

Operador: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do quarto 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 de Rizzo: Bom dia, obrigado pela presença.

Nós vamos começar falando sobre os resultados e principais conquistas de 2022, que vocês podem acompanhar nos próximos 3 slides. 2022 foi um ano de transformação, consolidamos as operações da Teksid e anunciamos a aquisição do MWM, conseguimos também novos negócios que aumentarão receita e a rentabilidade da companhia nos próximos anos. Essa intensidade de movimentos tem um objetivo claro: tornar a Tupy a uma companhia maior, mais eficiente, diversificada e que gere mais valor.

Foi também um ano de desafios, os impactos da pandemia, o conflito no Leste Europeu e os *lockdowns* na China impactaram as cadeias produtivas. Esses 3 fatores fizeram com que os clientes realizassem paradas inesperadas, que afetam as nossas receitas e margens e levam a um acúmulo de capital de giro.



Isso tudo é muito ineficiente à medida que preparamos e planejamos a companhia para um cenário e realizamos outro. Por isso, mesmo diante de uma alta demanda na ponta, indicadores econômicos favoráveis, os volumes foram baixos, ainda inferiores ao período pré-pandemia. Frente ao cenário externo ruim e as despesas para transformação da Tupy, alcançamos resultados recordes em todas as linhas com boa geração de caixa e uma situação financeira confortável. A receita líquida atingiu 10 bilhões, aumento de 44% na comparação anual decorrente, entre outros fatores, das renegociações e realizações de preços. O nosso EBITDA ajustado atingiu 1,3 bilhão, um aumento de 39 milhões sobre 2021. Esse resultado é muito expressivo se considerarmos a grande inflação de materiais e fretes e as paralisações repentinas de produção.

Nos concentramos ainda mais na busca por eficiência, estamos apenas no início da realização das sinergias previstas em nosso plano de aquisição da Teksid,, mas já reduzimos custos de despesas em todas as linhas, incluindo a estrutura organizacional e sinergias de compras. Ao todo, estimamos captura de sinergias superiores a 130 milhões, que trouxeram benefícios para todas as plantas. Se compararmos o resultado de 2022 com a *proforma* da soma de Tupy e Teksid nos 12 meses de 2021 – lembrando que a aquisição ocorreu apenas em outubro –, saímos de uma margem de 11 para 12,5% e o EBITDA subiu cerca de 350 milhões.

Apesar dos progressos realizados, Betim e Aveiro ainda representam margens menores que as demais unidades da Tupy. Na alocação de capital, observamos no primeiro semestre a recomposição dos estoques das operações de Betim e Aveiro já que os estoques pertencentes aos antigos controladores não faziam parte do perímetro da transação, por isso registramos um fluxo de caixa operacional negativo no primeiro semestre de 254 milhões.

Também realizamos investimentos em segurança, meio ambiente e na recomposição dos ativos de Betim, assim como novos equipamentos que deverão entregar outro padrão de eficiência ainda neste ano. No segundo semestre de 22, tivemos um incidente o equipamento no México, que precisou ser reconstruído. Com isso, a produção foi alocada para outras plantas. Os custos desta parada foram considerados no resultado do quarto tri com impacto negativo de R\$41 milhões uma vez que ainda não foram concluídos os procedimentos para reembolso da seguradora.

E como o nosso foco foi a monetização do capital de giro, optamos por estender essa parada para reduzir estoques. Essa estratégia levou à perda de eficiência e consequentemente de margem, porém, permitiu monetizar nossos estoques e alcançar uma geração de caixa operacional de 650 milhões no segundo semestre, sendo que 426 milhões no quarto tri, o maior valor trimestral da nossa história.

O resultado de tudo isso foi um ROIC de 13,5% apesar de ainda termos excesso de capital de giro e do aumento da base de ativos devido à aquisição da MWM, sobre a qual falarei no final da conferência. O lucro líquido atingiu



502 milhões, crescimento de 148% versus 2021 decorrente principalmente do melhor resultado operacional.

Eu passo agora a palavra ao Thiago, nosso CFO, que comentará os resultados financeiros do quarto tri a partir do slide 7.

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

As receitas apresentaram um crescimento de 26% no trimestre, atingindo 2.6 bilhões, sendo os principais efeitos os repasses e realizações de preço, além do acréscimo de 1 mês da MWM no montante de R\$246 milhões. Já comparação com o terceiro trimestre, tivemos queda de 4% devido à sazonalidade uma vez que o quarto trimestre é o mais fraco do ano.

Em relação ao mix de vendas, a entrada da MWM traz algumas mudanças, Latam, principalmente Brasil, atingiu 32% do total, e aplicações de veículos comerciais e *off-road* chegou a 85%.

Passando para o próximo slide, os custos dos produtos vendidos aumentaram 23% na comparação anual, impactados pelo crescimento das vendas e pela inflação de materiais e serviços ao longo do ano, além da entrada da operação da MWM em dezembro de 2022. O resultado também foi impactado por efeito não recorrente relacionado à recuperação da estrutura de uma das operações do México, sendo necessária a reconstrução do sistema de fundição de um dos fornos. Os custos decorrentes desse processo foram na ordem de 41 milhões no trimestre e o laudo elaborado pela companhia com o apoio de assessoria especializada foi apresentado para a seguradora e o processo para o ressarcimento encontra-se em fase de análise.

No decorrer do trimestre, apresentamos margem bruta de 16.7%, um crescimento de 190 pontos base contra o quarto trimestre de 21. O aumento das despesas operacionais se dão em função do aumento de preços de frete,, mas também pelo aumento das receitas, entrada da MWME e pelo efeito da negociação salarial da data base.

Seguindo a apresentação, o EBITDA ajustado atingiu 250 milhões no quarto trimestre de 22 e 1.3 bilhão para o ano, montante 44% superior a 2022. O quarto trimestre recebeu alguns efeitos importantes, como foco na redução de capital de giro e geração de caixa, a parada e reconstrução de alguns equipamentos no México, como foi mencionado, o impacto de 41 milhões no EBITDA e 27 no lucro líquido, a incorporação da MWM, que pela sazonalidade do mês de dezembro e a mudança da tecnologia dos motores para o padrão Euro 6 trabalhou com uma margem de apenas 3%, além disso, o lucro líquido foi afetado por despesa não caixa de 14 milhões relacionado a ajustes das recentes aquisições, e no ano de 2022 chegou no valor de 502 milhões com margem líquida de 5%.

No próximo slide, falamos sobre o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras se deve principalmente ao aumento da dívida bruta decorrente da captação de debêntures no montante de 1 bilhão destinado ao

pagamento da aquisição da MWM do Brasil e à elevação de taxas de juros, a SELIC, que impacta diretamente nos juros dos empréstimos em reais.

Já as receitas financeiras do período atingiram 46 milhões, esse aumento ele se dá também na elevação do saldo de caixa em reais e as taxas de juros que remuneram essas aplicações financeiras. As variações monetárias e cambiais líquidas apresentaram uma despesa de 5 milhões, que é composta por variações negativas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira no valor de 19 milhões decorrente da valorização do real ao longo do trimestre sem efeito caixa e do resultado da marcação a mercado das operações de *hedge*, que corresponde a uma receita de 14 milhões no período com efeito o caixa positivo de 5 milhões nas operações liquidadas.

No slide seguinte, temos as variações das principais contas de capital de giro, nesse caso tomando o terceiro trimestre de 2022 como base de comparação. Redução de 15 dias na linhas de contas a receber, o aumento de estoque em 5 dias em relação ao custo dos produtos vendidos, esse aumento ele se deve principalmente pela inclusão da MWM e pela sazonalidade do período, redução de 3 dias no contas a pagar, que nos levou a um ciclo de conversão de caixa 7 dias melhor do que o terceiro trimestre de 2022.

Seguimos agora com o endividamento líquido de 1,9 bilhão correspondente a 1,6 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. Lembrando que aqui nós não contamos 11 meses da MWM, que ainda não estão incorporados nesse resultado. As obrigações em moeda estrangeira representaram 57% do total, em relação ao caixa 62% estavam denominados em moeda local. Em setembro realizamos a emissão das debêntures no valor de 1 bi destinado à aquisição da MWM e o saldo de caixa oriundo da MWM do Brasil é de 243 milhões e está sujeito com previsão de devolução total ou parcial ao acionista vendedor conforme cláusulas contratuais.

Excluindo esse montante, a dívida líquida EBITDA seria de 1,77, mais uma vez sem contar os 11 meses que não estão incorporados de EBITDA da MWM nesse resultado. Encerramos o quarto trimestre 2022 com uma posição de caixa bastante confortável de cerca de 1,5 bilhão.

Eu passo agora a palavra ao Fernando, que vai falar um pouco sobre a agenda de 2023.

Fernando de Rizzo: Obrigado, Thiago. Eu acredito que vocês acompanharam os anúncios recentes que demonstram o tom da nossa agenda para 23, e eu vou separar essa conversa em 2 partes: em primeiro, as oportunidades nos negócios atuais e as perspectivas em vendas; em segundo, as novas frentes de crescimento e diversificação.

Nos negócios atuais, considerando sinergias de curto prazo, continuaremos capturando o valor em novos contratos comerciais e na operações, em ganhos de eficiência e em competitividade, que já foram mapeadas e se encontram em execução, conforme demonstrado no slide 14. Nós progredimos no México em 22, porém, ainda enxergamos muito valor na eficiência da mão-de-obra, no uso



dos ativos, em custos e despesas fixas. Vemos também oportunidades em compras. As nossas plantas mexicanas possuem capacidade disponível e serão um ativo importante no contexto do USMCA, que exige maior participação de conteúdo local e atrairá produtos hoje feitos em outras regiões.

E, seguindo a tendência global de aumento de terceirização, a usinagem e montagem terão um papel cada vez mais relevante nessas plantas. A indústria está passando por uma readequação das cadeias produtivas com migração da base de fornecimento para países mais próximos. Esse movimento, que é conhecido como *nearshoring*, não se restringe ao México, no Brasil estamos vendo um movimento para produzir localmente motores que atualmente são importados, o que representa para a Tupy uma grande oportunidade de venda de produtos e serviços.

Em Betim, na ex-Teksid Ferro Brasil, vemos que há potencial de ser a operação mais competitiva da Tupy devido ao seu potencial de custos, pela sua localização e as oportunidades de ganhos de eficiência. Essa unidade é fundamental na nossa estratégia de direcionar os volumes às operações com melhor custo caixa. Isso começa a ser capturado no segundo semestre deste ano com os novos investimentos em fase de conclusão à medida que produtos transferidos sejam aprovados.

Em Joinville, além de concentrar a manufatura de produtos mais complexos com investimentos importantes em transformação digital, estamos crescendo com novos componentes estruturais usinados, não vinculados a motores e que apresentam margens bastante interessantes.

Já em Aveiro, temos uma operação bastante madura e eficiente para a qual estamos trabalhando na carteira comercial.

No slide 15, vou falar um pouco do cenário para os mercados em que atuamos. No mercado interno, estamos vendo uma soma de fatores desfavoráveis que levaram à queda no mercado de caminhões, como a virada para motores Euro 6, que são mais caros, combinado a taxa de juros elevadas, incertezas econômicas e uma expectativa ainda não atendida de condições mais favoráveis para investir.

No mercado externo, vemos melhores condições em fornecimento de semicondutores. Nesse ambiente, temos demanda robusta para caminhões pesados e de construção não residencial, que ainda não foram tão impactados pelo aumento da taxa de juros. Já no segmento de comerciais leves e pick-ups, vemos a acomodação ou estabilidade em relação a outros anos. Ainda observamos clientes com grande oscilação nos níveis de consumo por conta de mercados orientais e dificuldades em componentes.

A despeito disso, reforço que a nossa grande oportunidade em 2023 está dentro da Tupy. O gráfico do slide anterior demonstra como podemos melhorar tanto na redução do custo caixa quanto em ganhos de eficiência em cada região. Isso faz parte do desenho estratégico que temos conduzido nos últimos anos e dos benefícios da consolidação que continuaremos capturando nos



próximos períodos. Tem muita lição de casa e atividades internas para realizarmos.

Quando falamos da nova Tupy, no slide 16, essa base de produtos e clientes que foi ampliada com a Teksid traz grandes oportunidades de agregação de valor por contratos de manufatura com usinagem e montagem que será alavancada pelas habilidades aportadas pelo time da MWM. Além dos projetos que anunciamos recentemente, temos um *pipeline* de discussões bastante intenso de outros contratos de manufatura, que contemplam usinagem e montagem.

Nós nos beneficiaremos da estratégia das montadoras de aumentar a terceirização de atividades não *core*. Nesse contexto, a nova Tupy é a única empresa do mundo capaz de oferecer soluções completas de ponta a ponta na cadeia produtiva. Ao agregar ao nosso produto tradicional a expertise da MWM em usinagem completa, montagem de motores e outros serviços de engenharia, nós temos potencial para aumentar significativamente a nossa receita unitária e fortalecer a nossa capacidade exportadora. É um potencial de aumento de receita expressivo que colocará a Tupy em outro patamar.

Passando para o slide 17, os contratos de manufatura anunciados na semana passada já materializam várias tendências: terceirização, USMCA, *nearshoring* e agregação de valor. Os novos contratos aumentam nossa participação em mercados bastante relevantes, como o de veículos classe 8 nos Estados Unidos, que representa aproximadamente 50% das vendas de caminhões no país e no qual ainda temos baixa participação. Também anunciamos novos contratos para pick-ups na América do Sul, segmento que, assim como o de máquinas agrícolas, de construção e grande parte dos caminhões leves, médios e pesados, ainda utiliza prioritariamente motores importados.

A tendência de reversão desse cenário representa uma grande oportunidade comercial e já estamos em negociações com potenciais clientes. A duração inicial dos contratos é de 8 anos com uma receita agregada de 650 milhões na maturidade. A aquisição da MWM alavancou estes contratos e não resta dúvida que a união das 2 empresas será cada vez mais um fator decisivo na obtenção de com novos contratos.

Agora falando de novas áreas de negócio, eu gostaria de iniciar com energia e descarbonização. O destaque está nas atividades de mobilidade, produção de biocombustíveis e geração de energia. Nós somos líderes no segmento de grupos geradores no Brasil, mercado com crescimento e com muitas aplicações como sistemas de backup de energia e oferecimento de eletricidade em áreas remotas. Nós temos nos beneficiado da demanda por parte de empresas de locação. Além de vender os equipamentos, oferecemos serviços de manutenção alavancando negócios de distribuição. O transporte rodoviário urbano estamos vendendo projetos para transformação de frotas de caminhões e ônibus de diesel para gás natural. São clientes que buscam soluções econômica e tecnicamente viáveis de descarbonização de frotas reduzindo emissões, ruído e o custo do transporte, sem necessidade de subsídios.



Os grandes mercados estão em caminhões de uso urbano, veículos de coleta de lixo e frota de ônibus urbanos. Outro mercado crescente é o uso em frotas no ambiente rural, onde há produção de biometano. Isso se aplica a caminhões, máquinas agrícolas e variados sistemas acionados por motores a combustão, como moto bombas, sistemas de irrigação e outros mecanismos de movimentação. Nos últimos anos, desenvolvemos conhecimento em biotecnologia, biocombustíveis e em grupos geradores, tudo isso combinado com a nossa rede nacional de assistência técnica nos torna aptos a fornecer soluções completas de produção de biocombustíveis a partir de dejetos do agronegócio e de resíduos sólidos urbanos.

São sistemas que geram eletricidade limpa e biocombustíveis. Essa alternativa, além de reduzir os custos para os produtores, permite a fabricação de fertilizantes reduz as emissões de metano na agricultura, constitui créditos de carbono e garante segurança energética. Nessa linha, diversas iniciativas estão em fase de prospecção e recentemente foi anunciado uma parceria com a cooperativa agrícola Primato, que tem mais de 9.000 cooperados. Essa é a primeira fase de um projeto com alto potencial de escalabilidade, o investimento inicial é de aproximadamente R\$9 milhões abrangendo 13 propriedades que serão atendidas por uma usina de biogás a ser instalada em Ouro Verde do Oeste, no estado do Paraná. [

Como pode ser visto no diagrama do slide 19, o sistema produz biofertilizantes que substituem os fertilizantes minerais. Para os produtores, isso significa uma redução de custo e menor dependência de produtos importados, além de contribuir para a redução da pegada de carbono da propriedade, que melhora a precificação da proteína produzida e o acesso a mercados mais desenvolvidos. A Primato é uma das 5 cooperativas que constituem a Frimesa. Somadas, elas reúnem mais de 55.000 produtores.

A partir da combinação com a MWM, também entramos no mercado de reposição com uma ampla oferta de componentes de motores diesel, que detalho no slide 20. Esse é um setor que já sabíamos do potencial, mas que ainda não havíamos ingressado devido à rede necessária para viabilizar esse negócio, que apresenta características anticíclicas e muito crescimento.

A nossa rede detém 1.400 pontos de venda e 500 empresas de serviços autorizados no Brasil e no exterior. Atualmente, a MWM distribui mais de 16.000 produtos e segue ampliando esse portfólio. A combinação com a Tupy permitirá incorporar blocos, cabeçotes e componentes estruturais à carteira de produtos. São todos itens com valor agregado muito elevado. A ampliação de canais é outro objetivo dessa unidade de negócios, tanto por uma expansão internacional quanto por uma maior proximidade com o agronegócio.

No slide 21 quero falar sobre as iniciativas realizadas pela Tupy Up, o nosso braço de inovação e transformação digital. Quanto à inovação aberta, vale destacar a evolução da Shift T, a nossa aceleradora de startups, aqui em 22 abril seu segundo ciclo de aceleração. Recebemos inscrições de 85 startups do Brasil e também de outros países expandindo o alcance do primeiro ciclo de aceleração. Das startups aceleradas no primeiro ciclo, 2 estão em fase de



escala na nossa operação: uma focada em manutenção preventiva e outra em ergonomia e produtividade.

No segundo ciclo, estamos em fase de seleção e aprovação das startups que serão aceleradas. A primeira já anunciada é a Microciclo, que tem foco no uso de bactérias para recuperação de resíduos. Como parte da prova de conceito, um dos nossos objetivos é estudar a aplicação da tecnologia desenvolvida e como ela pode ampliar a nossa atual capacidade de reciclagem de areias utilizadas na fundição.

Nos próximos 2 slides vou falar sobre os avanços nos nossos projetos de pesquisa e desenvolvimento disruptivos voltados a novos combustíveis e oportunidades oriundas da economia verde. Várias discussões para a oferta de produtos e serviços já estão ocorrendo, estamos também avançando tecnicamente de acordo com o cronograma e TRL de cada projeto. O meu propósito aqui é atualizá-los sobre o andamento das principais iniciativas.

No projeto de reciclagem de baterias, os resultados até o momento são bastante promissores com reaproveitamento de materiais nobres como lítio, cobalto, níquel e manganês em taxas superiores a 90%, um desempenho bastante superior às técnicas tradicionais. Também estamos ganhando escala e pretendemos construir uma planta demonstração no final de 23 para ser lançada em 24, que permitirá avançar na negociação de oportunidades comerciais. Em um estágio mais avançado, a tecnologia Ultra Light Iron possibilita a substituição do uso de alumínio em várias aplicações. Uma delas é a fabricação de motores com peso similar ao equivalente em alumínio com redução do custo de fabricação e pegada de carbono.

Estamos apresentando essa tecnologia para potenciais clientes com retorno bastante positivo, especialmente na utilização em veículos híbridos a etanol. Essa tecnologia não fica restrita a blocos de motor, estamos discutindo oportunidades em produtos como cabeçotes, carcaças de transmissão e de embreagem para veículos comerciais.

No próximo slide abordo o tema do hidrogênio, que será uma alternativa importante e consideramos essencial para descarbonização do transporte, especialmente em veículos pesados e em máquinas no futuro. Recentemente, a regulação de emissões da União Europeia definiu que veículos com motores a hidrogênio são considerados como emissão zero, na mesma categoria de veículos elétricos, a bateria ou que utilizam células de combustível. Também estamos progredindo nos projetos com nossos parceiros, como IPT no Brasil e AVL e Westport na Áustria, voltados ao estudo de resistência de materiais e desempenho de motores a hidrogênio.

Várias empresas já anunciaram a previsão de chegada de seus motores com combustão de hidrogênio para o mercado entre 2024 e 2027. São algumas delas: Cummins, Deutz, Liebherr, MAN e Hyundai. Este conhecimento já está sendo aplicado a novos produtos, já temos projetos contratados com montadoras europeias para fabricar componentes dedicados a este mercado de motores a hidrogênio. Esperamos poder anunciá-los ainda em 2023.



Agora eu devolvo ao Thiago, que abordará as nossas iniciativas de sustentabilidade.

Thiago Struminski: Obrigado, Fernando. Em 2020, divulgamos o nosso primeiro relatório de sustentabilidade no padrão GRI, em 2022 instalamos o nosso comitê de sustentabilidade e essa transparência combinado com a busca de adoção de melhores práticas contribuíram para *upgrades* importantes em alguns dos principais *ratings* ESG globais. Saímos, por exemplo, de *high* para *low risk* no Sustainalytics, de triplo C para B no MSE e de uma nota 4 para 31 no S&P.

Eu agradeço novamente a participação em nossa teleconferência e agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite *1. Para retirar sua pergunta da lista, digite *2. Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais do investimento.

A nossa primeira pergunta vem do senhor Gabriel Rezende, com o Itaú BBA. Por favor, senhor Gabriel, pode prosseguir.

Gabriel Rezende: Oi, Fernando e Thiago, bom dia. Parabéns pelo resultado, obrigado pelo espaço aqui. Duas questões do nosso lado, primeiro parabenizar vocês pelo contrato que vocês fecharam, que vocês noticiaram recentemente, incluindo fundição, usinagem e montagem, vocês até trouxeram isso de novo na apresentação. Queria entender como é que estão novas conversas para replicar o que você fizeram nesse contrato e se a companhia tem alguma estimativa, principalmente desse efeito do *nearshoring*, o que podem endereçável para vocês, ou seja, nas regiões em que vocês atuam, o percentual de empresas montadoras (OEMs) dependendo de fornecedores com produtos análogos de vocês que estão distantes, na Ásia, enfim, outras regiões, se isso é relevante para o mercado que eles atuam. Ou seja, entender qual que pode ser esse potencial do *nearshoring*.

E a segunda pergunta, o Fernando comentou sobre o hidrogênio entrando ali na categoria de um combustível net zero, a gente viu recentemente ali a Alemanha levantando a mão e questionando a proibição de venda de veículos a combustão em 2035, querendo estabelecer esse diálogo, revistar essa regra e incluir, por exemplo, veículos à combustão com combustíveis sintéticos. Eu queria entender como que a companhia tem enxergado esses diálogos mais recentes, a movimentação aí de montadoras, a movimentação dos reguladores para talvez regras mais razoáveis, que acomodem outras soluções também net zero que possam fazer sentido aí no médio longo prazo? É isso, obrigado.

Fernando de Rizzo: Bom dia, Gabriel, obrigado pelas perguntas. Vamos começar sobre o *nearshoring*. Eu acho que existe uma dinâmica na nossa indústria que eu gostaria de trazer para todos do que ocorreu nesses últimos

20-30 anos. Essa era uma indústria que tradicionalmente ela era integrada com as montadoras, então as montadoras tinham suas funções e nessas funções eles fabricavam todos os componentes estruturais do veículo. Então, a Tupy ela acabou se focando em blocos e cabeçotes porque blocos e cabeçotes são os componentes mais complexos dessa cadeia, então são os produtos que tinham mais diferenciação, que a empresa com melhor a engenharia estaria melhor e como vieram as regras de emissões esse produto ele foi modificando para atender emissões, para se tornar mais eficiente, para o sistema se tornar mais eficiente, para trabalhar com níveis de combustão melhores, troca de calor, fadiga, todos os recursos, aumentos de densidade e de potência, mas quando a gente olha pra trás dessa indústria, outros componentes como sistemas de freios, sistema de suspensão, todos os sistemas de suporte, de cabine, suporte de caixa de câmbio, todos os tipos estruturais dos caminhões, das picapes, das máquinas de construção, das máquinas agrícolas nos mercados norte-americano e europeu esses produtos eles migraram para o para o Oriente. Eu quero começar por aí porque depois eu vou cair em blocos e cabeçotes, e essa é uma indústria que ela está retornando para o *nearshoring*.

Eu falei brevemente de outros componentes estruturais que nós estamos fazendo e a atração desses clientes que eles estão buscando esse fornecimento próximo. Isso é muito bom para Tupy porque nós temos capacidade disponível para fazer isso, tanto na América do Sul como na América do Norte, especialmente a planta de Portugal, que ela tem modelo de máquina que é muito adequado a esse tipo de componente.

Então, esse é o primeiro elemento de *nearshoring*, nós não temos tocado muito nesse assunto, mas eu queria trazer isso ao conhecimento de vocês. Temos outras funções do Brasil que operam nesse mercado no Brasil, vocês conhecem, tem outra até com capital aberto, e esse é um mercado que a Tupy ela está voltando a força por quê? Porque tanto no Brasil com a combinação de Teksid com a realocação de produtos acabou sobrando capacidade para fazer esses itens, são itens que normalmente são vendidos sempre usinados ou pré-montados e também na América do Norte existe muito interesse dos nossos clientes porque eles realmente sofreram muito durante o período de pandemia com todas essas questões recentes e agora com regulamentação local, por conta do USMCA, que exige maior conteúdo local para todos esses itens que compõem a máquina.

Então, essa é a primeira grande oportunidade. A segunda, ela tem a ver evidentemente com blocos e cabeçotes, por quê? Porque o mercado americano tipicamente ele sempre importou blocos e cabeçotes, ele tinha suas funções locais, essas funções que eram ligadas às montadoras elas foram encerrando operações até 2005-2008, naquele período, e esse volume foi sendo transferido. Ele foi transferido para empresas como a Tupy no Brasil, para as 3 grandes fundições alemãs, para uma grande fundição espanhola, para as fundições da Turquia, para algumas fundições chinesas, e uma outra fundição importante na África do Sul. Com o movimento do USMCA que muda a regra em relação ao NAFTA, que passa a exigir conteúdo local, que tem que chegar a 70% em 2027, ele gradativamente ele já está em funcionamento, ele



tem uma exigência atual de em torno de 50%, ela gradativamente vai chegar até 2027 em 70% e aí estabiliza.

Então, para todos os veículos de passeio, comerciais leves e veículos médios e pesados, nós vamos ver essa regra atuando e um mercado que tipicamente foi um importador líquido ele está gradativamente internando a produção desses itens para um dos 3 países que compõem o USMCA, e naturalmente as fundições elas estão principalmente localizadas no México.

Por que que para a Tupy é uma grande oportunidade? Eu lembro vocês que a situação com a Teksid, a restrição foi por conta dessa regra, mas a Tupy é o maior *player* desse mercado, nós temos uma capacidade local na casa de 320.000 t na América do Norte e nós temos ainda capacidade disponível porque esse é um mercado que obviamente ele passou a ser fornecido pelas fundições [inaudível – falha no som], tem as suecas também, porque as montadoras sueca de caminhões também têm as suas fundições próprias e exportavam para a América do Norte a partir dali.

Então, esse é um movimento que está acontecendo, nós anunciamos alguns projetos na semana passada, que nós que já foram definidos, nós estamos iniciando os investimentos, os trabalhos de engenharia já estão ocorrendo neste momento, eles começam a entrar em produção em 2024 até 2025.

Do outro lado, com a aquisição da MWM, a Tupy veio propor um novo modelo de mercado. Por quê? Porque nós entendemos que essas montadoras estão numa discussão de alocação de capital importante, eles estão colocando muitos recursos em eletrificação, em novos modelos de negócio, veículos autônomos e várias outras tecnologias e nós entendemos que se a Tupy se preparasse nós podemos ser o recipiente da terceirização dessa atividade desde que nós tivéssemos capacitação técnica para isso. Aqui não é um problema de dinheiro para investir, aqui efetivamente é ter confiança porque são produtos muito complexos, e aí aparece a MWM que já fazia esse modelo, ela não tem a fundição, mas ela tem a usinagem, montagem e teste de motores e está fornecendo isso para a Volkswagen no Brasil, caminhões, está fornecendo isso para Navistar, que era a sua matriz, e também alguns projetos para MAN alemã, e com isso agora a gente vem com o modelo completo para poder agregar valor ao que a Tupy faz.

Então, olhando toda essa dinâmica mundial e voltando numa análise da estratégia que nós estamos executando, primeiro tem a aquisição da Teksid, que nós conectamos horizontalmente e aí passamos a fornecer a todos os fabricantes de máquinas de transporte, máquinas de construção, máquinas agrícolas do ocidente e entendemos que podemos agregar valor a esse e com essa conexão com a MWM a gente cria condições técnicas e isso despertou muito interesse nos nossos clientes.

Onde é que estão as oportunidades? Tem uma grande oportunidade de exportação. Por quê? Porque muitos produtos que a Tupy funde no Brasil e exporta brutos, eles retornam ao Brasil usinados e montados, o Brasil tem uma capacidade de fabricação de autopeças, autopeças básicas, como girabrequim,



viela, pistão, válvulas, componentes que montam em blocos e cabeçotes ociosa e muito competente essa indústria e nós entendemos que com a engenharia correta, com a confiança nós vamos poder atrair para a agregação de valor nesses produtos que nós já exportamos hoje novos projetos.

E a outra oportunidade é que o Brasil é um grande importador de motores, então praticamente a maior parte dos motores que vão nas máquinas de construção brasileiras, nas máquinas agrícolas, colheitadeiras, tratores de roda e também em muitos caminhões do Brasil são motores importados, são motores médios, excetuando o nosso cliente Volkswagen, os maiores concorrentes deles importam os motores médios da Índia, componentes semi montados, alguns importam da China e tudo isso nós entendemos que agora nós temos condições plena de trazer esses produtos para o Brasil e fornecer.

Outro mercado que a gente citou foi de picapes. Se vocês observarem, das 7 principais picapes do mercado brasileiro, 6 importam os motores para o Brasil. alguns são montados na África do Sul, alguns são montados na Alemanha, alguns são montados na Espanha, alguns são montados na Hungria, mas são motores importados, e a gente destaca porque esse é um mercado que com o crescimento do agro brasileiro, com o aumento da renda do agro brasileiro, o mercado de picapes do Brasil ele vai crescer muito diante da venda total de automóveis.

Então, portanto, a gente está se preparando para isso, nós estamos falando com esses clientes, e o que eu posso dizer nós despertamos muita atenção dos clientes, muita atenção. Temos discussões em andamento, mas obviamente a gente não pode revelar, são projetos ainda que estão em fase de cotação, de análise das montadoras porque também é o modelo novo pra eles.

Então, a segunda pergunta sobre o hidrogênio, sobre o net zero, tem 2 notícias aqui para a gente não misturar: no mês passado os veículos com motores a combustão a hidrogênio foram considerados como *zero emission Vehicle*, então existe uma regulamentação na União Europeia que as montadoras vão ter que vender uma parcela dos seus veículos a partir de 2030 tem que ser veículos de emissão zero, e nós só enxergávamos veículos elétricos nisso com bateria, um percentual crescente a partir de 2030, e o motor a combustão hidrogênio ele foi incorporado nessa classificação e ele poderá ser utilizado, e a gente entende que é uma solução espetacular porque praticamente ele é 70% do que que é um motor tradicional, ele é eficiente, ele é bastante eficiente, ele é fácil de recarga e obviamente você utiliza a estrutura tradicional do veículo.

O desafio aqui ainda é a disponibilidade de hidrogênio, mas ele tem uma grande vantagem sobre o concorrente de hidrogênio que ainda não está pronta a sala de combustível, a sala de combustível ela precisa de hidrogênio absolutamente puro e os motores a hidrogênio eles podem trabalhar em ciclos combinados com diesel, eles podem trabalhar exclusivamente com hidrogênio que não necessitam desse hidrogênio absolutamente purificado. Esse vai ser um outro grande desafio porque você precisa levar hidrogênio para a Europa e você precisa distribuir hidrogênio na Europa e ele precisa se manter purificado.

Então, a gente entende que o que que deve acontecer? Eles vão ter introdução nos próximos 4-5 anos. já tem empresas que anunciaram, fabricantes de máquinas de construção, fabricantes de caminhões já estão falando em congressos que essa será a solução principalmente para veículos fora da estrada, de estrada, para veículos que operam em outras regiões, isso eu estou falando sempre, gente, lá para 2035 em diante como alternativas distantes porque nós precisamos ter toda essa rede disponível, se ela estiver disponível, ela cresce junto, mas é uma grande alternativa e a gente tem trabalhado num projeto que nós anunciamos para os materiais adequados a isso e a gente já tem acordos fechados para fornecimento de componentes que atendem esse mercado, porque esses produtos vão ser lançados e eles obviamente são muito bons, na verdade, eles atendem exatamente com a especificação, com torque, com a necessidade que você tem um veículo tradicional a diesel, que é a referência que a gente usa de performance com esses equipamentos.

Então, Gabriel, desculpa pela resposta longa, mas eu quis cobrir porque são assuntos realmente muito importantes para o futuro da Tupy, terceirização, USMCA, *nearshoring* e tudo o que a gente está fazendo em todo da cadeia do hidrogênio.

Gabriel Rezende: Tá ótimo, Fernando. Obrigado pela resposta bem completa. Bom dia aí para vocês.

Operador: A nossa próxima pergunta vem do senhor André Mazini, com Citibank. Por favor, senhor André, pode prosseguir.

André Mazini: Oi, Fernando, Thiago, obrigado pelo call. A primeira pergunta, também ainda no tópico de *nearshoring*, que acho que é superimportante para vocês, então o Fernando comentou que vocês ainda têm uma capacidade ansiosa no México, ao mesmo tempo vão estar investindo 340 milhões para a expansão acho que México-Brasil, é o número que vocês colocaram quando soltaram o fato levante dos contratos adicionais de classe 8, que vão ter 650 milhões por ano de receita quando chegarem na maturidade.

Como é que vocês então olham pro CapEx pra frente? Porque esse tópico de *nearshoring* realmente parece algo de várias décadas, veio para ficar essa nova guerra fria, essa atenção por assim dizer entre os Estados Unidos e China ficando e trazendo muita manufatura para o México. Então, a maior parte desses 340 milhões vão ser no México? Dá para pensar num índice de utilização de capacidade, um percentual estar ali 80-90? Qual o *slack*, o que que tem de *idleness* no México e o que que precisa de CapEx adicional para tanto esses 650 novos que vocês anunciaram e o que vai vir para frente?

E a outra pergunta é sobre o que vocês anunciaram de *one-off* ali, que foi 40 milhões se eu não me engano na planta do México em relação a algum *retrofit* da fundição, a probabilidade vocês atribuem de a seguradora ressarcir esse valor total e se esse tipo de seguro é padrão para todas as outras plantas também, é algo que enfim é *business as usual* e qual probabilidade vocês

atribuem também exatamente de receber de volta esse valor que foi gasto? Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, André. Fernando. Vou começar a resposta. Sobre o anúncio que nós fizemos do CapEx, a maior parte, sim, é no México, e por quê? Porque nós embora tenha capacidade disponível na fundição, nós estamos falando de projetos que eles compreendem fundição, usinagem e uma pequena montagem. Nas etapas de usinagem e montagem, nós não temos capacidade disponível, nós temos hoje uma planta no México que ela é relativamente recente, ela foi inaugurada em 2017-18. ela cresceu 19, uns projetos grandes, e agora ela parte para uma outra expansão e os projetos estão focados especialmente em usinagem e montagem. Esse é o principal investimento. Tem investimentos na fundição também porque nós estamos flexibilizando a fundição, quando nós falamos de componentes estruturais, como mencionei na resposta anterior de caminhões e etc., nós estamos falando de uma outra classe de ferro, que chama-se ferro fundido modular, e eu preciso ter algumas características no processo para adequar, mas a parcela menor é na fundição, a parcela maior é na usinagem e na montagem. Então, esse é mais ou menos o desenho.

E quando a gente olha para o futuro da companhia, gradativamente nós vamos ter que ir fazendo esses investimentos, nós temos um pouco de capacidade disponível na MWM importante, é outra fonte de sinergia que a gente enxerga ali dentro da MWM, então os projetos do Brasil nós vamos discutir se fazemos nas plantas tradicionais da Tupy ou da MWM dependendo da capacidade disponível, existe capacidade disponível lá e essa é uma ótima notícia porque combina exatamente o que a Tupy está exportando, está vendendo bruto o que a gente pode fazer de casa e utilizar melhor esses recursos, mas gradativamente à medida que esses projetos forem ocorrendo, tem um certo nível de CapEx que vai sendo agregado no tempo.

Thiago Struminski: Bom, aqui é o Thiago falando, André. Em relação à pergunta da reconstrução dos ativos no México, sim, nós temos esse tipo de seguro para todas as outras nossas plantas, esse impacto de 41 Milhões é o que a gente espera efetivamente no resultado, o gasto em si ele foi um pouco maior, que compreende também um pouco da reconstrução desses ativos, que aí o tratamento contábil é um pouco diferente, é CapEx, e obviamente a gente está buscando o ressarcimento junto à seguradora com ambos.

Difícil atribuir uma probabilidade, mas obviamente a gente entende que nós temos aí todos os requisitos pra regular junto à seguradora aqui o retorno desses ativos, e a gente espera aí que isso seja concluído nos próximos trimestres.

André Mazini: Tá ótimo, muito claro. Bom dia, Thiago e Fernando.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operador: A nossa próxima pergunta, em inglês, vem do senhor Kamal Ashari, com a Bearings. Por favor, senhor Kamal, pode prosseguir.



Kamal Ashari: *Hello, can you hear me?*

Fernando de Rizzo: *Yeah, we can hear you.*

Kamal Ashari: *Hello, my question is if you could give any guidance on your very new predictions and margin predictions, and also if you think pent up demand is going to hold in a weaker consumer environment.*

Thiago Struminski: Nós vamos responder em português. Do ponto de vista de *guidance*, seja de receita e EBITDA, nós não passamos uma posição formal, o que nós podemos indicar é que nós praticamente dobramos a receita nos últimos 2-3 anos, é uma combinação de crescimento orgânico em novos negócios. Esse montante de 10 milhões de nós atingidos até agora ele não compõem nada relacionado a MMM, que indica obviamente não só o potencial de crescimento orgânico, mas vários novos projetos que nós estamos anunciando.

Do ponto de vista de margem, existe um efeito mix que agora a gente vai ter que administrar com a entrada da MWM, toda vez que a MWM ela traz mais contrato de manufatura, a margem cai e o ROIC aumento pela natureza do contrato, ele é um contrato mais protegido do ponto de vista de repasse de capital de giro. Em compensação, toda vez que os outros segmentos de reposição, geradores, o próprio modelo de venda de biogás e biometano aumenta, nós temos um acréscimo de margem e o ROIC ele cede um pouco em relação ao contrato de manufatura.

Então, a gente, em um primeiro momento, pela consolidação natural dos negócios com a MWM, ela cai pela simples incorporação, mas obviamente que a gente vai reconstruindo ela aos poucos com as oportunidades de sinergia.

Eu vou passar um pouco agora aqui para o Fernando falar um pouco dessa expectativa de *pent up demands* nos principais mercados, seja no mercado brasileiro ou mercado americano.

Fernando de Rizzo: Nós temos visto que as vendas têm ficado aquém dos indicadores econômicos quando nós olhamos historicamente os nossos volumes, e grande medida a isso, nós estamos vendo as frotas envelhecerem. Acho que esse é o grande motivador de alguns mercados. A frota Brasileira ela está muito envelhecida, nós não estamos repondo a frota Brasileira e portanto ela precisa ser atualizada, nós estamos atrasados. Quando nós olhamos nas picapes, nas picapes pesadas especialmente, nós vemos que os estoques estão muito baixos ainda das montadoras, então precisamos entender a dinâmica na ponta ainda porque a dinâmica na ponta nós temos dúvida da força dessa dinâmica na ponta, mas são volumes relativamente baixos num mercado que que tende a crescer.

O que eu posso dizer é que os nossos clientes nos solicitaram, especialmente aqueles que fabricam componentes pra picapes pesadas, ampliação de capacidade reservada na Tupy para os próximos anos, e da mesma forma os fabricantes de caminhões classe 8 também têm uma expectativa... solicitaram

capacidade para volumes maiores porque eles entendem que esses mercados com a economia crescendo evidentemente você precisa crescer essa frota e essa frota não pode envelhecer porque ela se torna muito ineficiente.

Operador: A nossa próxima pergunta vem da senhora Fernanda Urbano, com a XP Investimentos. Por favor, senhora Fernanda, pode prosseguir.

Fernanda Urbano: Bom dia, pessoal, vocês estão me ouvindo?

Fernando de Rizzo: Sim.

Fernanda Urbano: Bom dia, Fernando e Thiago, obrigada por pegarem a nossa pergunta. Seria um *follow-up* também da pergunta anterior. Eu queria entender como que vocês estão vendo a margem da MWM agora no começo do ano considerando a [incompreensível] Euro 6? Se a gente pode considerar um patamar melhor ou pior do que os 3% de dezembro.

E queria entender também o que que seria uma margem razoável para esses novos contratos que vocês anunciaram recentemente, só pra gente ter uma ideia. O que vocês puderem falar aí. Muito obrigada.

Thiago Struminski: Bom, o efeito de dezembro em especial na MWM foi extraordinário na medida em que ele não somente é um mês já muito mais lento do que os outros meses e ao mesmo tempo acontece não havia mais o *lead time* para que a MWM pudesse vender efetivamente para a produção o Euro 6. Então, ele de fato não representa o que é um mercado adequado para a MWM.

A MWM agora nos primeiros meses ela traz um desafio que o resto da indústria também enfrenta, que é a outra ponta o efeito ali de estocagem para a venda do Euro 6, então ela vende um pouco menos nos 2 primeiros meses e aí ela começa a recuperar na medida em que esse estoque é consumir. Então, o primeiro trimestre ele traz aí esses *hurdles* que precisam ser atravessados, mas, na média, o que a gente está observando com a entrada desses novos contratos da MWM eles vêm obviamente com uma margem superior, a não ser que a gente consiga trazer mais contratos de manufatura para dentro da operação, que nesse caso vão ter margens um pouco menores, mas um ROIC muito maior, que é um pouco do efeito mix que eu comentei na resposta anterior.

Fernanda Urbano: Perfeito, obrigada.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operador: A nossa próxima pergunta vem do senhor Rogério Araújo, com Bank of America. Por favor, senhor Rogério pode prosseguir.

Rogério Araújo: Olá, bom dia, Thiago, Fernando, obrigado pela oportunidade. Eu tenho um *follow-up* quanto aos contratos novos. Eu acho que a primeira questão, se a gente pode interpretar que existe uma mudança de política de divulgação dado que a companhia divulgou que esses 2 contratos

recentemente a gente pode ver isso mais recorrente agora quando vocês assinarem contratos novos mais estratégicos, *nearshoring* ou nesse setor de energia e descarbonização a gente pode esperar que a companhia comece a divulgar recorrentemente?

Ainda em novos contratos, será que vocês conseguem dar uma estimativa de *tier* desse contrato que foi anunciado da manufatura, usinagem, pré-montagem e fundição lá lado dos classe 8 e das picapes? E também se existe uma *tier* requerida quando vocês fecham esses contratos de usinagem e montagem que necessitam CapEx incremental, se a companhia pode passar uma *tier* requerida nesses investimentos.

E por último, ainda nessa parte de novos contratos, no contrato com a Primato são investimentos de 9 milhões, acredito que devem ser pouco relevantes para o tamanho da companhia, mas entender um pouco do potencial do tamanho desse mercado, o que que vocês esperam que possa atingir aí nos próximos anos, se a gente está vendo talvez um primeiro contrato mais simbólico aí, não sei, talvez um teste e a gente possa ver isso se expandido não só dentro desse cliente, mas outros? É isso, muito obrigado.

Thiago Struminski: Rogério, obrigada pela pergunta. Eu vou começar aqui depois eu passo para o Fernando. Mas esses eles [inaudível – falho no som] eles têm uma relação com os contratos de usinagem e começo de montagem, na média eles oferecem um retorno melhor do que somente a fundição, porque a gente carrega mais fases no processo e essa agregação de valor nos ajuda aí a trazer e distribuir melhor a margem ao longo do processo. Então, a *tier* ela é mais alta, a gente acaba não podendo dar muito mais detalhes porque são projetos que atualmente eles estão sendo trabalhados aí junto aos clientes, s lançamentos ainda estão por ocorrer, mas, sim, na medida do possível nem sempre a gente consegue anunciar, a gente vai dar mais transparência aí para esses novos projetos porque eles materializam essa expectativa de sinergias que a gente já havia anunciado ao mercado, que é de agregar cada vez mais valor ao nosso produto.

Fernando de Rizzo: E, Rogério, bom dia. Sobre a Primato, a Primato sim é um projeto inicial, ele é relativamente pequeno, mas ele é o típico modelo que nós devemos estar seguindo para replicar e a gente enxerga muito escalabilidade nele. Esse projeto ele representa apenas 13 cooperados de uma cooperativa que tem aí mais de 9.000 cooperados, ou ele representa o equivalente a 31.000 cabeças de suínos que corresponde à proteção de energia relativa aos detritos desses animais e todo esse teste, então todo esse funcionamento que tem ao redor.

Hoje esses projetos eles já existem porque existem fazendas, isso é um ponto muito importante para conhecimento de vocês, que já existem fazendas que têm os biodigestores e nós alugamos ou vendemos sistemas de geração de energia ou de produção de biometano para essas fazendas, essa filtragem de biometano que nós também fazemos no sistema e obviamente a transformação veicular para que os veículos daquela fazenda possam utilizar esse combustível para sua própria operação local.

Onde é que está a oportunidade aqui? São 2: primeiro dessas instalações, que elas têm um potencial de escalabilidade muito grande, essas atividades têm que ocorrer próximo na propriedade rural, não tem como viajar esse material, né, o resíduo, detrito dos animais, ele tem que ser recolhido ali, ele é um grande problema para os produtores rurais porque eles depositam esses resíduos em lagoas que são controladas, não pode ter contato com lençol freático, não pode ter contato com os rios de cada região, e obviamente a gente traz uma solução para um passivo ambiental dessas empresas e converte isso num ativo ambiental, porque nós não só tiramos eletricidade como tiramos biometano, que é equivalente ao gás natural, como combustível, reproduzimos biofertilizantes e, na verdade, a produção dessas fazendas dessa proteína ela tem um valor superior porque ela tem uma pegada de carbono muito menor.

Então, esse é um desenho fundamental, ele está sim em discussão com outras empresas e o mesmo modelo nós vamos aplicar para resíduos sólidos urbanos, nós temos discussões bem avançadas para utilizar com resíduos sólidos urbanos a parte orgânica desses resíduos, porque você tem toda uma separação do resíduo urbano, e a parte orgânica pode ser convertido em energia e isso alavanca evidentemente o negócio de motores a gás.

E por que que ela é importante os motores a gás? Porque o motor a gás ele ficou com uma impressão ruim por conta de táxis, por conta de transformações que são feitas em oficinas pequenas, nós temos um motor reprojeto para gás, então esse motor ele funciona com gás, ele foi todo reprojeto, cabeçote, pistão, todo o sistema de combustão dele, ele mantém o mesmo torque a mesma potência e é uma excelente solução para frotas de ônibus urbanos porque você realmente descarboniza e se possível aproveitando resíduos de produção de proteínas da região e você também descarboniza a frota de ônibus e de caminhões de coleta de resíduos, e o caminhão de coleta de resíduos ele tem uma característica por conta do ruído do motor diesel ele tem horário de trabalho limitado, quando você coloca uma solução a gás, que também é importante para o ônibus urbano, você reduz muito o ruído do veículo, então você reduz ruído, reduz Nox, reduz a emissão de carbono e reduz o custo operacional.

Mas por que que isso não pegou? Isso não pegou porque a gente depende de uma rede de distribuição de gás no país e a rede de distribuição de gás no país ela é limitada, ela está no cordão que vem do gasoduto Brasil-Bolívia e também das suas ramificações, que ele atravessa o Brasil, entra no Sudeste e vai até a cidade de Canoas ali próximo a Porto Alegre e nós não temos conexão. Com o gás que vai vir do pré-sal, com toda a oportunidade com as expansões, com essas danificações para o Nordeste, evidentemente essa oportunidade aumenta para que essas regiões você possa usar tanto biometano como gás natural da rede para motorizar a frota. Então, a gente vê muito potencial mesmo, tem muito veículo em teste, nós estamos vendendo para muitas empresas, o pessoal do setor de cana, que tem com o resíduo da produção do etanol você gera muito biometano, eu quero destacar aqui empresas como a Cocal, como a Raízen, que tem uma produção elevada de biometano e que

também estão utilizando essa solução para os seus veículos que operam próximos a usina, próximos à produção de biometano. Assim eles param de comprar diesel e têm uma solução própria ali na região.

Só concluindo, você tem algumas montadoras que estão trazendo caminhões com motores a gás do exterior e essa solução que nós estamos trazendo ela é excepcionalmente boa porque você pode converter a frota atual, com muita facilidade a gente converte a frota atual existente, então um projeto muito bem feito, muito bem redesenhado e que traz grandes benefícios para os clientes.

Rogério Araújo: Perfeito, está bem claro, Fernando e Thiago. Se eu puder uma a mais sobre o acordo de acionistas, ele venceu agora no dia primeiro de janeiro e os membros do conselho, pelo que eu vi, tem o término de mandato em 2023, até a assembleia geral ordinária. Vocês conseguem dar talvez uma direção de se tem alguma mudança na prática para apontar os membros de conselho, acho que tanto BNDESPAR como Previ cada um tinha direito a apontar 3 dos 9 membros, isso continua *in place*, muda e pode vir um novo acordo de acionistas construindo, e qual que é essa data exata para eleição dos membros ou reeleição dos membros? Obrigado.

Thiago Struminski: Rogério, nós estamos agora no processo de finalização dessa documentação para nossa AGO, que é o [inaudível – falha no som] em que a gente vai ter a indicação dos membros, seja por Previ e BNDES, ou seja pelos minoritários. Esse acordo de acionistas ele pode ser renegociado em novo momento do tempo se assim for da vontade de Previ e BNDES, por enquanto a gente formalmente segue sem e sempre houve um trânsito, a despeito de acordo ou não, muito bom entre os controladores e os minoritários, então a gente entende que deve haver alguma composição aí parecida com o que houve no passado com alguns membros indicados por Previ e BNDES, que outros também pelos minoritários, assim como houve nos últimos exercícios.

Rogério Araújo: Perfeito, muito obrigado.

Operador: A nossa próxima pergunta vem do senhor Victor Mizusaki, com Bradesco BBI. Por favor, senhor Victor, pode prosseguir.

Victor Muzusaki: Oi, bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho 2 perguntas, a primeira um pouco com relação à alocação de capital, na apresentação vocês mencionaram a questão de talvez já iniciar a construção de uma fábrica para reciclagem de bateria, tem a questão do motor a hidrogênio, então uma parte da pergunta seria se vocês podem dar um pouco mais de detalhe com relação à CapEx relacionado a esse projeto, e também pensando na nova Tupy, se na discussão de alocação de capital se tem algum outro movimento de M&A que faça sentido para implementar essa nova estratégia e, se não tiver nada no *pipeline*, como que fica a questão de grandes? Obrigado.

Thiago Struminski: Nós abrimos várias avenidas de crescimento com essa construção de uma nova Tupy, então nós entendemos que existe um espaço orgânico de crescimento através desses novos projetos que podem ganhar

escala, claro que isso vai ao nosso ritmo, e evidentemente que a alocação de capital sempre é muito importante, obviamente isso tem que superar o retorno eventual de acelerar os dividendos ao acionista. Num primeiro momento, a gente segue uma política que ficar próximo dos 25% do lucro líquido, porque são muitos projetos que a gente entende que podem entregar um retorno bastante acima da média, seja através da plataforma de biogás, de biometano, dos contratos de manufatura.

Então, nesse aspecto, um M&A pode até complementar uma dessas avenidas, mas eu diria que ele não é central hoje no desenho que nós estamos fazendo.

Victor Muzusaki: Ótimo, obrigado.

Thiago Struminski: Obrigado.

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

Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

A nossa próxima pergunta vem da webcast, de Guilherme, da Lumini, que pergunta:

“Bom dia. Gostaria de fazer 2 perguntas. A primeira: ao que se deve ao aumento substancial das despesas operacionais no trimestre? E a segunda: com relação à manutenção do forno no México, foi dito que está sob avaliação da seguradora. Existe possibilidade desse valor ser recuperado pela Tupy? Qual a expectativa neste caso? Muito obrigado.”

Thiago Struminski: Bom, acho que a gente já comentou acerca da recuperação aí dos ativos no México, e com relação às despesas operacionais, quando a gente compara com o terceiro tri, aqui a gente tem um crescimento muito baixo, cerca de 2-3% acima, mas de fato quando nós comparamos com o quarto tri de 21, aí a gente tem uma diferença grande em que grande parte é explicada pela diferença do custo de frete, que é uma linha importante aqui de despesas operacionais e em geral ela é repassada ao cliente, e aí também tem o efeito da entrada da MWM, e além disso, nós temos aí algum outro efeito relacionado à negociação salarial sindical que acontece todos os anos, o segundo maior impacto aí é o frete.

Operador: Obrigado. A nossa próxima pergunta vem do senhor Igor Araújo, com a Genial Investimentos. Por favor, senhor Igor, pode prosseguir.

Igor Araújo: Oi, pessoal. Fernando e Thiago, parabéns pelos resultados. Só quero consolidar uma pergunta aqui que eu acho que a gente acabou deixando um pouquinho de lado, mas lá no 4T de 21 quando a gente teve o primeiro trimestre com efeitos Teksid a gente também viu margens muito baixas, 2,2 na margem EBITDA ajustada mais ou menos que a operação rodava, vocês reportaram MWM, vocês já comentaram sobre esse efeito, que deve ser também melhorado agora no primeiro tri, mas aí eu queria voltar em Betim e

Aveiro para poder tentar entender quanto que essas 2 plantas hoje elas operam em termos de margens, tá. Se vocês conseguirem abrir isso pra gente, acho que, assim, é legal porque a gente consegue fazer algumas contas e ver quanto já foi capturado de sinergia para poder melhorar aqui as estimativas. Obrigado, pessoal, e mais uma vez aí parabéns pelos resultados e pelo ano.

Thiago Struminski: Obrigado, Igor. A gente vem evoluindo bastante aqui no processo de captura de sinergias, a gente acaba não abrindo por planta até porque o estímulo não é olhar Betim e Aveiro como negócios individuais, a gente faz a alocação de recursos com base sempre olhando o todo, ou seja, são plantas efetivamente e a gente sempre faz escolhas industriais e comerciais aqui privilegiando o espectro completo. Por exemplo, se a gente consegue capturar algo em escala na ponta de compras, ela também vem para Tupy fábrica Joinville e México, por exemplo, não só Betim e Aveiro.

Então, sob esse aspecto, acho que é importante olhar o crescimento do todo, que evoluiu bastante aí ao longo de 2022. Ele é um projeto em construção porque quando nós olhamos hoje a nossa margem combinada ela ainda é abaixo da margem histórica entregue pela Tupy, então a gente tem bastante espaço para perseguir aí esse montante que falta.

Só em complemento em relação à MWM, acho que a gente obviamente espera também de trazer cada vez mais margem, mas a gente ainda sente que o primeiro trimestre para a MWM em especial no ano que vem vai ter alguns desafios em função do Euro 6, ou seja, que é o que todo mundo tem enfrentado aí com a produção de caminhão. Dito isso, aí segue o nosso percurso natural de combinação desses negócios.

Igor Araújo: Tá bom, perfeito e, assim, se eu quiser fazer uma segunda pergunta, ainda falando sobre esse movimento, vocês acabaram comentando bastante no call aqui chega no *nearshoring*, sobre todo esse processo de reajuste das cadeias, eu queria entender assim basicamente a gente fala muito de Brasil e México como sendo os 2 principais focos aí justamente por conta dos acordos de USMCA e Brasil também um mercado mais aquecido, mas eu queria entender um pouco dos planos para Aveiro. Se vocês conseguirem abrir isso pra gente, porque a gente está vendo algumas notícias aqui saindo sobre o mercado europeu, principalmente a redução, na verdade, proibição de circulação de veículos a combustão em 2035, então eu queria entender basicamente qual é o planejamento de médio e longo prazo para as plantas na Europa. Se vocês puderem trazer, acho que esse seria o segundo ponto.

Fernando de Rizzo: Oi, Igor, é o Fernando. É o seguinte, Aveiro é uma planta muito competitiva, uma planta muito equilibrada, bem projetada, Aveiro hoje ela é dedicada ao cliente que era a companhia que obviamente era a proprietária da Teksid, então ela está com esses produtos vinculados a ela, mas Aveiro é uma planta muito importante para esses outros componentes estruturais que eu mencionei que servem a caminhões, à máquinas agrícolas, máquinas de construção. Então, ela é uma planta muito flexível na sua forma, na forma que ela foi construída, eu posso fazer muitos produtos nela, então é uma questão de adaptação no tempo, a gente está discutindo, nós já trouxemos muitos



projetos novos para Aveiro nesse último, nós trouxemos projetos para componentes de caminhões, para motores de geração de energia, motores de alta potência.

Então, tem uma série de itens que naturalmente ela vai atrair e a gente fica muito tranquilo porque ela realmente é muito competitiva, ela foi muito bem construída, ela tem um time muito forte, um time tradicional e a gente naturalmente vai acabar fazendo uma rotação de produto caso o produto atual tenha alguma mudança embora hoje ela fabrique motores diesel que servem blocos de motor diesel, a principal participação dela, em torno de 60 a 70% são blocos de motor diesel, que servem a mercados comerciais leves europeu, então é um setor que ele é pouco afetado.

Mas obviamente nós estamos atentos a possíveis mudanças nesse mercado e uma rotação de produtos, mesmo produtos que hoje nós fabricamos no Brasil e exportamos para Europa nós podemos transferir ou produtos que nós fornecemos para América do Norte também podem ser fabricados ali, Aveiro tem uma posição geográfica favorável para exportar, é na beira do mar, tem portos próximos então logística eficiente, então ela tem muita oportunidade.

Acho que Aveiro naturalmente vai receber usinagem no tempo, acho que a gente vai começar a agregar valor ao produto que fabricamos lá, mas isso é um processo natural da nossa indústria.

Igor Araújo: Perfeito, obrigado, pessoal, e mais uma vez aí parabéns pelos resultados e pelo ano.

Fernando de Rizzo: Obrigado, você, Igor. Um abraço.

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

Fernando de Rizzo: Bom, gente, obrigado pela atenção. Foi um call longo, nós tentamos trazer todo o espectro de negócios da Tupy, tudo o que nós estamos fazendo hoje de novos negócios, novas frentes, as estratégias que nós viemos falando nos últimos anos e como que isso está se tornando realidade, os projetos que nós temos fechado.

22 vai ser lembrado na nossa história como um ano de aquisições transformacionais, que vão permitir que a Tupy cresça no negócio tradicional, então nós estamos na tradição da Tupy de blocos e cabeçotes, do ferro e tudo isso, nós estamos agregando valor, nós estamos agregando tecnologia e nós estamos avançando em novos segmentos, sempre com uma estrutura financeira confortável.

Quando nós olhamos o período pré-pandemia, em 2019, aqui nós dobramos a companhia desde 2019 em faturamento, dobramos os outros indicadores também, EBITDA, todos os outros elementos e ainda mantemos uma



alavancagem conservadora, próxima aos nossos níveis históricos e melhoramos o nosso ROIC nesse.

E vocês têm que enxergar Tupy sempre em 2 espaços: primeiro, as oportunidades no negócio tradicional. Então, essa nossa presença no Brasil e no México com vantagens competitivas elas vão permitir aproveitar tendências de terceirização, de *nearshoring* e o modelo que nós trouxemos para o mercado com a MWM ele despertou muita atenção dos clientes e por isso nós temos muitas discussões em andamento com serviços de alto valor, como usinagem, como montagem, como [inaudível – falha no som].

Então, esses nossos projetos de contratos de manufatura eles vão entregar muito crescimento nos próximos anos, conforme nós anunciamos na semana passada, e eles ampliam a nossa presença nos caminhões classe 8 dos Estados Unidos, que tradicionalmente a Tupy nunca teve uma participação muito grande.

O resultado de 22 também trouxe um pouco de sinergias, mas tem muito a ser capturado nas diferenças de desempenho que nós temos entre as plantas, nas diferenças de custo de compras entre as regiões e nas oportunidades que nós ainda temos em vendas. Esses avanços eles têm sido sólidos e a Tupy opera hoje em outra escala, mas ainda tem muito para nós conquistarmos.

E em segundo lugar, a construção dessa nova Tupy dedicada à economia de baixo carbono, trabalhando em oportunidade que nós chamamos de descarbonização viável, que é aquela que não depende de subsídios, aqui eu destaco as frentes de energia e descarbonização, que assim nós estamos chamando, com muito potencial de escalabilidade, como esse projeto da Primato, que gere energia limpa, biofertilizantes e também os projetos de motores e geradores movidos a biometano e gás natural.

Além disso, no nosso segmento de reposição, que é novo para a Tupy, nós vamos poder incluir muitos novos produtos, é um setor anticíclico e que vai trazer mais resiliência às oscilações de mercado.

Então, para terminar, gente, esse mês a Tupy completou 85 anos, eu tenho muito orgulho de liderar essa companhia. Eu queria aqui agradecer imensamente os nossos clientes, nossos acionistas que sempre nos apoiaram nas nossas iniciativas, os nossos conselheiros, os investidores, fornecedores, os parceiros tecnológicos e principalmente aos nossos mais de 19.000 colaboradores, que fazem parte da nossa história e têm se dedicado para superar metas e construir essa nova Tupy, que é brasileira, exportadora, geradora de empregos trazendo divisas, o maior contribuinte à balança comercial brasileira de autopeças e que cada vez mais será relevante na transição para uma economia de baixo carbono.

Muito obrigado, uma boa tarde para todos e obrigado pela atenção.



Operador: A teleconferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom-dia e podem desconectar suas linhas agora.