

Operador: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do segundo trimestre de 2023 da Tupy.

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

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

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

Conosco hoje estão os Sres. Fernando Cestari de Rizzo, CEO, Rodrigo Cesar Périco, Diretor Financeiro, e Hugo Zierth, Gerente de Relações com Investidores.

Sr. Fernando, pode prosseguir.

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

Nesse trimestre, cumprimos mais uma etapa do processo de construção da nova Tupy avançando em frentes importantes. Tivemos também muitos elementos desfavoráveis, mercado brasileiro severamente afetado pelo preço mais alto de veículos Euro 6, restrições ao crédito e taxa de juros elevada. Esse cenário impactou venda de equipamentos novos e usados.

No mercado externo, o segmento de veículos comerciais leves foi afetado por restrições na cadeia de fornecimento, que serão normalizados nos próximos meses. A redução do volume de vendas global da companhia, sem a unidade



MWM, foi de 7%, com reflexo expressivo nas operações de usinagem e montagem de motores que atendem o mercado sul-americano. Essa queda de volumes representa uma redução de receita superior a R\$170 milhões na comparação com o segundo trimestre de 2022.

Também enfrentamos a apreciação de 12% do peso mexicano, moeda que representa 20% dos custos totais da companhia. Além disso, tomamos decisões de priorização da geração de caixa e tivemos despesas para captura de sinergias de redução de custos fixos. Enquanto tivermos uma venda relativamente baixa, produzimos ainda menos do que vendemos. Isso levou à menor diluição de custos fixos, porém, alcançamos uma forte geração de caixa no período.

Todos esses elementos afetaram as margens e o EBITDA do trimestre, com impacto negativo de cerca de R\$100 milhões na comparação com o segundo trimestre de 22. Boa parte desse valor será repassado ao longo dos próximos trimestres.

Por outro lado, continuamos conduzindo ações previstas em nosso plano de sinergias, com muitas ações derivadas da combinação das plantas de fundição, com redução despesas e custos fixos, renegociação de contratos com fornecedores e clientes. São iniciativas que afetam estruturalmente o negócio da companhia e que impactam positivamente o resultado e terão efeitos ainda maiores a partir do terceiro trimestre.

Nós ainda operamos com uma estrutura superior à necessidade atual dos mercados que atendemos, o que gera oportunidade de ganhos de eficiência. A resiliência do nosso modelo de negócio e a execução continuada das nossas estratégias trouxeram benefícios que atenuaram esses fatores. A receita líquida do trimestre atingiu R\$3 bilhões, o maior resultado trimestral da história da companhia, uma alta de 17% na comparação com o mesmo período do ano anterior. O EBITDA ajustado no período foi de 332 milhões com margem de 11,2%, idêntica à do primeiro trimestre, que também contemplava as operações da MWM.

Mantivemos a rentabilidade mesmo num cenário cambial mais desfavorável, pois quando comparado ao primeiro trimestre 23 houve apreciação de 5% do real ante o peso mexicano e ao dólar, sendo que 68% do faturamento foi em dólares ou euros. O lucro líquido atingiu R\$62 milhões, impactado pelo aumento despesas financeiras também relacionadas à apreciação do real versus o trimestre anterior e pela constituição de contingência tributária no valor de R\$66 milhões. Trata-se da alteração de prognóstico de perda de possível para provável e um processo judicial relacionado ao aproveitamento integral de prejuízo fiscal da Tupy Fundições Ltda. por ocasião da incorporação pela Tupy S/A em 2007. Excluindo esse efeito não recorrente, o lucro líquido seria de R\$128 milhões.

No próximo slide mostramos o resultado das ações realizadas para reduzir nossos ciclo de conversão de caixa, que comentamos na última



teleconferência. Ajustamos o volume de compras e suspendemos pontualmente algumas operações, o que colaborou com a redução dos estoques de materiais e produtos decorrentes de paradas não programadas de clientes realizadas em trimestres anteriores. Com isso, conseguimos reduzir nosso estoque em 8% em relação ao trimestre anterior, o que corresponde à uma redução de 5 dias de giro.

Essas paralisações, como esperado, impactaram o EBITDA do período dada a menor diluição de custos fixos, porém, contribuíram para uma forte geração de caixa operacional, que atingiu 159 milhões no trimestre versus um consumo de 132 milhões no primeiro trimestre do ano. Continuaremos com a estratégia de redução de capital de giro e esperamos uma boa geração de caixa ao longo do ano, baseada em ganhos de eficiência e recomposição de preços.

Agora, para apresentar os principais indicadores do trimestre, eu passo a palavra ao Rodrigo.

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

As receitas no trimestre apresentaram crescimento de 17% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, atingindo 3 bilhões, incluindo o resultado da MWM. Em relação à distribuição das receitas por geografia, temos 45% com origem no USMCA, 34% das Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 19% na Europa e os 2 restantes Ásia, África e Oceania. 88% das receitas são provenientes dos negócios de componentes estruturais e contratos de manufatura, que são produtos em ferro fundido e serviços de valor agregado, como usinagem e montagem de componentes. 5% das receitas são energia e descarbonização, que contempla conjuntos de geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. E 7% do negócio de distribuição, que abrange a receita com peças de reposição, *aftermarket* da MWM e produtos hidráulicos.

No próximo slide, as receitas oriundas de componentes estruturais e contratos de manufatura foram impactadas pela queda da produção no mercado brasileiro, reflexo da substituição de tecnologia de emissão de motores Proconve P8/Euro 6 e do conseqüente aumento de preços no primeiro semestre de 2023, bem como fatores macroeconômicos, tais como alta taxa de juros e restrição de acesso ao crédito.

Por sua vez, as receitas do mercado externo apresentaram crescimento em todas as aplicações, com destaque para o segmento de veículos comerciais. Já a representatividade dos produtos com valor agregado nas receitas totalizaram 37% do total dessa unidade de negócio.

No próximo slide, apresentamos o desempenho dos segmentos de energia e descarbonização oriundo da aquisição da MWM e que contempla conjunto geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. O segmento



de geradores, em especial, foi impactado pela redução da demanda, consequência das altas taxas de juros e restrições de acesso ao crédito. Por sua vez, os mercados de torres de iluminação e transformação veicular, ainda que pouco representativos, apresentaram crescimento expressivo na comparação com o trimestre anterior. As receitas deste segmento representaram 12% das vendas totais para o mercado interno e 2% das vendas ao exterior.

No próximo slide, apresentamos a unidade de distribuição, que abrange a receita com peças de reposição, o *aftermarket*, oriundas da MWM e de produtos hidráulicos. As vendas do segmento de distribuição no Brasil, que já representam 15% da receita do mercado interno, apresentaram crescimento de 150%, por conta da incorporação no resultado da MWM. Já as vendas para o exterior aumentaram 53%.

Passando para o próximo slide, os custos dos produtos vendidos aumentaram 22% na comparação anual impactados, entre outros fatores, pela entrada da operação da MWM, apreciação do peso mexicano e pela menor diluição dos custos e despesas, reflexo da queda nos volumes produzidos. As despesas operacionais registraram aumento de 2% contra o segundo tri de 22, período que não incluía as despesas da MWM. Na mesma base de comparação e incluindo a MWM, observamos redução de 8% em comparação com o primeiro tri de 23, decorrente principalmente de negociações comerciais para redução de preços de fretes.

Seguindo a apresentação, no slide 11, o EBITDA ajustado atingiu 332 milhões no segundo trimestre de 2023. Já as margens em relação à receita atingiram 11,2%, similar à apresentada no primeiro trimestre. O EBITDA foi afetado por fatores que tiveram impacto relevante, como redução de volumes decorrente do desempenho do mercado interno, iniciativas para a melhora do capital de giro e também pela apreciação do peso mexicano, com reflexo nos custos de produção. Esses fatores foram mitigados por diversas iniciativas de redução de custos e despesas e também por ganhos de eficiência decorrentes de sinergia já realizada.

Já o lucro líquido atingiu 62 milhões, impactado pela apreciação do real em relação ao primeiro tri de 23 nas linhas do balanço em moeda estrangeira, gerando despesa financeira de 40 milhões versus receitas de 36 milhões no segundo tri de 22 e pelo efeito não recorrente de constituição de provisão para contingência tributária, com impacto de aproximadamente 66 milhões. Excluindo esse efeito, o lucro líquido seria de 128 milhões.

No próximo slide, comentarei sobre o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras se deve, principalmente, à maior dívida bruta decorrente da captação de debêntures no montante de 1 bilhão destinado ao pagamento da aquisição da MWM e também pela elevação do CDI, que impacta diretamente os juros dos empréstimos em reais. As receitas financeiras atingiram 22 milhões, decorrente do aumento do saldo de caixa em reais e da taxa de juros que remuneram nossas aplicações financeiras.



Já o resultado com variações cambiais foi uma despesa de 40 milhões. O efeito da apreciação do real sobre as linhas do balanço em moeda estrangeira foi de 59 milhões, mitigado pelo ganho com operações de *hedge*, no valor de 19 milhões.

No slide 13, temos as variações das principais contas de capital de giro tomando o primeiro trimestre de 2023 como base de comparação. O contas a receber teve aumento equivalente a 2 dias, ocasionado principalmente pelo maior volume de vendas e negociações comerciais que foram parcialmente mitigados pela valorização cambial sobre contas a receber em moeda estrangeira, que representa 75% do total. Já os estoques apresentaram redução de 5 dias dada as diversas ações realizadas pela companhia como paradas pontuais em algumas de suas operações. E no contas a pagar uma diluição de 190 milhões dado o menor volume produzido e ações para redução de estoques, que contribuíram para a queda do montante de compras no período.

Esta linha também foi impactada pelo efeito da valorização cambial sobre contas a pagar em moeda estrangeira, que representou 43% do total.

Indo para o próximo slide, o endividamento líquido em 30 de junho era de 2,2 bilhões, correspondente a 1,8 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. Lembrando que estamos considerando apenas 7 meses de EBITDA da MWM. As obrigações em moeda estrangeira representam 55% do total e do caixa, 54% estavam denominados em moeda local. Encerramos o primeiro semestre com uma posição de caixa bastante confortável de cerca de 1,2 bilhão.

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

Fernando de Rizzo: Obrigado, Rodrigo.

Partindo para o próximo slide, no mercado interno estamos vendo uma soma de fatores desfavoráveis que levaram à queda no mercado de caminhões. Esperamos uma recuperação gradual ao longo dos próximos trimestres. No mercado externo vemos demanda robusta para caminhões e máquinas pesadas. Além disso, ainda há demanda reprimida decorrente de gargalos na cadeia de produção.

A despeito das condições de mercado, reforço que a nossa principal fonte de valor está dentro da Tupy, como abordarei nos próximos slides.

No próximo slide, com as aquisições realizadas, construímos um posicionamento único no mercado que permite capturar oportunidades da terceirização e *nearshoring*. Anunciamos no primeiro trimestre contratos relevantes que trarão receitas adicionais de cerca de R\$650 milhões por ano.

Divulgamos ontem novos contratos de manufatura, sendo um relacionado ao fornecimento de cabeçotes totalmente usinados e montados que permitiram ao cliente – uma grande montadora de caminhões – a possibilidade de adquirir as



peças localmente no Brasil. Os cabeçotes serão utilizados em motores de 13 l aplicados em caminhões extra pesados.

Um outro acordo comercial vinculando o contrato de manufatura e setor de reposição tem foco no processo completo de manufatura do *short block*, englobando os processos de fundição, usinagem, montagem de girabrequim, bielas e pistões, além do gerenciamento da cadeia de suprimentos dos componentes. A produção será destinada à substituição no pós-vendas de motores em caminhões para os mercados norte-americano, canadense, mexicano e colombiano. Esses novos contratos materializam o novo posicionamento da companhia e demonstram a confiança dos clientes neste modelo de negócio.

Em energia e descarbonização, estamos avançando com grandes *players* do agronegócio para a substituição de motores diesel por biometano em usinas de produção de biogás e geração de energia utilizando resíduos sólidos urbanos e resíduos do agronegócio.

No segmento marítimo, anunciamos acordo com a fabricante sueca Oxy Marine, trazendo os primeiros motores de popa a diesel para o mercado brasileiro.

No próximo slide, observamos nossas iniciativas de sinergias e redução de custos e despesas das nossas operações, que já trouxeram ganhos que anualizados superam R\$150 milhões. Na área de compras, a nova escala tem permitido ganhos significativos. A melhora dos indicadores tem ocorrido num cenário muito adverso. Estamos dimensionados para atender um volume potencial que tem sido afetado pela menor demanda por veículos comerciais no Brasil e outros segmentos no exterior que têm sido pressionados. Este efeito no custo fixo, que superou 30 milhões no trimestre, será diluído com a retomada da demanda ou ajustado oportunamente.

Estamos preparando a companhia para avançar ainda mais na otimização da manufatura realocando produtos para as plantas com a estrutura e características técnicas mais adequadas, priorizando o menor custo caixa. Continuamos avançando nos projetos de reciclagem de baterias, hidrogênio e novas tecnologias para o uso de combustíveis limpos e descarbonização no agronegócio. A gestão de estoques continuará tendo um papel importante na nossa estratégia, contribuindo para maior rentabilidade e geração de caixa.

E, por último, alguns reconhecimentos recentes dos nossos esforços em inovação e sustentabilidade. Pelo segundo ano consecutivo, fomos um dos destaques dos melhores ESG da Exame na categoria bens de capital, e mais uma vez a Tupy entra na relação das empresas mais inovadoras do Brasil segundo o ranking do Valor Econômico, avançando quase 100 posições nos últimos 2 anos.

Eu agradeço a presença de todos e agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

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 Luiz Gapsano, Itaú. Pode prosseguir, Luiz.

Luiz Gapsano: Pessoal, bom dia, parabéns pelos resultados. Obrigado aqui pelo espaço. Fernando, você comentou rapidamente aí sobre o tema de pesados aqui no Brasil, a gente vem acompanhando essa dinâmica bastante delicada aqui da indústria mês a mês, eu queria entender – você já me deixou claro também a expectativa de melhora para o segundo semestre – mas eu queria entender se, na visão de vocês, já existe alguma melhora visível além de uma expectativa. Eu acho que todos os *players*, de certa forma, esperam uma certa resolução do impasse de montadoras versus os consumidores ali tentando definir o que de fato vai ser o preço do novo caminhão Euro 6, mas a gente ainda não ouviu de ninguém um sinal de que isso realmente já começou a acontecer, de que vendas/produção já começou a acelerar.

Então, eu queria só fazer esse *check* aqui do lado de vocês, se vocês já conseguem ver alguma evidência mais forte, mais prática disso ou se a gente continua apenas esperando, eventualmente pode ser algo que vai acontecer só mais para o fim do ano ou já no terceiro trimestre. Uma leitura um pouco mais detalhada do lado de vocês seria muito bem-vinda.

E um segundo tema que eu gostaria de explorar um pouco melhor, pessoal, é com relação à curva de margem para frente. A gente teve esse impacto não recorrente aí das paradas, e sem isso vocês comentaram o efeito também de cerca de R\$100 milhões, o que a gente pode esperar para o terceiro tri dado que vocês provavelmente têm sinergias a mais aí para continuar entregando?

Você também citou recomposição de preços, só para dar uma ideia aqui de que patamar de margem a gente pode estar falando do *run rate* efetuando aí esses efeitos e considerando o que vocês veem de melhoria para a frente. Obrigado, pessoal, tenham um ótimo dia.

Fernando de Rizzo: Bom dia, Luiz, obrigado pelas perguntas. Bom, primeiro, sobre os caminhões, o que nós estamos enxergando é um nível agregado de produção na casa de alguma coisa anualizado na casa de 110-120 mil caminhões aí para os próximos meses, que seria a produção de 9-10 mil caminhões por mês, caminhões e ônibus somados.

Isso é o que a gente tem coletado da soma de vários clientes nossos tentando entender como que isso está se comportando, ainda é um número aquém do ano passado, ainda é um número que vai ficar aquém do que foi o segundo semestre do ano passado, mas já traz uma melhoria importante em relação ao que foi o primeiro semestre deste ano. Então, na verdade, a gente tenta

monitorar isso porque tem clientes que trabalham com estoques, tem clientes que trabalham com pedidos, só programam a fábrica com pedidos colocados das grandes montadoras de caminhões. Então, a gente está tentando monitorar tudo isso, então, em certa medida, um pouco já foi vendido porque tem clientes que estão com o estoque um pouco alto, eles estão segurando a operação, mas a gente tem visto uma reação.

Acho que sempre a gente tem que ter uma regra de referência. O Brasil precisa repor uma certa quantidade mínima de caminhões todos os anos, na casa de 100-110 mil caminhões, que é mais ou menos o que deveria ser sucateado por obsolescência. Mais ou menos o número flutua aí nessa casa. Não tem um número preciso também. Então, a gente sempre mantém essa referência.

Quando a gente começa a ver, observar crescimento de frete, aí você vai ver a substituição e o crescimento sobre esse número. Alguns indicadores, o agro, por exemplo, o agro com a produção aumentando, com a produção agrícola maior, você deveria ter uma necessidade de fretes maiores no país. A economia também está crescendo, então também a gente deveria estar vendo mais movimentação de produtos.

Está se utilizando uma frota mais velha, está se mantendo, acho que os transportadores estão tomando certo cuidado para investir por uma série de razões – veículo mais caro, taxa de juros, disponibilidade de crédito. Existe um problema na cadeia também, que é muito relevante, porque você só vende um caminhão novo quando você... primeiro, precisa ter frete, segundo, ter carga para transportar e, segundo, você precisa ter eu acho que carga até tem nesse momento, mas ele precisa vender o caminhão dele, e a disponibilidade de crédito para autônomos, para empresas menores que têm maior dificuldade, ela ficou muito mais difícil recentemente.

Então, se você não tem o ciclo, cada caminhão novo que se vende, se vendem 2 ou 3 ao longo da cadeia. Então, eu acho que o mercado está se acalmando, está se reorganizando e a gente deve começar a ver progressivamente uma melhoria daqui para frente, tá? A programação das montadoras estão retornando, estão reduzindo férias, eles pegam alguns anúncios assim, já tem algumas previsões aí da Anfavea, do Sindipeças, que são bem melhores do que foi o primeiro semestre. É mais ou menos por aí que nós estamos nos baseando.

Sobre a sua pergunta da curva de margem, eu acho que é importante, a gente tentou explicar porque, assim, realmente a gente conseguiu realizar muita coisa e são coisas que têm sido construídas a partir das sinergias das aquisições aí nos últimos 18 meses que vieram sendo construídas e elas estão se materializando. Por outro lado, se a gente tem uma variação cambial abrupta, tão forte como nós tivemos nesse trimestre, o impacto é muito forte. Então, é muito difícil de fazer a previsão. A gente vai continuar trabalhando, a gente vai continuar trabalhando nesses elementos porque o câmbio a gente tem alguns contratos que nos protegem, só que isso leva algum tempo para retornar, você



tem todo um reajuste de câmbio médio e certas condições que nos favorecem no curto prazo, mas ainda leva alguns trimestres para essa média se recuperar.

Então, o fato de você ter uma mudança abrupta, como nós tivemos aí 5% de apreciação trimestre contra trimestre ou quando a gente olha para o ano passado, o peso apreciou 12% e a gente tem 20% da nossa estrutura de custos em pesos enquanto a receita do México, que obviamente onde esses custos estão, ela é toda em dólar, você acaba tendo um impacto imediato na operação muito forte.

Então, é por isso que é muito difícil. Eu acho que, assim, a companhia continua sendo construída dentro daquilo, lembrar que nós temos hoje 35% da nossa receita vem das aquisições, nós fizemos as aquisições com múltiplos atraentes, com margens bem menores do que a Tupy tradicional e nós estamos recompondo tudo isso. É um trabalho longo, não é um trabalho imediato, ele está sendo realizado, mas é importante, que até no nosso guia de modelagem vocês podem ver esses efeitos, como que esses efeitos de câmbio afetaram nosso resultado corporativo, nós vendemos menos e nós tivemos aí um câmbio muito desfavorável.

Então, o impacto é muito forte no resultado imediato da companhia e boa parte disso foi recuperada com várias atividades de eficiência operacional que nós fomos realizando, que ajudaram a recuperar uma boa parcela disso, mas que obviamente ficam, essa parcela fica. Isso é uma reestruturação do negócio, é movimentação de produtos entre plantas, é ajuste de contratos, é uma série de questões que estão sendo feitas na parte de compras com a combinação das plantas.

Então, assim, a gente tenta sempre passar para vocês uma perspectiva de médio prazo, porque é uma reconstrução, nós estamos combinando culturas de diferentes empresas. Por exemplo, o negócio MWM é muito afetado por um cenário como esse do Brasil, relativamente muito mais do que a própria a Tupy tradicional. Então, é toda a soma desses fatores que vão determinar a nossa capacidade de recuperar. Mas a companhia, a rigor, se você mantivesse as condições, alguns fatores macroeconômicos do último trimestre ou do trimestre do segundo trimestre do ano passado, nós teríamos trazido um resultado muito melhor para vocês. Isso é fato.

Luiz Gapsano: Muito claro, Fernando. Muito obrigado pela resposta. Bom dia.

Operadora: Nossa próxima pergunta, André Mazzini, Citibank. Pode prosseguir, André.

André Mazzini: Olá, Fernando e Rodrigo, obrigado pelo *call*. Duas perguntas também. A primeira um *follow-up* nesse ponto que o Fernando acabou de tocar, 20% dos *cogs* estão ali em peso mexicano e as receitas correspondentes a esse *cogs* estão em dólares. Então, nesse trem particular, com um super peso, que está mais forte em 5 anos, por aí, jogou para o lado errado, entre aspas, para a margem. Então, como é que vocês pensam esse *mismatch*? Eu

acho que vocês fazem algum *hedge*, esse *hedge* deve passar pelo resultado financeiro, então se pudessem explorar um pouco mais sobre a dinâmica do *hedge*.

E também se faz sentido ter a receita com alguma correlação também com o peso e, se fosse o caso, se isso necessitaria provavelmente de uma mudança de precificação no produto também para não ser cotado exclusivamente em dólar.

E a segunda é um pouco mais de cor sobre essa quebra na cadeia de suprimento, que o Fernando também tinha comentado. Em que parte da cadeia que isso foi? Se foi no segmento de motor, especificamente ou no segmento do *powertrain* mais geral, que aí já pegaria transmissão, etc., e exatamente o detalhe na quebra de cadeia e se está perdurando agora no terceiro tri também? Obrigado.

Fernando de Rizzo: Vamos lá, André. Obrigado pela pergunta. Eu vou começar com a resposta e o Rodrigo complementa. Eu vou começar pela segunda. A sua pergunta de quebra na cadeia, o que a gente enfrentou foi que nós tivemos um cliente muito grande da companhia que fez ajuste de estoques, então ele segurou a operação dele nesse período, e teve um outro cliente grande da companhia, ambos nos Estados Unidos, que teve um problema com outro componente da composição do veículo e por causa disso eles tiveram que segurar a produção por várias semanas e eles estão recuperando essa produção aqui para frente. É um produto de um cliente, não é todo o volume do cliente, mas foram coisas relevantes, são produtos importantes para nós que causaram esse efeito.

Sobre o tema do peso, sem dúvida. Veja, é o princípio de todo mundo que foi procurar no México, trabalhar para montar essas operações no México e maioria das empresas são muito dependentes dos Estados Unidos. Nós temos no nosso contrato... por que o que ocorreu nesse último ano? Você teve uma inflação no México relativamente forte, 7 a 9%, em grande medida, você repassa aos funcionários, você repassa a fornecedores, serviços tudo o que ocorre, e além desses 7% maior do que a gente tem comparativamente com o ano para cá, eu trocava isso por 20 pesos por dólar e agora eu troco por 17 pesos por dólar, então o meu custo em dólar subiu muito por conta disso, e aí evidentemente o efeito é um efeito muito, muito forte no nosso resultado e ele vem todo para o EBITDA.

É diferente da venda, porque a queda de venda, eu tenho uma queda de venda, eu não produzir, eu vou perder, vamos dizer, a margem relativa, o EBITDA relativo a essa venda, então se eu tenho um EBITDA de 15% naquela venda, eu perdi 170 milhões de receita, eu perdi 7% dos 170 milhões. Quando vem no câmbio, a pancada vem toda para baixo, a gente toma todo esse impacto.

Então, o que que nós temos? Nossos contratos são de longo prazo com esses clientes, temos aí dependência mútua, investimentos mútuos de ferramentas e

nós temos dispositivos nos contratos que, ao longo do tempo, você vai recuperando essa inflação e essas variações de câmbio. Mas, evidentemente, ela não ocorre imediata, ela não ocorre também no trimestre seguinte, ela depende de uma média e de uma série de combinações entre inflação e variação cambial, tá?

O Rodrigo pode falar um pouco da parte financeira. Por favor, Rodrigo.

Rodrigo Périco: Oi, André. Bom dia. Complementando o que o Fernando colocou, sim, nós temos proteções, temos dispositivos em contratos. E com relação à política de *hedge*, a companhia tem, sim, instrumentos defesa para todas as suas moedas que são diferentes daquela que é a sua moeda funcional. Em especial no México, o que acontece? Nós temos ali, como foi colocado, grande parte dos nossos custos estão em peso mexicano, o dólar é a nossa moeda oficial, e nós travamos essa relação, na verdade, através de um *hedge* de fluxo de caixa. Então, óbvio, isso não é reconhecido no resultado operacional, mas você consegue ver, sim, alguns benefícios disso na linha de resultado financeiro.

André Mazzini: Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta é de Andressa Varotto, UBS. Pode prosseguir, Andressa.

Andressa Varotto: Oi. Bom dia, Fernando, Rodrigo, obrigada por pegarem a minha pergunta. Queria fazer uma pergunta aqui sobre os novos contratos que vocês anunciaram. Vocês podem dar alguma dimensão de impacto e também de *timing* de implementação desses contratos? E, acho que ainda uma segunda pergunta, queria explorar um pouco mais o segmento de distribuição, que é um segmento que tende aí a ficar mais forte com a com MWM e agora com esse novo contrato aí nesse segmento, quais são os planos e oportunidades que vocês vêm aí para crescer o segmento de distribuição? Obrigada.

Fernando de Rizzo: Excelente pergunta, Andressa. Obrigado. Bom, os 2 contratos combinados equivalem a alguma coisa no faturamento anual de cerca de R\$50 milhões, obviamente eles envolvem atividades de usinagem e montagem, então é para demandas brasileiras de caminhão pesado – o cabeçote que a gente mencionou –, então é bem dividido esse mercado, vocês podem estimar o volume, e obviamente ele vem com margens melhores do que a média da companhia porque obviamente tem muito valor, é muito serviço agregado, muito valor agregado e, em alguma medida, nós vamos usar capacidades existentes que nós compramos na MWM e temos na Tupy. Então, existe um investimento também associado a eles, mas, em alguma medida, nós vamos estar usando o CapEx existente.

Do outro lado, e sobre a parte de distribuição, o outro projeto que nós anunciamos, ele tem a ver com a área de distribuição mesmo de reposição, tá? E o que que significa? Nós vamos estar entregando, nós vamos estar



despachando para os Estados Unidos um bloco de motor usinado, com a montagem de girabrequim, biela, pistão, que é o que é chamado de *short block* na indústria, que é um componente pré-montado. É um contrato para reposição, não é um contrato para fornecimento de linha.

Mas o que que é importante daí? É que esse é o nosso grande objetivo. Eu sempre gosto de fazer uma brincadeira que a gente coloca um contêiner no porto por US\$50 a 60 mil com blocos de motor. Se eu pudesse colocar esses blocos usinados, com esses componentes montados que o Brasil tem condições, é competitivo, tem capacidade ociosa, tem várias empresas no Brasil super competentes fazendo esses produtos que nos fornecem, no caso da Mahle, da Metal Leve, do [inaudível – falho no áudio], as vezes da Bosch em alguns sistemas, que a gente tem uma capacidade competitiva muito grande para fazer.

Mas a noção é que nós vamos entregar esse produto para os Estados Unidos para distribuição, para a rede de concessionárias dessa montadora que atende o mercado canadense, colombiano, mexicano e, obviamente, o norte-americano.

O significado disso? Acho que isso é uma mensagem importante porque nós vamos avançar. Sobre distribuição, a MWM ela vem na Tupy – e eu acho que é um valor que não foi bem até reconhecido quando se pega na venda –, porque nós pegamos uma empresa que tinha uma rede de distribuição no Brasil muito grande, você tem um corpo treinado, ela tem uma capilaridade no Brasil muito forte e ela tinha os produtos dos motores MWM tradicionais, e o movimento que está sendo feito por uma equipe super talentosa que conhece do negócio na MWM, nós estamos expandindo essa cadeia, expandindo para diversos outros motores de outras marcas, componentes de outras marcas, aproveitando a existência dessa rede de distribuição que já está montada, que custaria muito caro montar com toda a capilaridade e, naturalmente, a gente tende a migrar para uma agregação de valor a isso.

Por que eu estou falando? Eu estou falando que a gente quer fornecer componentes mais elaborados. Então, por exemplo, no mercado americano você tem motores remanufaturados, você tem uma cadeia intermediária que o produto já fica pronto. O cliente ele para o caminhão, ele precisa voltar com o caminhão rápido, então determinados componentes levam muito tempo a ser desmontado e [inaudível – barulho de fundo] ficar com o veículo parado. Você pode ter um sistema auxiliar que você troca mais rápido e mantém o caminhão em funcionamento mais rápido.

Então, a gente está avançando, a ideia é construir avançando com mais componentes, ainda faltam alguns componentes na nossa carteira, nossa carteira ainda ela é relativamente limitada, a gente quer avançar com mais componentes e avançar com produtos mais elaborados para atender esse mercado, e a gente acredita que isso é uma característica do mercado americano e do mercado europeu, que você já tem o produto já pré-montado,



motores pré-montados, componentes pré-montados e você tem uma substituição mais rápida nos veículos.

Então, mais ou menos é essa a direção que nós estamos tomando com esse negócio. Nós estamos investigando, entendendo alternativas, entendendo quem são os parceiros que a gente pode utilizar, porque às vezes significa você pegar um motor no mercado, remanufaturá-lo, reorganizá-lo, trocar alguns componentes e deixar ele pronto na prateleira para o momento que um cliente precisar você substituir. Então, tomando vantagem de toda essa cadeia de distribuição que a MWM aportou à Tupy.

Então, é por aí. Nós não temos previsões para falar sobre isso, nós não temos nenhuma indicação para falar sobre isso ou quando a gente consegue realizar, mas é mais ou menos a estrada que nós estamos iniciando a percorrer nesse momento, tá?

Andressa Varotto: Perfeito. Obrigada, Fernanda.

Operadora: Nossa próxima pergunta, André Ferreira. Bradesco BBI. Pode prosseguir, André.

André Ferreira: Oi. Bom dia, pessoal. Parabéns pelo resultado e obrigado por pegar a minha pergunta. Eu tenho 2 aqui. A primeira é, assim, a gente sabe melhor da capacidade de fundição, mas como a MWN entra na Tupy e tem acesso à toda a base de clientes que a Tupy já tinha, eu queria entender como fica a utilização de capacidade para montagem de motor pensando na MWM e se tem necessidade de plano de expansão, de capacidade.

E a segunda, falando um pouco do processo de captura de sinergias com as plantas de Betim e Aveiro, quando que vocês esperam que chegue no teto de captura de energia e, se possível, o que vocês consideram uma margem normalizada, uma margem EBITDA normalizada já considerando a MWM depois dessas sinergias com as plantas de Betim e Aveiro? Obrigado.

Fernando de Rizzo: Bom, vamos lá. A primeira, sobre a capacidade de montagem, sim, a MWM vem com bastante capacidade de montagem porque ela já foi o maior produtor de motores diesel do Brasil no passado. Parte dessa capacidade foi desmontada nos últimos anos, quando a gente adquire, a gente adquire a planta de Santo Amaro. Existia uma planta em Canoas, no Rio Grande do Sul, que não existe mais, não pertence mais à MWM, também não monta mais motores. Então, existe, sim, para produtos com algumas características e ela está ociosa. Por exemplo, esse negócio que eu mencionei há pouco de um cabeçote para o mercado brasileiro, um cabeçote para veículo Euro 6 moderno e tudo isso, ele vai desfrutar um pouco dessa capacidade existente, tá?

Então, isso é gradativo, depende dos negócios que nós somos capazes de fechar porque nós realmente estamos olhando para todas as alternativas. Eu gosto sempre de dizer que se você pegar no Brasil quase todas as máquinas

de construção, máquinas agrícolas, têm motores importados, grande parte delas, boa parte das picapes no Brasil tem motores importados. Então, a gente está se habilitando a poder tentar atender essas diferentes demandas. São serviços que a gente tem capacidade de prestar, porque quando você monta um motor, tem toda uma série de testes encadeados, testes de, por exemplo, emissões e tudo aquilo para você homologar o produto que a MWM está absolutamente capacitada. Nós temos o maior centro desenvolvimento de motores na América Latina, nós mantemos um time de engenharia muito forte, eles estão absolutamente focados hoje em biocombustíveis, todas essas frentes que nós falamos de biometano, biogás, hidrogênio, etanol, eles estão trabalhando, por isso que a gente vai fazer um Tupy Day na MWM para vocês conhecerem todo esse espaço.

Então, é nessa direção que a gente está construindo a companhia, também olhando para um futuro de um Brasil multicomcombustíveis, com muitas necessidades e nós vamos estar preparados para atender essa demanda toda. Então, assim, a companhia ela carrega, sim, uma despesa pesada, uma despesa para desenvolver baterias, para desenvolver produtos de hidrogênio, para preservar todo esse time de engenharia, porque a gente tem uma crença muito forte, fazendo contas e entendendo as necessidades que existem no Brasil, que nós vamos, sim, nos beneficiar de várias tendências de terceirização, de biocombustíveis e tudo isso.

Voltando à pergunta sobre margens no ambiente de Teksid, eu acho que nós temos um padrão que a Tupy operou nos últimos anos pré-aquisições, a gente acredita que nós vamos levar a Teksid àquele padrão, e aí na combinação de Teksid e Tupy nós deveríamos exceder aquele padrão anterior. Esse é o desenho. Nós ainda não chegamos lá, nós fizemos talvez aí 40% do percurso, 30-40% do percurso, porque o grande valor vai vir à medida que a gente consegue transferir os produtos. Nós fizemos muitos investimentos aí ao longo desses 18 meses, que a partir de agora, a partir do segundo semestre, nós vamos começar a trocar produtos entre as plantas efetivamente. Até aqui, elas estavam operando praticamente não digo independentes, porque elas não trocavam produtos entre si, nós já integramos times de manutenção, times de engenharia, toda a gestão das operações já estão integrados com a Tupy, mas a gente acredita ainda que tem uma jornada aí de talvez 6-8 trimestres para que a gente consiga alcançar todo o potencial que tem lá.

André Ferreira: Perfeito, obrigado, pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta, Igor Araújo, Genial Investimentos. Pode prosseguir, Igor.

Igor Araújo: Pessoal, obrigado por pegar minha pergunta. Parabéns pelos resultados. Eu queria explorar um pouco mais esse ponto que você tocou, Fernando, em relação às sinergias das adquiridas, e a gente sabe que o primeiro trimestre de MWM foi muito impactado, a gente teve basicamente todo o volume se concentrando no quarto trimestre, e quando a gente vai comparar esse quarto tri, que teve uma participação relevante de MWM, com o 2T de 23,

a gente vê que mesmo com um cenário adverso, com os ventos contrários, a gente ainda tem uma melhora na margem aí de quase 1,5 de melhora de margem EBITDA.

Eu queria saber se essa comparação faz sentido, porque, olhando para o segmento de veículos comerciais do Brasil, a gente viu um crescimento muito forte tri a tri. Também entender um pouco se isso está atrelado aí à essa retomada do mercado aí da produção de pesados. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, Igor, bom dia. Obrigado pela pergunta. É que, assim, é difícil, não necessariamente aquilo que você vê na venda efetivamente significa que nós entregamos para aquele cliente, para o mercado, naquele mesmo período, tá? Veja, se você pegar as previsões que nós tínhamos para este ano da Anfavea, do Sindipeças, toda a indústria e nossa previsão interna, era uma expectativa de um mercado melhor no Brasil, a gente não esperava uma queda tão brusca, até porque a pré-compra ela foi muito menor do que foi a pré-compra lá em 2011, na virada do Euro 5.

Então, dentro desse contexto, isso nos afeta. Por isso que quando a gente fala que nós tínhamos que produzir menos, porque a gente vem com uma companhia mais preparada para um volume maior e a gente tem que frear a companhia, reduzir a produção para beneficiar a geração de caixa, eu estou carregando essa massa de custo fixo toda. Então, é esse adensamento.

Eu acho que na comparação, assim, acho que a melhor comparação que a gente está tentando passar para vocês é realmente efetivamente olhar os efeitos de câmbio, os efeitos da variação de vendas. Nós tivemos uma produção muito menor do que nós tivemos no segundo tri do ano passado e quando eu tenho uma produção muito menor, eu não joguei produto para estoque, eu produzi menos do que eu vendi, então eu tenho que absorver todo o custo fixo da companhia nesse trimestre e lá atrás eu transferir um pedaço do custo fixo para o estoque e com isso maximizou a margem daquele período, tá?

Então, é uma série de efeitos combinados que, a rigor, eu até estava comentando com a equipe, a gente chegou muito perto do consenso, mas talvez por percursos distintos, porque realmente se você pegar toda a soma desses efeitos, o nosso resultado deveria ter sido muito pior, e tiveram outros efeitos aí derivados das sinergias que trouxeram resultado para esse patamar dos 330 milhões. É mais ou menos por aí.

E, de novo, o câmbio afeta muito mais o resultado do que a variação de vendas, tá, gente? Esse é um dado importante aqui nessa avaliação, porque a nossa variação de vendas foi 7%, 7% sobre nosso faturamento no trimestre é alguma coisa como R\$170-200 milhões, depende do produto que eu deixei de vender comparativamente, e aí eu aplico a margem média da companhia sobre esse valor. Mas quando eu tomo uma pancada de câmbio, se eu comparar com os 5% de apreciação do real sobre o primeiro tri com 68% da nossa receita sendo gerado em dólares, esse é um número que chega perto de R\$100

milhões, e ele vem na cabeça da companhia porque eu não tenho mudança de preço, eu não tenho nenhuma variação nesse período.

Então, é esse o desafio quando você tem essas mudanças bruscas para a gente ir administrando a companhia. Por isso que a gente considera que foi um resultado... evidente, a gente queria fazer muito mais, mas foi um resultado razoável diante de todo um cenário tão difícil que nós tivemos que enfrentar.

Igor Araújo: Obrigado, Fernando. Está perfeito, uma boa tarde.

Operadora: Nossa próxima pergunta será via web, de Alexandre Assaf, investidor:

“Apesar do cenário – parabéns pelos resultados –, com a gestão mais conservadora do capital de giro, a empresa estará preparada para não perder vendas em caso de uma retomada dos pedidos? Podem comentar como tem sido a experiência com Primato? É possível escalar este negócio?”

Fenando de Rizzo: Obrigado, Alexandre, pelas perguntas. bom, primeiro, voltando no caso da Primato, a gente está começando, nós recebemos os licenciamentos agora e, sim, é um projeto que deve escalar bastante no Brasil.

Eu gosto destacar o que que significa. Nós estamos falando de um projeto para 60.000 cabeças de suíno que geram por dia alguma coisa equivalente em biometano a 6.000 l de diesel por dia. Então, essas são energias que o Brasil está desperdiçando. O rebanho brasileiro é de 23 milhões de cabeças de suínos e vocês podem ter uma ordem de grandeza o que 60.000 cabeças podem gerar por dia o equivalente a 6.000 l de diesel. E mais ou menos em biometano, não é diesel, evidentemente, mas isso pode ser convertido em geração de energia elétrica, isso pode ser convertido em gás puramente para aquecimento e operações industriais, que que nós vamos abastecer a Primato sobre isso, e pode abastecer os caminhões das frotas que rodam por ali com motores é desenhados pela MWM, que servem e utilizam esse combustível.

Então, sim, esse projeto ele deve escalar, as nossas indicações é que ele tem um retorno econômico muito interessante e por isso ele gera benefícios para todos, porque o resíduo da produção de proteínas no Brasil é um problema muito sério, um problema sério das empresas produtoras de proteínas, ele contamina rios, ele pode contaminar o lençol freático, tem uma série de regulações em torno disso e a gente está transformando efetivamente o que é um passivo ambiental num tremendo ativo ambiental, produzindo combustível limpo e promovendo toda a cadeia ao redor dessas cooperativas operando com energia limpa.

Sobre a capacidade de retomada, nós estamos preparados. Na verdade, a gente vinha com estoque mais alto do que deveria porque o ano passado nós tivemos muitas quedas súbitas de mercado, paradas de clientes por conta de falta de componentes, nem sempre nós temos essa informação em tempo e uma operação como a nossa eu não consigo reduzir a marcha da operação

com muita rapidez, eu recebo uma informação que em 2 semanas o cliente vai reduzir a compra, eu não consigo segurar a fábrica da mesma forma, nós arrastamos... é um grupo de trabalhadores muito grande, são operações de fornos que são compartilhados entre diferentes produtos.

Então, um momento que eu ligo uma fábrica, eu preciso produzir e é melhor depois eu planejar e desligar essa fábrica, e é isso que a gente vem fazendo para tentar administrar todo ambiente. Mas nós não temos nenhuma preocupação com retomada, nós estaremos preparados para retomada, sim, tomara que ela venha, Alexandre, então a gente está torcendo para isso também, e se Deus quiser nós vamos poder vender muito mais, tá? Obrigado.

Operadora: Obrigado. Nossa próxima pergunta é de Marcelo Mota, Banco JP Morgan. Pode prosseguir, Marcelo.

Marcelo Mota: Bom dia a todos. Duas perguntas. Primeiro, desculpa fazer um *follow-up* na margem de novo, enfim, acho que ficou bem claro que mensagem, o principal efeito foi câmbio, enfim, não é volume. E aí, pensando principalmente em Brasil, que o câmbio acho que está mais nervoso, foi e voltou, se você acha que essa recuperação de margem, vamos dizer, essa talvez reprecificação ou, enfim, a atualização de custo acaba não acontecendo de certa maneira, que o câmbio chegou a bater muito abaixo de 5, agora está voltando para 5.

Como é que funcionam esses reajustes? De repente a gente vai ver uma margem extraordinariamente forte aí de repente no terceiro e quarto tri e depois ela volta a ser impactada por esse câmbio, de novo, mais perto de 5? Enfim, entender essa renegociação do preço talvez na parte do câmbio para a gente tentar de alguma maneira entender essa trajetória de margens dado que volume, enfim, acho que deveria melhorar, a gente acha que o discurso de vocês está bem positivo.

E a segunda pergunta, na parte de geração de caixa, esse trimestre super forte em geração, vocês tomaram todas as medidas necessárias aí para preservar capital e aí agora, enfim, começa talvez a voltar o volume, se a gente deveria esperar um terceiro tri aí com um caixa um pouco mais fraco ou se ainda dá para manter eficiência, dá para operar aí gerando? Obrigado, gente.

Fernando de Rizzo: Oi, Marcelo, bom dia. Obrigado pela pergunta. Veja, nós temos contratos que eles fazem um equilíbrio entre variação cambial e variação de inflação e nós vamos aí modificando isso por trimestre, por semestre, ou as vezes anuais. Depende do contrato, da região que a gente vende. Então, é mais ou menos assim que ocorrem, mas não é para 100% da carteira, tá? Então, eu tenho que esperar o momento de renegociação de contrato, que aí você acaba tendo mecanismos de transição, tá?

Se você olhar historicamente, nós já operamos com câmbio de R\$2 e, enfim, a companhia ela vai se... os contratos vão protegendo, sim, e no tempo nós vamos ajustando.

Rodrigo Périco: Marcelo, é com relação à geração de caixa agora para o terceiro tri, acho que é importante a gente pontuar que, num cenário ideal, o tri já seria mais forte com relação à geração de caixa. Contudo, se essas expectativas de venda elas não se concluírem, nós vamos, sim, manter a questão de monetização ainda dos nossos estoques. Um ponto que eu acho que é importante colocar é que – isso já foi dito até em outros *calls* – nós temos um ajuste agora a ser pago dado que foi negociado com a questão da MWM, que gira aí em torno mais ou menos uns 200 milhões, que seria com relação ao caixa que veio da operação, tá?

Então, é isso. A gente espera, sim, alguma coisa para esse terceiro tri, a gente tem uma condição de caixa hoje bastante sólida, uma liquidez bem apresentada.

Marcelo Mota: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta, Lucas Lage, XP Investimentos. Pode prosseguir, Lucas.

Lucas Lage: Bom dia, Rizzo, Rodrigo, Hugo. Obrigado por pegar a minha pergunta. É um tema que eu queria visitar com vocês em relação à alocação de capital. Com a retomada do operações domésticas, captura de sinergias, a gente deveria voltar aí a ver a alavancagem progressivamente reduzindo, e aí abre um espaço para alocação de capital olhando para frente. Então, depois das aquisições aí de Teksid e MWM, queria visitar com vocês qual o próximo foco da companhia em relação a investimentos. O rodrigo mencionou ali alguma complementaridade de produtos que ainda tem pendente, então queria entender se eventualmente há alguma aquisição ou algum investimento mais relevante nessa linha de complementaridade de produtos e o quão distante a gente está de ver a Tupy como uma empresa voltando a acelerar em relação a dividendos e remuneração a acionista.

Daria para pensar nesses 2 pontos, pensando em alocação de capital o que tem de oportunidades, e se a gente, passando essa fase de integração da MWM e Teksid, daria para pensar nessa ótica de ótica de alocação de capital. São esses pontos. Obrigado.

Fernando Rizzo: Oi, Lucas, obrigado pela pergunta. Veja, quando a gente olha para a Tupy tradicional e combinada com a Teksid na atividade exclusiva de fundição, sem dúvida o projeto nasce de uma intenção de reduzir o CapEx relativo para manter aquela operação rodando combinando ativos. Nós compramos uma base de ativos maior, nós estamos realocando produtos, então, a rigor, eu deveria estar reduzindo e aumentando a geração de caixa desse espaço do negócio, que é o espaço do negócio tradicional.

Mas a gente avançou com a nossa estratégia, a gente construiu novas estratégias, que nós chamamos de “Nova Tupy”, primeiro olhando para a agregação de valor, e agregação de valor efetivamente tem um efeito de CapEx, sim. Nós anunciamos aí atrás esses projetos do México, que vão ter



um investimento aí na casa de R\$300 milhões, acima, em excesso de R\$300 milhões, para grandes projetos, são projetos grandes de usinagem e pré-montagem para o mercado norte-americano e de produtos que estão sendo localizados na América do Norte. Esses projetos estão em andamento, eles vão realmente se converter em receita efetiva lá a partir de 2025, quando estiver realmente tudo maduro, linhas aprovadas e projetos aprovados.

E quando a gente olha para o espaço da MWM, também tem uma demanda de CapEx. Por exemplo, esse projeto da Primato é um projeto que a gente tem uma expectativa muito grande de escalabilidade, porque nós estamos falando de resíduos de produção de proteínas, então a gente pode usar esse... já tem projetos rodando hoje que nós temos os geradores, mas nós não temos o biodigestor de vacas lactantes, então de produção de bovinos, que tem um resultado excepcional, nós estamos construindo um projeto a partir de resíduos de suínos com a Primato e a gente deve estar vindo com projetos de resíduo sólido urbano, que também tem um potencial grande tem, tem benefício econômico e eu não estou falando aqui de crédito de carbono e todos esses outros benefícios que podem vir, porque a gente nem tem condições hoje de calcular isso. Mas efetivamente, sim, porque ele converte metano, ele reduz impacto de metano, converte tudo isso em energia para a sociedade e a gente tem uma pegada de carbono bem menor dos produtos derivados dali.

E também quando nós falamos da área de distribuição, nós também estamos estudando alternativas para crescer, talvez a gente possa falar de pequenas aquisições, são coisas pequenas, não do porte do que nós falamos lá atrás, mas para complementariedade de produtos, para questões importantes, porque um foco importante é crescer na área de reposição. Nós temos muita oportunidade com a cadeia de distribuição da MWM, com a marca da MWM e com o trabalho que o time da MWM executa e tem planejado e nós, sim, estamos olhando para esse negócio.

E, por último, tem as iniciativas que nós falamos de hidrogênio, que nós falamos de reciclagem de baterias, que a gente deve ter um investimento aí no final deste ano/início do ano que vem pequeno ainda de uma planta demonstração de reciclagem de baterias dentro da USP, que também, obviamente, é um projeto que pode ter potencial de escalabilidade. São negócios que a gente hoje é até difícil para nós tentarmos definir o mercado endereçável, qual o tamanho, onde eles vão ocorrer.

Evidentemente, o projeto de biometano é um projeto que o Brasil, talvez para os Estados Unidos, o projeto de reciclagem de baterias é um projeto que vai ser muito mais importante aqui no Brasil. Nós estamos buscando a patente, nós aplicamos para a patente, são projetos modulares, mas eles vão ser muito mais importantes na Europa e nos Estados Unidos porque você está recuperando minerais que já estão lá nas baterias, você vai recuperar para construir baterias na mesma região.

O que eu quero dizer aqui é que, realmente, tem um portfólio grande de projetos, a companhia mudou, não tinha mais aquele negócio que a companhia

era mono negócio, nós temos muitas frentes, nós estamos gastando dinheiro para desenvolver essas frentes neste momento, isso está consumindo um pouco de margem da companhia, sim, mas é a virada da companhia que nós acreditamos porque toda a transição energética, convertendo a companhia num negócio de baixo carbono, com todas as oportunidades que esses negócios trazem e obviamente estudando todas as alternativas, se a gente pode tirar algum benefício do *inflation reduction act*, se tem alguma coisa que a gente pode fazer com esses projetos nos Estados Unidos, será que tem coisas que a gente pode fazer no Brasil? A gente tem visto o BNDS muito ativo nessa frente, apoiando esses projetos e nós, sem dúvida nenhuma, vamos aproveitar e vamos tentar entender.

É muito difícil dizer agora, mas a gente tem algumas demandas de CapEx, sempre mantendo a nossa cautela, acho que tudo o que a gente vem fazendo, gente, assim, nós penalizamos o EBITDA, penalizamos tudo isso para preservar a geração de caixa, para preservar o nosso endividamento. A gente administra essa companhia com uma grande disciplina financeira, com muito cuidado dos passos que nós damos, nós estamos testando as tecnologias e à medida que a gente tiver segurança nós vamos anunciar em que direção nós vamos estar avançando.

Então, é muito difícil falar de alocação de capital agora de médio prazo porque realmente depende do sucesso dessas frentes que nós estamos entrando, mas, felizmente, a gente está muito satisfeito com o desempenho que a gente tem tido em todas elas até aqui, tá?

Então, eu lamento, não consigo te dar uma resposta mais objetiva, mas de fato tem muita coisa sobre a mesa, nós estamos tentando organizar, tentando entender de que forma nós vamos alocar capital da melhor forma possível para interesse dos nossos acionistas.

Lucas Lage: Está muito claro, acho que foi um bom apanhado aqui de todos os projetos da Tupy. Obrigado e bom dia.

Operadora: 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: Bem, gente, muito obrigado a todos pela participação. Acho que tanto em relação ao segundo tri 22 quanto ao primeiro trimestre deste ano, a soma desses efeitos adversos, como câmbio, queda de mercado, a nossa decisão de produzir menos que a venda, causaram uma diferença no EBITDA que foi aí superior a R\$100 milhões quando a gente compara trimestre contra trimestre.

Essa decisão de monetizar os estoques, que nós temos adotado desde o início do ano, favoreceu obviamente a nossa geração de caixa operacional. Uma parte desses efeitos do câmbio vão retornar nos próximos trimestres com repasses contratuais e o mercado interno, sem dúvida nenhuma, vai retornar



porque a venda de caminhões no Brasil ela está inferior à taxa de reposição anual.

Nos últimos 2 anos, nós fizemos aquisições com múltiplos atraentes e que atualmente correspondem a mais de 35% das nossas receitas e, por enquanto, elas diluem as nossas margens, mas independente desses efeitos acima, nós seguimos avançando conforme o nosso plano de negócios, o que garantiu a compensação do resultado nesse trimestre.

Nós continuamos executando as sinergias operacionais conforme indicado nas aquisições e, além dessas sinergias, nós anunciamos vários novos negócios com margens superiores à nossa média que trarão resultados a partir de meados de 2024. São projetos de usinagem e montagens, crescimento na área de reposição, são usinas de biometano e negócios associados a essa frente de energia e descarbonização. E nós seguimos investindo em projetos de pesquisa e desenvolvimento e inovação com reciclagem de baterias, hidrogênio, biocombustíveis, e tudo isso significa que nos próximos anos nós vamos avançar em negócios com maior rentabilidade e aumentar a diversificação da nossa receita e, naturalmente, a nossa geração de caixa.

Gente, muito obrigado pela atenção de vocês e um bom-dia a todos.

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