

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

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

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

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

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

Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando Cestari de Rizzo: Obrigado e bom dia a todos. Eu agradeço a presença de vocês em nossa conferência. Aproveito para agradecer também os nossos mais de 14 mil colaboradores pelo desempenho apresentado neste primeiro trimestre e o esforço diante desta pandemia.

Iniciando pelo slide número dois, destacamos que o primeiro trimestre reforçou a tendência de retomada que começamos a observar em junho passado, como demonstra o gráfico à esquerda, inclusive superamos o volume vendido no primeiro trimestre de 2020 em 15% com um crescimento em todos os segmentos e geografias, isso devido à solidez e diversidade dos setores em que atuamos, a



recuperação das economias e aos ciclos de investimento em segmentos importantes, que vamos abordar ao longo desta tele conferência.

A receita líquida da companhia atingiu R\$1,5 milhão, crescimento de 41% em comparação com o primeiro trimestre de 2020 e o maior valor da história da companhia num primeiro trimestre.

Passando para o slide três com alguns destaques do desempenho das nossas operações, novamente tivemos um trimestre bastante forte em que apresentamos o maior lucro operacional e EBITDA da companhia para um primeiro trimestre. O mês de março, em particular, apresentou o maior EBITDA absoluto da história da Tupy em um único mês.

Ao longo do tempo, temos aumentado a nossa eficiência operacional, desenvolvemos uma maior flexibilidade entre as plantas e implementamos novas iniciativas nas áreas de Compras e Logística, isso contribuiu para a mitigação de vários efeitos que impactaram os nossos custos no primeiro trimestre de 21, como, por exemplo, o forte aumento dos preços de matérias-primas tanto na comparação anual quanto com o trimestre anterior com alguns repasses já realizados, conforme cláusulas contratuais, e outros que ainda estão por vir. Além de pressionar o custo, a escassez de alguns materiais traz também perdas de eficiência à medida em que temos que avaliar novas alternativas de mix de matérias-primas todos os dias.

Também observamos paradas de linhas de produção por problemas climáticos nos Estados Unidos, que afetaram o fornecimento de energia elétrica e gás natural na região norte do México, onde estão localizadas as nossas plantas.

Os efeitos da pandemia – pois embora estejamos convivendo com este cenário há mais de um ano –, o impacto na saúde das pessoas e nas regiões em que atuamos foi maior neste trimestre, além de elevar o índice de absenteísmo dados os protocolos de segurança adotados, isso impacta a nossa operação, pois precisamos realocar as pessoas nos processos-chave, além de aumentar a quantidade de horas extras.

Com o aumento do absenteísmo e principalmente da demanda, desde novembro contratamos mais de 2 mil novos colaboradores e postos de trabalho. Embora seja uma ótima notícia uma vez que reflete o aumento da demanda, existe uma curva de aprendizado que naturalmente precisa ser superada e promove algumas ineficiências.

Se excluíssemos todos esses efeitos adversos, o EBITDA superaria 250 milhões, alcançando uma margem superior a 16%.

Já no slide quatro, eu não poderia deixar de mencionar novamente a emissão de dívida no exterior que realizamos em fevereiro, cuja demanda pelo papel reflete a



confiança do mercado de capitais nos fundamentos e perspectivas para a companhia, reduzindo nossas despesas em US\$6 milhões ao ano.

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

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

No slide cinco, os volumes seguem a trajetória de recuperação gradual observada desde junho do ano passado destacando a retomada das aplicações para veículos comerciais e *off-road*, o mix do volume de transporte, infraestrutura e agricultura ficou em 25% total ou parcialmente usinado contra os mesmos 25 no primeiro trimestre 2020, enquanto 25% produzidos em CGI contra 23% no primeiro trimestre de 2020.

O slide seis, as receitas apresentaram um aumento de 41%, sendo que a receita por quilo cresceu 23%. Quando comparamos com o quarto trimestre de 2020, as receitas aumentaram 22%, 66% tiveram origem no NAFTA, 18% nas Américas do Sul e Central, principalmente Brasil, 12% na Europa e os 4% restantes na Ásia, África e Oceania.

Do ponto de vista de aplicação, 90% de veículos comerciais e *off-road*, 6% de veículos de carro de passeio e 4% de produtos hidráulicos.

No slide sete observamos no mercado interno a forte retomada do mercado doméstico para aplicações de veículos comerciais, máquinas de fora de estrada, bem como um impacto cambial sobre as exportações indiretas.

No slide oito demonstramos os efeitos nas receitas do mercado externo. Em todas as aplicações observamos crescimento nas receitas na comparação anual, nas aplicações para carros de passeio, comerciais leves, médios e pesados são demonstrados esses reflexos positivos do mercado devido à recuperação dos setores que utilizam essas aplicações, também há efeito de recomposição de estoques e, mais uma vez, a depreciação cambial.

Sobre máquinas e veículos fora de estrada, também observamos durante o primeiro trimestre a recuperação global do mercado para essas aplicações destacando aqui os segmentos importantes, como: agricultura e infraestrutura, além, novamente, do impacto da desvalorização cambial.

Seguindo para o próximo slide, demonstramos a performance das vendas no segmento de hidráulica, que corresponderam a 4% das receitas, o crescimento da receita de 50 e 52% no mercado interno e externo respectivamente reflete a recuperação da demanda e o mix melhor de produtos no mercado interno. No mercado externo, além da depreciação cambial, observamos também a demanda reprimida por clientes localizados na Europa e Estados Unidos.



Passamos ao slide dez, os custos dos produtos vendidos e despesas operacionais tiveram um aumento de 45% levando a uma margem bruta de 15,5%, o aumento de 78% nos custos com matéria-prima decorrentes de inflação de materiais que nós observamos durante este período, desvalorização cambial sobre os insumos utilizados principalmente nas plantas mexicanas, além do efeito indireto da depreciação cambial nos materiais consumidos no Brasil.

Esse aumento expressivo de custos, em especial da sucata, reflete o aquecimento da economia global. Esses efeitos eles foram parcialmente mitigados por diversas iniciativas implementadas ao longo dos últimos trimestres, tais como a renegociação com fornecedores, otimização no uso de materiais, redução de refugo, renegociação de contratos com fornecedores, entre outros, elevação de 17% nos gastos com mão-de-obra ocasionado principalmente pelo aumento de *headcount*, realização de horas extras para atender os volumes produzidos e elevação do absentéismo, oriundo principalmente dos protocolos adotados pela companhia no combate à pandemia, bem como pela negociação da data-base na comparação anual e, mais uma vez, a desvalorização cambial, a redução de 6% na linha de manutenção e materiais de terceiros, houve impacto de inflação e depreciação cambial, houve também redução de serviços de terceiros, renegociação de contratos e receita com vendas de coprodutos, um aumento de 28% nos gastos com energia decorrente do aumento do volume produzido, das tarifas de geração e distribuição na comparação anual e pelo efeito cambial uma vez que os contratos de energia do México são realizados em dólar, esse período ele também foi afetado por paralisações nas operações mexicanas por cerca de duas semanas decorrentes dos problemas no abastecimento de energia elétrica e gás com impacto nas linhas de mão-de-obra e energia, além da menor diluição de custos fixos, totalizando, da ordem de custos, 18 milhões.

As despesas operacionais registaram um aumento de 19% no ano contra ano devido ao crescimento das vendas, também a maior utilização de fretes, flexibilização da produção, câmbio, renegociação salarial da data-base, entre outras despesas.

No slide 11 o EBITDA ajustado atingiu 199 milhões, um aumento de 21% na comparação com o primeiro trimestre de 2021, uma margem de 12,9%. Já o EBITDA calculado conforme a instrução da CVM foi de 173 milhões, a margem de 11.2%. Os valores absolutos são os maiores da história da companhia para um primeiro trimestre, e na parte inferior do slide nós registramos um prejuízo líquido, no primeiro trimestre, da ordem de R\$15 milhões ocasionado principalmente por despesas financeiras não recorrentes.

Então, nos próximos slides eu vou explicar um pouco desses efeitos que impactaram não só o resultado do período, mas também o EBITDA.

Então, no slide 12, um pouco sobre o aumento do preço de materiais, como a sucata, nós observamos esse feito desde o mês de setembro do ano passado, foi bastante acelerado no primeiro trimestre deste ano, então a recuperação da



economia global ela tem refletido no aumento de demanda por matérias-primas, ao mesmo tempo em que as cadeias de fornecimento ainda estão se recuperando de paralisações realizadas por conta do COVID, isso leva a um descompasso entre oferta e demanda.

Então, acima de tudo, vale a pena destacar o impacto dessa recuperação nos nossos segmentos de atuação. O aumento dos preços das commodities tem relação direta com a atividade econômica, então ela impacta a demanda por bens de capital, veículos comerciais, *off-road*, que representam praticamente 90% das nossas receitas.

No Brasil esse efeito é potencializado pela depreciação cambial, que aumentou também a demanda pelo aço brasileiro, que impacta os preços de sucata, aumentou praticamente 34% na comparação com dezembro de 2020 e 76% na comparação anual. Então, dentro de casa nós desenvolvemos inúmeras ações para garantir o abastecimento e mitigar o aumento desses preços, tais como desenvolvimento de novos fornecedores, iniciativas de otimização do uso materiais no processo produtivo, entre outros.

É importante destacar que os nossos contratos eles têm cláusulas que estabelecem o repasse dessas variações de custos com alguma defasagem, portanto, como nos trimestres anteriores os aumentos dos custos observados foram ali no primeiro trimestre de 21, ao longo deste ano nós vamos sentir esse repasse que está represado. Então, atualmente nós temos aí uma defasagem em preços.

Passando para o slide 13, apesar dos números recordes, o EBITDA do primeiro trimestre foi afetado por eventos não recorrentes. Destaco aqui a paralisação das plantas do México por cerca de duas semanas no mês de fevereiro, ela é decorrente do desabastecimento de energia elétrica e gás natural devido à nevasca no Texas, esse efeito combinado ele foi de 23 milhões. Nós mencionamos aqui os 18 milhões em custos com mão-de-obra, energia e menor diluição de custos fixos, mas também houve aí 5 milhões nos volumes de vendas desse período.

Então, dado o prazo contratual para o repasse dos custos de materiais, os nossos preços ainda não incorporam totalmente o aumento dos custos, então essa defasagem hoje ela é da ordem de R\$33 milhões. Então, quando nós excluimos esses efeitos não recorrentes e temporários, o EBITDA do período ele superaria, na hipótese de recomposição, 250 milhões, o que significa um efeito na margem hoje 320 pontos base, que seria aí algo próximo de uma margem de 16%.

Nós também sentimos o impacto do aumento do absenteísmo, especialmente nas operações brasileiras, decorrente do protocolo de afastamento de funcionários para combater à pandemia do COVID-19.



No slide 14 eu falo um pouco sobre o impacto da emissão e recompra dos *bonds* que realizamos no primeiro trimestre deste ano, em especial no resultado financeiro e também nos próximos anos. Então, com o intuito de alongar o prazo e reduzir o custo da nossa dívida, em fevereiro nós realizamos uma emissão no mercado externo, a qual teve grande interesse por parte dos investidores institucionais, que mandaram cerca de 10 vezes o *book*, esses recursos obtidos no valor de US\$375 milhões eles foram utilizados para recomprar o *bond* com vencimento de 2024, com o custo de 6,625% ao ano.

Para efeito de comparação, a emissão recente, também com prazo de 10 anos, saiu com taxa de 4,5%. Então, ele representa uma economia anual de cerca de US\$6 milhões. E como é a prática nesse tipo de operação, a recompra ela acarreta em algumas despesas *one-off* relacionadas ao prêmio sobre essa liquidação antecipada e juros *pro rata*, o que resulta numa despesa financeira com efeito caixa de 58 milhões nesse período.

Então, o impacto no lucro líquido, após os impostos, é algo em torno de 38 milhões, ou seja, nós passaríamos aí de um prejuízo de 15 milhões para um lucro de 23 milhões.

No slide 15 temos as variações das principais contas de capital de giro, nesse caso, tomando o quarto trimestre de 2020 com base [inaudível – corte no som], então um aumento de 18 dias na linha de Contas a Receber devido à sazonalidade e maior volume de vendas em março de 21 versus dezembro de 20, a elevação nos recebíveis também foi impactada pela desvalorização cambial uma vez que 86% desse valor é denominado em moeda estrangeira.

Nós observamos uma redução de 9 dias de estoque, a companhia ela mantém a estratégia de flexibilização da produção entre as plantas com o objetivo de alavancar eficiência operacional e ao longo da pandemia aumentou o seu nível de estoques com o objetivo de mitigar eventuais riscos relacionados ao desabastecimento de clientes dado a nossa importância aqui na cadeia de fornecimento, e essa situação ela vai gradualmente se normalizando ao longo de 2021. Essa linha também sofre efeito cambial, os estoques em moeda forte corresponderam até 5% do total.

Então, sobre Contas a Pagar, houve elevação de 10 dias contra o trimestre anterior decorrente do aumento de produção e, em consequência, maior volume de compras durante esse período, além do aumento dos preços de insumo no efeito cambial, que ao fim de março representava cerca de 52% das Contas a Pagar.

No próximo slide, 16, realizamos investimentos de 32 milhões, uma queda de 16% na comparação anual, representando 2% nas receitas do primeiro trimestre de 21, então, considerando os últimos 12 meses do Capex, representou 2,8% das receitas desse período, então esses investimentos eles têm relação a novos



programas, projetos de usinagem, além de iniciativas relacionadas à Segurança e Meio Ambiente.

O slide 17 mostra o fluxo de caixa operacional. Continuamos com a trajetória de geração de caixa apesar do efeito não recorrente de 58 milhões no resultado financeiro, conforme explicado anteriormente. Dessa forma, nós geramos R\$9 milhões no período, e é importante destacar que, sazonalmente, o primeiro trimestre ele é um período de consumo de caixa devido à maior variação de capital de giro.

No próximo slide, de número 18, mostramos um endividamento líquido de 907 milhões, correspondente a 1,4 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, total das obrigações em moeda estrangeira representa 94%, sendo a maior parcela relacionada ao *bond* com amortização única em fevereiro de 31 e juros de 4,5 ao ano pagos semestralmente.

Em relação ao caixa, 40% estavam denominados em moeda local e nós continuamos com uma posição bastante confortável, cerca de 1.4 bi, apesar da motorização e empréstimos no valor R\$195 milhões. Lembrando que essa alavancagem de 1.4 vezes EBITDA ela ainda carrega, diante dos últimos 12 meses, o trimestre COVID, né, o segundo trimestre de 2020, que teve EBITDA negativo. Então, essa relação tende a melhorar ao longo dos próximos trimestres.

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

Fernando de Rizzo: Obrigado, Thiago.

Vamos para o slide 19, nós vamos falar da recuperação da economia americana e os seus efeitos ao redor do mundo. Os Estados Unidos têm liderado os esforços globais de vacinação, sendo que 42% dos americanos já receberam pelo menos a primeira dose e 28% dos seus cidadãos estão completamente vacinados. A retomada da economia, aliado a um amplo pacote de estímulos ao consumo, faz com que as projeções de crescimento do PIB americano para o ano de 2021 sejam constantemente revistas para cima e esse fenômeno impacta também o comércio internacional com o aumento da demanda por matérias-primas e produtos importados, com efeito acentuado nos segmentos que nossos clientes têm grande exposição, como o transporte de cargas em todos os modais, construção residencial, infraestrutura e o agronegócio, entre outros.

Adicionalmente, há programas voltados exclusivamente à infraestrutura que estão sendo discutidos no Congresso e poderão alavancar ainda mais a nossa demanda.

No próximo slide, é importante reforçar o posicionamento da Tupy em segmentos perenes e com alta resiliência, fundamentais para a recuperação no cenário pós-pandemia. Nossas receitas são provenientes principalmente de países com



economias bastante dinâmicas que têm se beneficiado de baixas taxas de juro, estímulos ao crédito e programas de auxílio governamentais.

Aqui no slide 20 nós reunimos alguns pontos que reforçam a retomada da demanda. Nos Estados Unidos, a atividade de frete já superou os níveis pré-pandemia e as projeções mostram sucessivas revisões positivas, que devem refletir num novo ciclo de reposição de equipamentos, caminhões médios e pesados já a partir deste ano. Os níveis de estoque, por sua vez, de veículos, encontram-se bastante baixos. A retomada na geração de empregos nos Estados Unidos também tem sido um sinal bastante positivo, em março o país gerou 916 mil postos de trabalho.

Indicadores antecedentes, como o *Housing Starts*, também apontam uma demanda reprimida, que deve se refletir em maiores volumes de veículos comerciais leves e médios e também equipamentos e máquinas de construção. Os preços elevados de commodities devem se traduzir em demanda elevada, uma vez que são uma alavanca importante para o mercado de equipamentos *off-road*.

Em relação ao mercado brasileiro, a produção de caminhões apresentou crescimento de 34% no primeiro trimestre de 21 em comparação com o mesmo período de 2020. Além disso, a agricultura segue forte, o que demanda tanto transporte de carga, quanto investimentos em máquinas e equipamentos.

Nos próximos slides eu falarei de duas iniciativas importantes anunciadas recentemente, que refletem valores fundamentais para o nosso negócio, que são a sustentabilidade e a inovação.

Passando para o slide 20, na semana passada, nós lançamos o nosso Relatório de Sustentabilidade contemplando, além de uma série de indicadores, nossas práticas nas áreas ambiental, social e de governança, com destaque para o nosso papel no combate à pandemia. Nós também mostramos como a sustentabilidade está intrinsecamente inserida no nosso negócio, desde a economia circular, na reciclagem de resíduos da sociedade, passando pelo papel da companhia na jornada de descarbonização e reforçando a essencialidade dos nossos produtos que são aplicados em máquinas e equipamentos que contribuem para o acesso à uma vida mais digna e longa.

O *report* segue como base à matriz de materialidade da empresa, um processo que envolveu extensa análise de documentos, política e de estudos setoriais somados à consulta pública que alcançou 735 respostas contemplando diversos *stakeholders*, inclusive a nossa liderança e Conselho de Administração. Assim, foram elencados os temas materiais que nos guiarão nessa jornada.

E aqui eu não poderia deixar de mencionar que muitos dos que estão aqui ouvindo essa conferência colaboraram com este trabalho participando das entrevistas ou respondendo aos questionários. Agradecemos imensamente pelas suas contribuições.



Já no slide 22, nós vamos falar de Inovação. Desde a sua fundação, a Tupy sempre teve um forte compromisso com a pesquisa científica, atuando em parcerias com universidades no Brasil e no exterior há cerca de 50 anos. Esse relacionamento contribuiu para que a Tupy se tornasse referência mundial no desenvolvimento de componentes estruturais de alta complexidade. Buscamos avançar cada vez mais nessa cadeia com os desenvolvimento de novas ligas e ofertas de serviços de valor agregado, como usinagem e montagem de componentes.

Porém, ao longo dos anos, desenvolvemos um amplo conhecimento em campos importantes, como engenharia metalúrgica e de materiais, processos químicos, economia circular e reciclagem, e dentro do nosso planejamento estratégico, estudamos há algum tempo novas áreas de aplicação para essas tecnologias, nas quais podemos agregar nossa *expertise* e gerar vantagens competitivas, especialmente na jornada de descarbonização dos nossos clientes.

E para ampliar esse movimento e potencializar a nossa liderança na indústria em nosso segmento, nós estamos fortalecendo a inovação criando duas novas áreas na companhia: a Tupy Tech e a Tupy Up.

A Tupy Tech ela visa o P&D disruptivo, desenhando o futuro das soluções ofertadas pela companhia e principalmente que irão habilitar nossa contínua liderança tecnológica nos segmentos onde atuamos e na busca por novos negócios.

Já A Tupy Up como foco a transformação digital e a inovação aberta. O nome “up” vem da clara intenção de levar a barra em todos os sentidos: resultados, crescimento, competências e capacidades e do reforço que acreditamos que a inovação pode trazer.

Embora estejam reunidas em estruturas específicas agora, vale destacar que há muitas iniciativas que já vinham sendo conduzidas pela companhia. A mais recente é a parceria assinada com a Universidade de São Paulo para um projeto de pesquisa aplicada no processo de reciclagem de baterias. O programa terá a duração de dois anos e será conduzido pelo laboratório de reciclagem, tratamento de resíduos e extração da escola Politécnica da USP e contará inicialmente com 15 pesquisadores e investimento de R\$4 milhões. O estudo tem sinergia com os conhecimentos e segmentos nos quais a empresa atua e terá como objeto a utilização do processo de hidrometalurgia, que apresenta maior taxa de recuperação e emite menos CO2 em comparação aos processos tradicionais.

Já no próximo slide, e falando de 2021 como um todo, nós vemos um ano bastante promissor com demanda crescente e aumento de nossa participação em serviços de alto valor agregado.

A pandemia, os custos elevados da matéria-prima e o impacto na cadeia global de fornecimento aos nossos clientes são desafios que ainda devemos enfrentar no



próximo trimestre. Por isso, nós seguiremos investindo no aumento da nossa eficiência operacional e na captura de novas oportunidades. Nós teremos ainda o desafio de integrar o negócio da Teksid. Recentemente, recebemos a aprovação do CADE para a aquisição do negócio de fundição de ferro da Teksid, o processo ainda não acabou e aguardamos autorização das autoridades nos Estados Unidos e México.

A operação brasileira da Teksid é um ativo de grande importância estratégica uma vez que é a maior planta da companhia e apresenta as maiores oportunidades de sinergia.

Falando mais uma vez de inovação, em breve teremos mais novidades da expansão de nossa atuação no ecossistema contribuindo com empreendedorismo dentro e fora da companhia.

Novamente eu agradeço a atenção de todos e agora iniciaremos a nossa sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado pela atenção.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, 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 digitem *2.

Essa teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

A nossa primeira pergunta vem de Gabriel Rezende, Itaú BBA.

Gabriel Rezende: Oi, Fernando e Thiago, bom dia. Muito obrigado pela apresentação. Parabéns pelos resultados.

Duas perguntas curtas aqui do meu lado. só fazendo um *follow-up* nesse último comentário de Teksid, se vocês pudessem passar para a gente um *update* de como que estão as conversas com os reguladores na América do Norte, passar alguma expectativa de *timing* para a opinião deles ser emitida seria interessante para a gente aqui.

E aí o segundo ponto, em relação às margens, a Tupy teve um terceiro trimestre no passado muito forte, né, margens muito favoráveis, e, enfim, alguns não recorrentes que impactaram aí o último resultado. Só queria entender como que vocês estão esperando a evolução disso ao longo do ano, como que a gente pode pensar nas margens se comportando aí para os próximos tris.

Fernando de Rizzo: Oi, Gabriel, bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu vou começar a responder à pergunta sobre a Teksid e o Thiago responde à pergunta sobre as margens.



Bom, o processo agora no Brasil está encerrado, a transação foi aprovada no Brasil, e agora nos Estados Unidos a gente espera uma resolução até o mês de julho. Esse é o prazo que nós enxergamos que as autoridades têm nos indicado e das análises que eles estão concluindo para chegar com essa resolução no mês de junho/julho. nesse *time frame*, e o México viria depois também com prazo de 30 dias. Então, a gente espera junho/julho para a resolução completa da transação.

Thiago Struminski: Bom, em relação às margens, de fato, né, eu acho que nós colocamos uma margem muito superior à média no terceiro período no passado, foi acima de 20%, mas foi justamente naquele momento em que nós começamos a sofrer uma pressão muito forte no custo de materiais, em especial metálicos, né. Então, o quarto tri ele já sofreu um pouco disso, desse descasamento, então a gente fechou na época em 14,6 e ele se intensificou muito – o Fernando comentou sobre isso ali, ao longo da apresentação e eu também – no começo do ano, né. Então, a gente tem esse descasamento hoje, que tende a seguir, né.

Quando nós começamos o ano, a expectativa era de margens um pouco maiores e um EBITDA absoluto menor, então mudou, né, a gente vive com o descasamento de materiais, que tende a diminuir ao longo dos próximos trimestres, então a nossa expectativa ela caminha na direção que a margem suba um pouco porque esse casamento ele vai diminuir, e o absoluto também vem muito forte, né.

Então, acho que esse é um pouco do que a gente espera para os próximos trimestres.

Gabriel Rezende: Tá certo, muito obrigado. Mas só para confirmar então a questão de Teksid, a decisão dos Unidos deve ser então em junho/julho e aí o México teria 30 dias após isso para emitir opinião?

Fernando de Rizzo: É, é isso que nós esperamos, é assim que funciona o processo normalmente. A análise está em andamento no México, mas a gente entende, por práticas anteriores, que deve ocorrer dessa forma.

Inclusive, você perguntou um pouco mais sobre o processo, eles olham, Gabriel, diversos subsegmentos do mercado, né, e cada subsegmento do mercado ele tem uma característica específica, né, por exemplo, setor de caminhões pesados, setor de picapes, de caminhões leves, tem o setor de máquinas. Então, tem todo esse universo, tem que se olhar as importações, quem são os *players* que participam, o processo regulatório de cada um desses porque nos Estados Unidos agora você tem a implementação de um novo NAFTA, né, do USMCA, que gradativamente ele coloca restrições em alguns setores, então essa análise ela é mais complexa especialmente por conta disso, e é isso que está acontecendo neste momento.

Gabriel Rezende: Tá certo, superclaro. Muito obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Catherine Kiselar, Banco do Brasil.



Catherine Kiselar: Bom dia, prezados Fernando e Thiago, obrigada pela pergunta.

A minha pergunta é relativa à visão da Tupy sobre a indústria automotiva, né. A gente entende a companhia [incompreensível – som abafado] fornecimento e a minha pergunta é como vocês veem a recuperação desse segmento e se vocês consideram nesses volumes de recuperação a retomada aos níveis históricos de estoques, ou se esperam uma mudança cultural nos padrões históricos de estoques do setor.

Fernando de Rizzo: Oi, Catherine, obrigado pela pergunta. Enfim, eu acho que nós temos uma atuação muito pequena no setor de carros de passeio. Acho que o setor de carros de passeio, de uma forma bastante distante, eu posso dizer ele está passando por diversas transições importantes, né, seja pela tecnologia do produto, seja pelo processo de venda dos veículos, ou seja pela utilização dos veículos pelas novas gerações. Mas eu acho que é isso é, a rigor, a participação da Tupy é muito pequena nesse setor, nós temos participação hoje em alguns componentes estruturais que servem a esse segmento.

No caso dos mercados que nós atuamos diretamente, né, com os comerciais leves, essas picapes tanto no Brasil como no exterior, os caminhões médios e os caminhões pesados, nós vemos um mercado muito favorável, porque todos esses pacotes de estímulos, tudo que nós estamos vendo eles estão pressionando, estão oferecendo muitas oportunidades, então a carteira de vendas dos nossos clientes em praticamente todos os setores ela vem muito forte. Eles têm tido dificuldade de produzir os veículos pela questão dos semicondutores, eu acho que nós estamos sofrendo muito pela questão de escassez de matérias-primas e naturalmente o preço é uma reação a essa escassez de matérias-primas porque nós sofremos não só pela falta, mas também pela variedade que está disponível, então a gente não tem conseguido colocar nos nossos fornos a mistura mais eficiente de materiais, tá. Mas os nossos clientes estão sofrendo muito com a questão dos semicondutores.

Os semicondutores, tem que ser entendido que num veículo você tem dezenas deles, você tem na porta, no trancamento das portas, na elevação dos vidros, no sistema de iluminação dos veículos, nos motores também, isso acaba nos afetando. Então, o que nós temos visto é que o alguns dos nossos clientes que operam integrados em fábricas de caminhões, fábricas de automóveis, eles têm dado preferência aos semicondutores para as fábricas de caminhões, porque provavelmente o mesmo sistema de trancamento de portas permite vender um caminhão pesado ao invés de vender um carro de passeio e obviamente a margem deles é muito superior nesse produto, né, especialmente em valor absoluto, então eles têm dado a prioridade. É isso que nós temos observado. Mas eles têm sofrido também.

A gente tem visto, se vocês observarem nas últimas 5-6 semanas, algumas fábricas de picapes nos Estados Unidos tiveram que suspender produção, isso



acaba tendo reflexo na indústria, e estoques estão baixos sim e eu acredito que a demanda não vai diminuir porque tem muita liquidez no mercado, a taxa de juros está muito baixa, seja para o investimento, seja para compra do veículo próprio, e por isso que nós estamos enxergando o mercado muito aquecido não só para esse ano, mas para os anos a seguir porque todos esses planos, esse plano que está em discussão agora de infraestrutura, ele gera impactos muito importantes, né, gera impactos para máquinas de construção, para caminhões e todos os sistemas acessórios a eles, você está vendendo mais casas, você vai ter uma série de mudanças, eletrodomésticos mais eficientes, de ter o transporte e tudo isso.

Então, toda a economia favorece e nós participamos disso em diversos mercados, diversos produtos que nós atuamos, tá.

Catherine Kiselar: Certo. Até nesse contexto de pacote de benefícios hoje nos Estados Unidos [incompreensível – som abafado] México quando vocês têm uma unidade produtiva, como vocês esperam capturar esses benefícios e dar o anúncio desses pacotes e, claro, a penetração deles em termos de aprovação mudou o racional da Tupy em relação ao investimento? Se vocês esperam destinar mais investimentos a essa região no futuro.

Fernando de Rizzo: Então, ótima pergunta, Catherine, porque nós estamos estudando isso, porque nós já estamos com uma demanda bastante aquecida nesse momento sem a existência desse novo pacote, que vem direto em cheio alguns dos nossos clientes, né, que estão muito vinculados à infraestrutura.

O que nós estamos fazendo é, evidentemente, nós temos muita capacidade disponível na Tupy, nós sempre falamos isso para vocês, a gente deixa alguns ativos dormentes e são ativos que nós escolhemos não investir nos últimos anos porque é uma decisão econômica para nós, então a gente sempre concentrou volumes nos ativos com menor custo caixa e deixamos ativos que têm um desempenho, na condição atual, inferior desligados, ou com uma operação intermitente. Isso pode mudar. Isso pode mudar porque o custo do investimento para a Tupy para acionar e tornar essas capacidades mais eficientes é relativamente baixo em relação a outros investimentos da indústria. Então, naturalmente à medida que a demanda vier, à medida que os clientes apontarem por demanda, evidentemente nós temos condições de reagir e nós estamos nos preparando.

Evidentemente, nós vamos fazer nada, nós vamos escutar nenhum investimento, porque uma das vantagens da nossa indústria é que a gente não precisa investir na frente da demanda, a gente pode discutir os pedidos com os clientes e normalmente nós temos o tempo necessário para executar a expansão e aí com o contrato assinado. Então, nós temos observado isso, eu acho que os vencedores desse processo serão os nossos clientes, não são outros *players* da indústria, realmente serão os nossos clientes, os grandes fabricantes de caminhões dos Estados Unidos, fabricantes de máquinas, os fabricantes de motores, e assim



também aqui na América do Sul isso deve ocorrer, na América Latina por toda essa carência de infraestrutura em resultado da pandemia.

Então, sem dúvida, é uma situação que nós mantemos muita atenção, a Tupy tem capacidade disponível dormente, né, no movimento com a Teksid esse é um incentivo adicional que nós temos no movimento com a Teksid porque algumas plantas, por exemplo, como a planta do Brasil, ela tem bastante capacidade disponível e o Brasil é muito competitivo na nossa indústria, né, nós temos observado – e acho que vocês que acompanham a Tupy há muito tempo – e vocês observam que sempre que nós temos um movimento de queda de volumes, nós movimentamos os produtos para o Brasil porque a gente entende que o Brasil é mais competitivo, então esse movimento ele agrega, ele incorpora com a Teksid que a gente pode tornar ainda mais competitiva essa planta brasileira, que ela tem a capacidade essencial, o investimento essencial pronto e de ótima qualidade, com uma equipe técnica de ótima qualidade.

Então, a gente tem um olhar muito positivo e a gente pode obter anos aí na frente muito semelhantes ao que a gente viu em 2010, 2011, que você teve um ano que o mercado de construção mundial foi absurdamente alto depois da crise de 2009, pacotes de incentivo, e a gente está chegando... eu falava isso acho que em algumas conferências atrás que a reestruturação do mercado, os pacotes de incentivo, a necessidade de geração de empregos, a renovação da infraestrutura ela deve ser muito favorável à Tupy, tá.

Até na sua primeira pergunta sobre o setor automotivo, é sempre bom se segregar o que é um bem de capital, o que é um bem de consumo porque as motivações de investimentos são muito diferentes em cada caso, e a Tupy ela está muito concentrada em bens de capital.

Catherine Kiselar: Excelente, obrigada. Se permite uma breve terceira pergunta, só para fechar um ponto aqui de raciocínio, em relação à paralisação das operações no México e o impacto lá no EBITDA, se não fica nenhum resquício, nenhum impacto desse evento para os próximos trimestres, né. Confirma meu entendimento, por favor?

Thiago Struminski: Não, não fica. Nós deixamos explícito ali na demonstração financeira, né, que o impacto de custo é da ordem de 18 milhões e existe algo em torno de 5 milhões que foi a venda perdida, né, que seria o impacto total em 23 milhões. Mas ele não segue para os próximos trimestres.

Catherine Kiselar: Excelente. Obrigada pelas respostas. Muito obrigada, bom dia a todos.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Pedro Santana, Bradesco BBI.



Pedro Santana: Oi, pessoal, bom dia. Obrigado pela apresentação. A minha primeira pergunta é um *follow-up* da questão da Teksid. Como vocês enxergam os remédios propostos pelo CADE? Se eu não me engano, eles propuseram 10% de desinvestimento nos blocos de fundição do mercado total, mas, no final, para vocês, este é um saldo positivo?

E a minha segunda pergunta é só para eu confirmar mesmo, se a gente tirar os efeitos da paralisação no México e aumento de matéria-prima, a gente chega num EBITDA ajustado, numa margem de EBITDA ajustada de 16%. Essa seria uma margem sustentável a longo prazo da Tupy?

Fernando de Rizzo: Vamos lá, vamos começar pela pergunta da Teksid e do remédio. Bom, primeiro, sem dúvida é um saldo muito positivo porque o nosso objetivo, a Tupy é uma empresa que nós olhamos, né, por exemplo, hoje da operação de Joinville nós exportamos mais de 70% do que nós fazemos, tá. Por quê? Porque o Brasil é muito competitivo estruturalmente, o Brasil é muito competitivo nos insumos dessa indústria que nós operamos e nós temos um time de engenharia muito preparado aqui no Brasil e capaz de realizar bons resultados.

A Teksid também tem muita capacidade aqui no Brasil, só que a gente tem que lembrar que a Teksid é uma empresa cativa, né, ela sempre operou como uma empresa ativa, então a maior parte das vendas da Teksid sempre foram destinadas às empresas do Grupo Fiat, agora chama-se Stellantis, né, mas antigamente você tinha Keizi, New Holland e Iveco, que ainda são empresas associadas, né. E o quê que o remédio prevê? O remédio prevê que, das vendas que a Teksid faz no Brasil excluindo-se tudo o que é exportado, tudo o que faz parte de contratos globais e tudo o que é vendido para a matriz, seja para Fiat, seja para a CNH, não entram nessa conta, e uma fração da parte restante que deveria ir para o mercado.

Então, a gente entende que ele é uma fração do mercado doméstico, tá, e o resultado é muito positivo porque é um volume relativamente baixo na capacidade total da Teksid, e o que nos importa mesmo nessa transação é observar como que nós podemos operar no mercado global, evidentemente a Tupy é forte no mercado doméstico, mas um mercado global a partir de uma base de produção competitiva e que tem sido a nossa história.

Então, sem dúvida o resultado é muito favorável, tá.

Thiago Struminski: Bom, em relação à margem, nós destacamos ali essa normalização, que ela vem de 23 milhões a paralisação do México e 33 essa defasagem de matéria-prima, que chega aos 16%. Então, essa seria uma margem normalizada para esse patamar de preço de matéria-prima, então tem um efeito importante que o nosso repasse ele é feito de forma absoluta e nós estamos em altas históricas de preço, né. O que significa isso? É que quando a matéria-prima está muito cara, nós temos bastante EBITDA absoluto, mas uma margem um



pouco mais diluída, né, e quanto o preço da matéria-prima cai, a nossa margem aumenta e obviamente o EBITDA absoluto diminui, né.

Então, nós já demonstramos que a gente consegue entregar a margens superiores como essa, mas esse seria, sim, um patamar normalizado pelo menos para esse trimestre.

Pedro Santana: Tá ótimo, obrigado.

Thiago Struminski: Obrigado.

Operadora: a nossa próxima pergunta vem de Marcelo Motta, Banco JP Morgan.

Marcelo Motta: Oi, bom dia. Duas perguntas rápidas também. Se vocês pudessem comentar um pouco sobre a questão de Capex, enfim, tem obviamente a questão da Teksid, vocês comentaram aí para, enfim, de repente para o final de julho/agosto estar concluída, mas, apesar disso, o que mais estão vendo de Capex?

E outra pergunta é, enfim, na parte de demandas vocês também já comentaram sobre os investimentos nos Estados Unidos e etc., mas se a gente olhar talvez aí começo de abril, enfim, dá para pensar que o segundo tri também é muito forte ou meio que esse crescimento de volume aí de 15% no primeiro tri foi um pouco ainda desse *rebound* da economia pós-COVID? Como é que vocês estão vendo essa questão mais específica de volume aí ao longo deste trimestre E do próximo? Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi, Marcelo, eu começo com o Capex aqui e depois eu passo para o Fernando, né. Então, há muitos anos já nós estamos consumindo um Capex inferior à depreciação com o objetivo de restaurar um ROIC adequado para as nossas operações. Então, gradualmente a tendência é chegar próximo à depreciação, nós entendemos que a incorporação da Teksid ela já traz um conjunto de ativos muito bons e que a gente pode fazer bom uso, então por isso, nesse momento, a gente escolhe muito bem os projetos de investimento dentro da companhia, a não ser, obviamente, que seja projetos relacionados a crescimento de novos programas, usinagens e outras tecnologias muito interessantes, como regeneradoras de areias e assim por diante, né.

Então, na média, a gente tende a acompanhar a depreciação ou ainda ficar abaixo desse ritmo pelo menos até a incorporação da Teksid para a gente entender o potencial dessa combinação.

Fernando de Rizzo: E um pouco sobre os volumes, Marcelo, nós estamos enxergando o mercado muito aquecido, ele continua bastante aquecido, nós não estamos vendo modificação. Podemos ter algum tropeço por conta da questão dos semicondutores que as montadoras vão fazendo escolhas onde eles alocam semicondutores e aí tem um produto ou outro e a gente tem dedicado à



capacidade porque os nossos estoques também estão baixos, acho que os números de capital de giro indicaram isso também, nós temos com estoques baixos.

Então, o quê que a gente tem feito? Nós temos mantido a produção cheia, nós estamos... eu falei no início, nós contratamos aí nos últimos 4-5 meses mais de 2 mil novos postos de trabalho, na verdade, a contratação ainda é maior que essa porque ainda tenho que compensar as pessoas que saem no *turnover* natural da companhia.

Nesse caso, então, o quê que a gente está vendo? Nós estamos contratando, nós não tiramos a melhor eficiência deste grupo, evidentemente essas pessoas estão sendo treinadas, tem um processo de treinamento longo de segurança, processos de manufatura, na própria atividade do posto de trabalho dessas pessoas, é um número muito relevante esse crescimento de número de funcionários, tá, devemos chegar próximo a 2.400 novos postos de trabalho na companhia, que é obviamente olhando para a carteira que nós temos colocada pelos nossos clientes para os próximos meses, tá.

Nós temos uma visibilidade carteira alguma coisa na casa de 3 a 6 meses, é assim que a gente opera, tá, mas obviamente nós olhamos outros indicadores de mercado, e, por exemplo, a economia americana, a economia global, a gente vê que a expectativa de PIB ela tem crescido a cada revisão do número, então também na apresentação nós colocamos isso e é isso que nos dá confiança de trazer a companhia a esse patamar, tá.

Então, de fato, a gente não foi eficiente o suficiente por conta dos materiais, por conta dos custos de materiais que nós não repassamos por conta das regras contratuais, também com o uso das pessoas e obviamente nós estamos reativando equipamentos e crescendo. Então, o cenário, assim, é muito bom, é muito favorável no nosso entendimento aqui na companhia e agora nós temos que desafiar a atravessar, como que nós vamos atravessar esse período, como que essa inflação de materiais vai se comportar adiante, né, porque o momento que ela estabilizar nós recuperamos tudo no preço e a gente normaliza as margens da companhia também.

Marcelo Motta: Perfeito, muito obrigado, Fernando.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

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

Fernando de Rizzo: Muito obrigado. Eu queria agradecer a participação, as perguntas e a confiança de todos na companhia.



Nós estamos muito animados com o novo cenário de retomada da economia global, especialmente o que nós estamos vendo nos Estados Unidos. Nós temos uma forte demanda mundial por aço com constantes aumentos nos preços, que têm causado uma procura enorme por minério de ferro, sucatas ferrosas, ferro gusa, o que faz com que o preço desses materiais dobrasse em relação a 2019, e, além disso, no Brasil, com a desvalorização do câmbio, houve um aumento expressivo na exportação desses materiais, o que aumentou a nossa concorrência interna.

Então, a geração de sucata ela tem sofrido muito com interrupções devido ao funcionamento intermitente das montadoras e isso tem causado dificuldades enormes para nós e a gente acha que estamos chegando numa normalidade e a matéria-prima com preços estáveis ou até com alguma pequena tendência de baixa ainda a ser confirmada.

Nós estamos operando num ambiente pandemia, é importante que vocês lembrem, nós temos que tomar todos os cuidados com os nossos funcionários e isso também, de certa forma, não é o modo mais eficiente de operação. Nós viemos de uma depressão no segundo trimestre para um movimento de aceleração absolutamente acentuado no terceiro tri e quarto tri e também no primeiro tri e nós vemos esse movimento continuando agora no segundo trimestre.

Nós criamos mais de 2 mil novos postos de trabalho nos últimos 5 meses que demandam treinamento, ajuste, estamos acionando novos turnos nas nossas máquinas, ativos que estavam em operação intermitente estão sendo religados e, enfim, nós estamos aí no décimo mês consecutivo de inflação de metálico, então é importante que todos entendam: nós estamos numa fase de transição que deve nos levar a capturar as demandas importantes derivadas desses pacotes de estímulo que estão em fase de aprovação agora nos congressos da Europa e dos Estados Unidos e a combinação de eficiência operacional com a nossa estratégia comercial ela segue entregando valor e a conclusão do processo da Teksid no meio desse momento de mercado favorável vai trazer grandes benefícios nesse contexto.

Nós continuamos a construir uma empresa mais resiliente, com projetos de adição de valor aos nossos produtos principais, continuamos investindo em usinagem neste ano, mas a gente acredita que o conhecimento é o que gera transformação e por isso que as nossas soluções tecnológicas são, e continuarão sendo, dedicadas à promoção de uma vida mais digna e longa. Esse é o grande propósito na Tupy.

Agora com a Tupy Tech Tupy Up, além de criarmos novas oportunidades de negócios que são adjacentes às nossas fortalezas, como esse projeto de reciclagem de baterias que nós anunciamos essa semana, nós vamos fazer isso de uma forma ainda mais colaborativa, inovadora e direcionada ao desenvolvimento sustentável da empresa e da sociedade.



Então, muito obrigado pela atenção de todos e tenham um bom-dia.

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