, e a gente entende que a medida que as regras de USMCA avançarem, que elas já estão definidas, nós tenderemos a capturar maiores volumes para preencher a nossa capacidade disponível no México porque os clientes americanos vão precisar desse volume local e naturalmente a Tupy é um fornecedor muito competitivo para atender essas novas demandas que surgirão. Porque historicamente os Estados Unidos sempre importou esses componentes de outras regiões, tinham fornecimento do México, que corresponde a aproximadamente a gente estima 30-35% da demanda.

Então, é mais ou menos assim que a gente enxerga, mas não é uma gestão de curto prazo, isso é uma gestão de longo prazo que você precisa ter ferramentas, alocação de produtos, desenvolvimento e assim por diante.

André Mazini: Muito claro, Rizzo, obrigado. Bom dia para vocês.

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

Marcelo Motta: Oi, bom dia, obrigado aí pelas perguntas, são duas perguntas rápidas. Primeiro, como é que vocês estão vendo aí a questão de outros itens dentro das despesas, enfim, acho que a parte de metal, matéria-prima é bastante claro o repasse, né, o próprio Rizzo comentou aí, enfim, automático, mas às vezes a gente tem custo de energia, enfim, até nessa temática aí de aumento de custo de energia no mundo como um todo se é uma coisa que que vocês se preocupam, se vocês incluem no contrato, como evitar que essa linha aí cause algum tipo de perda de margem para a empresa.

E minha segunda pergunta é sobre a questão da despesa de venda, quando a gente olha ela em relação à receita, ela acabou dando um salto aqui nesse



trimestre, enfim, imagino de repente ou comissão ou um frete, alguma outra coisa que pode ter impactado isso relativo à receita. Então, só entender também se deveria manter um pouco mais nesse patamar aí na mais perto lá de 6,5, 6, no passado era abaixo de 4 ao redor de 4. Obrigado, gente.

Thiago Struminski: Oi, Motta, obrigado pela pergunta. Quando a gente olha essa linha de despesas operacionais, de fato, acho que ela avançou bastante, o principal efeito que nós sentimos aqui foi frete realmente, subiu que quase 200%, ou seja, é um valor relevante frente ao ano passado, nós temos algum efeito aqui também de dissídio e *head count*, que (incompreensível – falha no som) os serviços de terceiros aumentaram um pouco, né, mas o principal efeito sem dúvida aqui é frete, acho que isso é o que a gente precisa tomar mais cuidado sendo que obviamente a grande maioria desse efeito ele é repassado aqui ao cliente também, mas aí obviamente ele vai direto para receita com algum *delay* de descasamento aqui.

Marcelo Motta: Perfeito, obrigado.

Thiago Struminski: Obrigado, Motta.

Operador: Nossa próxima pergunta vem da plataforma de webcast, é de Lucas Xavier, investidor individual:

“Como a empresa está avaliando as sinergias com as recentes aquisições? As vendas estão se complementando, criando mais valor para clientes? E mesmo com as aquisições, observamos um índice da dívida baixo. Podemos esperar maiores distribuição de proventos?”

Fernando Rizzo: Bom, Lucas, deixa eu começar a resposta e Thiago complementa. Bom, primeiro sobre as sinergias, é evidente, até quando nós fomos buscar a comprar um concorrente direto, nós tivemos muitas restrições para poder avaliar as sinergias e nós projetamos muitas coisas, à medida que nós chegamos ao *closing* da transação, que ocorreu no início de outubro de 2021, e desde então, nós estamos aprendendo muito sobre as oportunidades, sobre a combinação entre as operações, algumas sinergias elas ocorrem muito mais rápido, por exemplo, nas atividades de compras que você tem a compra das mesmas matérias-primas, você faz uma conciliação de matérias-primas e assim por diante você consegue discutir contratos melhores, mas tem as sinergias operacionais principalmente de manufatura, de engenharia que eu mencionei antes, que elas dependem de projetos de engenharia, de adaptação de máquinas, de métodos de trabalho que precisam ser reorganizados e nós aprendemos muito nessas empresas que adquirimos e também nós compartilhamos muitas boas práticas que nós temos dentro da Tupy, e esse é um grande avanço que a gente espera nos próximos trimestres porque essas não são sinergias imediata, por exemplo, nós estamos redesenhando a alocação de produtos entre as fábricas, então nós vamos concentrar produtos com características semelhantes em cada fábrica, que torna isso mais competitivo e nos torna mais eficiente, e nós ainda não conseguimos realizar porque isso depende de projeto, construção de ferramentas, adaptação de máquinas, e isso ainda está em execução.

Mas de uma forma geral, nós entendemos que nós estamos realizando antes do planejado as nossas sinergias e isso tem refletido nas nossas margens.

Thiago Struminski: E, em complemento, quando a gente olha do ponto de vista de endividamento, nós fechamos o segundo tri de 22 com uma dívida líquida EBITDA ajustado de 1.4, que de fato é bastante confortável, sobretudo quando nós olhamos a distribuição e de duração dessa dívida, no entanto, esse número ele ainda não contempla a integração dos ativos da MWM, o que vai trazer esse número para um pouco acima de 2 vezes muito provavelmente a depender do momento do tempo que ele entra e também algumas oportunidades de crescimento que a gente precisa avaliar.

Então, acho que do ponto de vista de dividendo, vamos segurar um pouco para tentar entender o que deveríamos priorizar diante dessas escolhas de crescimento para a MWM e obviamente essas oportunidades aqui para desenvolver esses novos negócios.

Fernando Rizzo: Isso inclusive para criação de valor ao cliente eu acho que a aquisição da MWM responde por isso, que a Tupy se capacitando para poder atender uma variedade muito maior de produtos e serviços num momento que nós entendemos que os nossos clientes estão ocupados com muitas outras tecnologias, alocando capital em diversas frentes, em que o negócio deles está mudando, passando por mudanças importantes e que nós nos posicionamos para poder atendê-los melhor, para poder realizar atividades que tradicionalmente foram feitas nas montadoras e a gente acredita numa tendência de terceirização muito forte daqui para frente, e as empresas vão estar capacitadas para isso e a capacitação principal é técnica de engenharia.

Então, com a MWM a gente traz capacidade disponível, capacidade física disponível, mas acima de tudo capacidade técnica que complementa as capacitações técnicas da Tupy e permite um portfólio de serviços muito mais amplo para atender os nossos clientes globalmente. Obrigado pela pergunta.

Operador: A próxima pergunta, também da plataforma de webcast, vem de Guilherme Nunes, Condor Insider:

“Boa tarde, pessoal. Qual é a diferença entre o preço dos produtos usinados/não usinados e de CGI nodulares? Como estão os ganhos de sinergia com as operações da Teksid? Acredita que o conseguirão desenvolver mais sinergias que o esperado inicialmente?”

Thiago Struminski: Bom, a gente não abre a diferença de preço, essa é uma informação comercialmente sensível, mas o que a gente pode dizer é que existe muita sinergia industrial e comercial ao usinar mais produtos tanto na utilização de novas matérias-primas ou na própria concentração de mais uma etapa de produção dentro dos nossos telhados, então faz muito sentido e na média aqui a gente tem 300 a 400 bps em adição de margem quando você funde e usina esses produtos de forma complementar.

Da mesma forma, o CGI ele é uma tecnologia metalúrgica que traz complexidade que poucos *players* conseguem ter o pleno domínio desse tipo de aplicação, então isso obviamente nos coloca numa condição comparativa melhor para poder negociar com os clientes. A Teksid em ambos os aspectos, seja em usinagem ou CGI, ela está bastante atrás do caminho que nós percorremos. Então, sim, tem bastante oportunidade para crescer, e trazendo a própria MWM para discussão, ela tem uma especialidade bastante avançada em usinagem que também pode nos ajudar a avançar cada vez mais nos nossos clientes, inclusive em diversas outras fases, que hoje a gente até acaba fazendo um pouco.

Então, de uma de uma forma geral, é um complemento de portfólio bastante robusto para a nossa estratégia tanto a usinagem quanto o CGI.

Operador: Próxima pergunta vem de César Garcia, investidor pessoa física:

“Podem falar mais sobre o cenário atual do preço de sucata?”

Thiago Struminski: Bom, nós começamos aí a vivenciar um período de estabilização depois de muitos meses e trimestres, então a gente começa a observar redução do custo de material em praticamente todas as regiões, principalmente sucata, apesar dessa baixa de preços a gente ainda observa alguma indisponibilidade de alguns materiais tanto no Brasil quanto no México, obviamente na Europa a gente tem observado aí os aumentos, que agora acaba sendo reduzido um pouco, de energia elétrica e gás, que acabam contribuindo para aumentos em várias outras categorias, mas no geral eu acho que essa instabilidade geopolítica na Europa é o que mais preocupa, principalmente os preços de energia e gás, mas isso tem melhorado um pouco diante do pico que nós observamos aí nos meses passados.

Operador: A próxima pergunta vem de Erik Cionek, acionista:

“Bom dia. Gostaria de saber se, no caso de queda mais acentuada das matérias-primas utilizadas pela Tupy, ocorreria uma melhora de margens, mas uma perda de volume de EBITDA. Em suma, gostaria de saber o quanto de melhora no volume de EBITDA atual se deve ao processo inflacionário. Obrigado.”

Thiago Struminski: A maneira como os nossos contratos estão estruturados, toda vez que existe um impacto inflacionários nós acabamos repassando, de forma que a margem acaba sendo um pouco diluída, aumenta-se o EBITDA absoluto e diminui-se um pouco a margem. Então, o efeito de queda nos preços de (incompreensível – falha no som) ele tende a ter um impacto reverso, ou seja, a margem tende a subir um pouco, em contrapartida, o EBITDA absoluto cai um pouco em função do preço absoluto de materiais estar em queda. Então, esse é o efeito que a gente tende a observar aí muito provavelmente nos próximos trimestres.

Operador: A próxima pergunta vem de César Garcia, investidor pessoa física:

“Seguem olhando oportunidades para aumentar a participação de usinagem e CGI?”

Fernando Rizzo: Obrigado. Sim, César, nós estamos, inclusive o projeto que nós chamamos de Ultralight Iron, que é um projeto que objetiva o retorno da Tupy a aplicações em carros de passeio para veículos híbridos, é um projeto que foi construído com ferro vermicular, com paredes mais finas, de modo que nós conseguimos ser mais leves do que um produto em alumínio com uma pegada de carbono inferior e com um custo menor para o cliente. Esse projeto tem chamado a atenção dos nossos clientes, nós temos aí trabalhado bastante com atividades de engenharia junto aos clientes para esclarecer.

No setor de veículos comerciais é uma tendência crescente por conta da própria demanda de emissões você precisa de materiais melhores, materiais mais resistentes, então à medida que você melhora a combustão você precisa usar materiais melhores, mas essa aplicação para carros de passeio ela é muito interessante e ela pode realmente criar uma nova avenida de crescimento importante para Tupy. Então, esse é um projeto que realmente a gente acredita muito e acredita que tem um potencial muito grande de longo prazo para a companhia.

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

Fernando Rizzo: Bom, obrigado, gente, pela presença e atenção aos nossos resultados.

Eu queria aproveitar também para agradecer a confiança do nosso conselho e dos nossos acionistas, que têm participado ativamente da construção dessa nova companhia. Além das empresas que têm se somado à nossa história, essas parcerias sólidas que nós construímos com clientes, fornecedores, universidades e startups elas têm gerado resultados consistentes e essa tradicional dedicação da Tupy à pesquisa continua nos posicionando em novas rotas tecnológicas, como reciclagem de baterias, motores a hidrogênio, veículos híbridos e oportunidades de novos negócios decorrentes da nova economia. Todos esses projetos continuam avançando bem e são demandas essenciais da sociedade com a procura de alternativas viáveis para a descarbonização e, com isso, crescimento e desenvolvimento sustentável.

O nosso dia a dia vocês conhecem bem as margens históricas de Betim e Aveiro, mas nós já alcançamos uma margem combinada na casa dos 13% e ainda há muito oportunidade em manufatura e engenharia.

Em síntese, o processo de recuperação das margens está melhor que o plano, mas ainda assim nós estamos correndo com este plano para estabilizar essas atividades de fundição integradas porque em breve com MWM, após avaliação do CADE, nós teremos novas unidades para explorar nos setores de energia, descarbonização, reposição de peças e usinagem e montagem.



Então, nós continuamos a enxergar uma demanda robusta, principalmente pela necessidade substituição de bens de capital que envelheceram e têm operado com custos mais altos e ainda tem uma demanda reprimida pela restrição da oferta nos últimos tempos.

Enfim, nós recomendamos que vocês observem as publicações de resultados dos nossos principais clientes e as informações que eles têm passado porque efetivamente isso reflete a demanda futura da Tupy, que nós acreditamos que todas essas muito robustas.

Muito obrigado pela atenção de todos e tenham um bom-dia.

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