

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à conferência da Tupy S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 4T23. Esta conferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia em ri.tupy.com.br.

A apresentação também está disponível para download na plataforma e no site de RI. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

A apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Tupy, e as informações atualmente disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas, devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores, podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nesta teleconferência os Srs. Fernando Cestari de Rizzo, CEO, o Sr. Rodrigo Périco, Diretor Financeiro, e o time de RI da Tupy.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Fernando, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando Cestari de Rizzo:

Obrigado e bom dia. Agradeço a presença de vocês em nossa teleconferência. Em 2023, avançamos na construção da nova Tupy, com destaque para o desenvolvimento de novos negócios e execução do plano de melhorias e captura de sinergias. A Companhia aumentou 2,5x nos últimos cinco anos. Esse projeto de empresa envolve uma série de etapas que ainda não foram totalmente concluídas.

No negócio tradicional, que continuará sendo o grande gerador de caixa nos próximos anos, realizamos aquisições importantes para trazer eficiência para o setor, que tem apresentado ociosidade nas últimas décadas. Naturalmente, essa estratégia traz uma maior base de ativos que, em um primeiro momento, não operam com a ocupação adequada, com reflexos negativos em custos e no CAPEX de manutenção.

Essa situação é transitória e as margens atuais não refletem a conclusão do plano que estamos executando. A flexibilização da produção, já amadurecida, permite a realocação para linhas de produção com menor custo caixa. Além da otimização da capacidade, essa iniciativa tem como objetivo a adaptação às oscilações na demanda.

Nós renegociamos em 2023, condições com fornecedores e clientes e realizamos muitas ações derivadas da combinação das plantas de fundição, com redução de despesas e custos fixos, porém, ainda temos muito para avançar. Nós vamos continuar em 2024 a melhorar a eficiência de todas as operações, avançando em iniciativas de compras e construindo uma Empresa mais enxuta.

Ainda operamos com uma estrutura que reflete a combinação das empresas adquiridas com sobreposição de áreas. Nós temos muitas oportunidades de redução e repasse de custos e melhorias de processos, que já estão em andamento e vão se acelerar no 2T e resultarão no aumento das margens ao longo do ano.

O avanço desse projeto também colabora com a alocação de capital mais eficiente, priorizando as plantas mais eficientes, o que permite a redução do valor total alocado às operações do negócio tradicional.

Em paralelo, temos realizado despesas relevantes para o desenvolvimento de novos negócios, que apesar da importância para a receita futura, nesse momento, pouco contribuem para o resultado. Essas despesas, em 2023, foram superiores a R\$60 milhões.

Essas ações apontam a trajetória para os próximos anos. Nos tornaremos bem mais eficientes e estamos agregando valor ao produto tradicional, diversificando em segmentos com alto potencial de crescimento, como na produção e uso de biocombustíveis, novas bioplantas, na transformação veicular e no segmento de reposição de componentes relacionados a motores de caminhões e máquinas.

Temos uma estratégia clara e disciplinada para esses novos negócios, que apresentam alto potencial de crescimento.

Em relação ao desempenho do ano, operamos em um ambiente muito desafiador, com queda expressiva no mercado brasileiro e acomodação de outros mercados, reflexo da queda da atividade econômica na Europa e na China, e da alta taxa de juros nos Estados Unidos.

A queda do volume físico de vendas da Companhia foi de 7% no ano, considerando os mercados interno e externo, representando uma redução da receita de aproximadamente R\$700 milhões na comparação com 2022. Esse indicador não contempla os negócios relacionados à MWM. As receitas também foram impactadas pela apreciação do Real ante o Dólar, moeda que representa 67% das nossas receitas.

Em relação aos custos, além de inflação importante de serviços e mão de obra, enfrentamos a apreciação de 12% do Peso Mexicano na comparação com o ano anterior, moeda que representa cerca de 20% dos custos totais da Companhia. E é importante destacar que nós estamos em negociação para os repasses desses custos.

Todos esses fatores afetaram as margens do EBITDA do ano, com impacto negativo superior a R\$600 milhões na comparação com 2022. Os ganhos com sinergias e outras iniciativas de gestão, em condições de volume e câmbio similares aos de 2022, permitiriam atingir um EBITDA superior a 1,8 bilhão e margens em linha com as observadas na Tupy antes dessas novas aquisições.

Ou seja, já conseguimos antecipar em muito o nosso plano de captura de sinergias previsto até 2026, ainda que operando com ineficiência em diversos espaços.

A receita líquida atingiu 11,4 bilhões, alta de 12% na comparação com 2022. Aproximadamente 13% da receita total e 30% do mercado interno, foi proveniente dos novos segmentos de reposição, energia e descarbonização. O EBITDA ajustado do período foi de 1,3 bilhões, similar ao de 2022. Já o lucro líquido atingiu 517 milhões, margem líquida de 5%.

No próximo slide eu quero destacar a geração de caixa operacional, resultado das ações realizadas para aumentar a eficiência do capital de giro. Em relação a 2022, tomamos decisões de reduzir a produção em 9%, enquanto as vendas caíram 7%, levando a menor diluição de custos fixos e impacto desfavorável nas margens. Por outro lado, a estratégia contribuiu para a melhor gestão do capital de giro, com redução de 11% nos estoques.

A geração de caixa operacional no período atingiu R\$829 milhões em 2023, foi a melhor da história da Companhia, representando o crescimento de 106% em relação ao ano anterior. Esse indicador torna-se ainda mais relevante, uma vez que foi atingido em um cenário em que fomos afetados por volumes e câmbio desfavoráveis.

Agora, para apresentar os principais indicadores do 4T, eu passo a palavra ao Rodrigo.

Rodrigo Périco:

Obrigado Fernando e bom dia a todos. As receitas apresentaram crescimento de 1% na comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo 2,6 bilhões, considerando a inclusão do resultado da MWM.

Com relação a distribuição dessas receitas por geografia, temos que 44% tiveram origem na América do Norte, 35% nas Américas do Sul e Central, 18% na Europa, e os 3% restantes na Ásia, África e Oceania.

Quando olhamos a divisão da receita por segmento, 86% tem origem nos negócios de componentes estruturais e contratos de manufatura, que são produtos em ferro fundido e serviços de alto valor agregado, como usinagem e montagem de componentes.

7% das receitas têm origem no segmento de energia e descarbonização, que engloba conjuntos geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. E 7% vêm do negócio de distribuição, que considera as receitas com peças de reposição da MWM, o *after market*, e produtos hidráulicos.

No próximo slide, as receitas de componentes estruturais e contratos de manufatura foram impactadas pela queda da produção no mercado brasileiro, ainda refletindo a substituição de tecnologia de emissão de motores, Proconve P8, equivalente ao Euro 6, o conseqüente aumento de preços e fatores macroeconômicos, como alta taxa de juros, restrição de acesso ao crédito e redução de estoque por parte dos nossos clientes.

Já as receitas no mercado externo apresentaram retração, reflexo de uma visão mais cautelosa dos clientes, além da apreciação cambial. E, por fim, os produtos com maior valor agregado representaram 40% desta unidade.

No slide seguinte, apresentamos o desempenho do segmento de energia e descarbonização, oriundo da aquisição da MWM, e que engloba conjuntos geradores, motores, fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. As receitas desse segmento atingiram 133 milhões no Brasil e 39 milhões no exterior, representando 15% e 2% das vendas nesses respectivos mercados.

No próximo slide, temos a unidade de distribuição, que abrange a receita com peças de reposição, o *after market* da MWM e produtos hidráulicos da Tupy. As vendas desse segmento no Brasil, que correspondem a 17% da receita do mercado interno, apresentaram o crescimento de 137% por conta da incorporação do resultado da MWM. Já as vendas para o exterior, o crescimento foi de 1%.

Passando para o próximo slide. Os custos dos produtos vendidos aumentaram 2% na comparação anual, impactados, entre outros fatores, pela entrada da operação da MWM, a apreciação do Peso Mexicano, e a inflação de serviços e mão de obra. Já as despesas operacionais registraram queda de 3% contra o 4T22, período que não incluía integralmente as operações da MWM. Essa redução reflete as sinergias e ganhos de eficiência que foram implementados ao longo do ano.

Seguindo a apresentação, na parte superior, o EBITDA ajustado atingiu 250 milhões no 4T23. Já a margem em relação à receita, atingiu 9,5%, contra 9,7% no 4T do ano anterior. Continuamos capturando sinergia das aquisições e performando melhor que o plano de negócios.

Iniciativas como redução de custos e despesas e negociações contratuais com clientes e fornecedores, compensaram fatores que tiveram impacto relevante no trimestre, como a apreciação do Peso Mexicano e do Real frente ao Dólar, inflação de mão de obra e materiais e queda dos volumes de vendas.

Diversas ações da gestão, voltadas à geração de caixa operacional, foram realizadas e tiveram como contrapartida a redução da produção e menor diluição de custos fixos, impactando assim as margens. Na parte inferior do slide, apresentamos o lucro líquido de 160 milhões no trimestre, com margem líquida de 6%, e ainda registramos o maior lucro líquido anual de 517 milhões em 2023.

No slide seguinte temos o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras se deve principalmente à captação de debêntures no montante de 1 bilhão, e elevação do CDI, que impactou diretamente os juros dos empréstimos em Reais. Já as receitas financeiras do período atingiram 30 milhões, menor em relação ao ano anterior, dado, principalmente, pela posição da captação das debêntures, que resultou em um rendimento maior no 4T22.

No resultado com variações cambiais, houve uma despesa de 20 milhões, composta por variações nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira e resultado de operações de *hedge*.

No próximo slide temos variações das principais contas de capital de giro, tendo o 3T23 como base de comparação. No contas a receber, uma redução de 388 milhões, impactando o prazo médio de recebimento em dez dias, principalmente pela sazonalidade do período, além da valorização cambial sobre o contas a receber em moeda estrangeira, que representaram 74% do total.

Já nos estoques, a redução foi de 16 milhões, com aumento de dois dias, devido à sazonalidade. Na comparação com o 4T do ano anterior, os estoques reduziram 11%,

decorrente de iniciativas de gestão realizadas no Brasil e no México. No contas a pagar, a redução foi de 22 milhões, mantendo os mesmos 53 dias em relação ao 3T.

O menor volume de produção, comparado com o trimestre anterior, contribuiu para a redução do volume de compras no período. Essa linha também foi afetada pelo efeito da valorização cambial sobre o contas a pagar em moeda estrangeira, que representaram 40% do total.

Por fim, o endividamento líquido no final de dezembro de 2023, foi de 2,2 bilhões, correspondendo a 1,7x o EBITDA ajustado no ano de 2023. As obrigações em moeda estrangeira representaram 62% do total. Já o caixa, 51% estavam denominados em moeda local. Encerramos o ano de 2023 com uma posição de caixa bastante confortável, com cerca de 1,6 bilhão.

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

Fernando Cestari de Rizzo:

Obrigado, Rodrigo. Nos próximos slides eu quero compartilhar o andamento de algumas iniciativas e a visão para 2024 para cada segmento de atuação. Iniciando por componentes estruturais e contratos de manufatura.

No mercado interno, após um ano de fraco desempenho, a produção de caminhões deve apresentar crescimento de dois dígitos. Programas de obras públicas, parcerias privadas e o caminho da escola, também devem contribuir para a retomada das vendas dos nossos clientes. Já o setor de máquinas e equipamentos, apesar dos fundamentos sólidos do agronegócio, deve continuar sendo afetado pela queda dos preços internacionais das commodities.

No mercado externo, 2024 deve mostrar uma normalização das vendas com a acomodação no segmento de pesados nos Estados Unidos e, principalmente, na Europa. No segmento *off-road*, a tendência é de um bom desempenho nas máquinas utilizadas em mineração e infraestrutura, com demanda mais fraca no agronegócio e na construção residencial.

Alguns sinais apontam possível melhoria das perspectivas anunciadas anteriormente em alguns segmentos para esse 2S. A Consultoria americana ACT tem revisado para cima as projeções de produção de caminhões para 2024, em relação aos números publicados no final do ano, e os índices de frete e de utilização da frota americana também têm apresentado melhorias.

Olhando adiante, nossos clientes já sinalizam uma forte retomada em 2025, decorrente de diversos programas voltados à infraestrutura e do *prebuy* de caminhões no mercado americano, em antecipação às mudanças do padrão de emissões. Essa recuperação, especialmente nas vendas de caminhões Classe 8, deve beneficiar muito a Tupy, que ganhou contratos relevantes e aumentará a participação nesse segmento, a partir do próximo ano.

A combinação das competências de Tupy e MWM, e a capacidade de oferecer soluções completas de fundição, usinagem e montagem, tem contribuído para a prospecção de novas oportunidades. Percebemos um maior interesse das montadoras de nacionalizar produtos e terceirizar serviços, sendo que no ano passado anunciamos contratos que totalizam receitas anuais de R\$650 milhões, com efeito a partir de 2025, e já citadas que atenderão o segmento Classe 8 norte americano.

No próximo slide, esperamos crescimento significativo do negócio de reposição nos próximos anos. A MWM conta com uma rede de distribuição de mais de mil pontos de venda. Desde o início de 2023, temos ampliado o portfólio de produtos em motores diesel de todas as marcas, para atender os mercados rodoviário, do agronegócio e de motores marítimos de máquinas de construção industriais.

Estamos trabalhando com propostas de subsistemas de motores e soluções completas com maior valor agregado, com alta demanda e carentes de oferta no mercado nacional. Dada as margens mais elevadas na comparação com o negócio tradicional e o rápido retorno sobre o investimento, este segmento tem recebido mais atenção e prioridade na alocação de capital.

Estamos nos posicionando como referência no *after market* de peças e componentes para motores diesel no Brasil, e apresentaremos taxas de crescimento expressivas nos próximos trimestres.

Nos próximos slides, eu vou falar sobre as oportunidades no segmento de energia e descarbonização, originados com a aquisição da MWM. A empresa é líder no mercado brasileiro de conjuntos geradores, utilizados para *backup* de energia em um grande número de aplicações, como edifícios residenciais e comerciais, galpões logísticos, hospitais, *datacenters* e propriedades rurais de diversos portes.

Ao longo dos seus 70 anos, a MWM tem desenvolvido soluções para o agronegócio brasileiro, inicialmente por meio de motores diesel. O portfólio foi ampliado com a oferta de motores e geradores a biogás e biometano, e evoluiu para soluções completas e customizadas, que vão desde o manejo de resíduos até a geração de biocombustíveis, eletricidade, dióxido de carbono verde e fertilizante organomineral, insumo importante para o aumento da produtividade e que atualmente tem 85% de seu volume importado no Brasil.

Desde de 2021 a empresa tem operado Bioplantas e, para isso, conta com um time de profissionais dedicados à agronomia, biotecnologia, nutrição de solo e zootecnia, além de diversas parcerias técnicas com empresas, com universidades, como a Unesp, e institutos de pesquisa como a Embrapa.

Esse conjunto de competências transformou-se em vantagem competitiva importante, com uma proposta que tem atraído a atenção dos grandes *players* do agro brasileiro e já se materializa em novos negócios. Os projetos anunciados recentemente com Primato e Rancho da Lua, mostram o caminho que estamos seguindo. São contratos de longo prazo, com 15 anos de duração e margens superiores à dos negócios tradicionais da Companhia.

Pelas suas características, o setor de proteína animal apresenta potencial de rápida escalabilidade e crescimento. O projeto da Primato, por exemplo, que abrange um plantel de cerca de 65 mil suínos, de um total de 23 milhões de animais no rebanho estático brasileiro de suínos, sendo que buscamos, a médio prazo, participação de pelo menos 10% desse mercado, contribuindo para o aumento significativo da receita e da rentabilidade da Companhia.

Eu agradeço novamente a atenção de todos e iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado pela atenção de vocês.

André Mazini, Citi:

Oi, pessoal, bom dia. Obrigado pela pergunta. São duas, a primeira sobre o segmento de distribuição de energia e descarbonização, que vocês comentaram que chegou a 30% das vendas do mercado interno e 13% das vendas totais, em 2023.

Se vocês pudessem abrir um pouco mais quais linhas de negócio estão mais representativas ali dentro, se é a produção de biometano, com dejetos do agro, que eu acho que tem a ver com essa parte da Primato que vocês acabaram de comentar, ou se são outras linhas.

E também, como vocês imaginam o tamanho dessa divisão final de 2024, 2025 e 2026, para nós termos uma cor, uma sensibilidade, de quão grande ela pode ficar. Acho que tem muito potencial, mas tenho muita dúvida também de quando é que vai realmente ficar relevante na empresa como um todo. Quer dizer, 13% já é relevante, mas, ainda mais relevante, e o tamanho final. Essa é a primeira.

E a segunda, um pouco de geopolítica na América do Norte. Nós vimos que em um evento recente, o Trump disse que se eleito, ele iria colocar uma tarifa de importação de 100% para veículos de OEM chinesas, feitas no México.

Eu acho que vocês não têm muita exposição a esse tipo de OEM, porque os chineses em geral, pelo menos os leves, eles são muito fortes em elétricos, mas se na parte de pesados tem alguma OEM chinesa no México, e se teria algum efeito.

Claro, se fosse eleito o Trump, se essa promessa de campanha, de fato, entrasse em vigor, de 100% de tarifa de carro chinês, veículos, não só carros, chineses feitos no México indo para os Estados Unidos. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi André, bom dia. Bom dia a todos. Obrigado pelas perguntas. Primeiro sobre o setor de energia, descarbonização e também distribuição. Muito importante essa pergunta porque são áreas que nós estamos enxergando a maior velocidade de crescimento da Companhia agora, do ponto de vista de receita, provavelmente devemos crescer mais.

Então, começando com energia e descarbonização, isso é representado hoje, principalmente pela nossa liderança no Brasil, da venda de grupos geradores de eletricidade. Nós somos líderes no mercado brasileiro hoje, em volume de máquinas vendidas. E é um setor que deve crescer muito, por conta de instabilidades que temos visto em fornecimento de eletricidade.

Deve crescer muito também por conta de *datacenters*, e também nas regiões que você usa energia renovável, pela intermitência das energias renováveis, você precisa ter *backup* em algumas operações. Então é um negócio que nós vemos muito crescimento para este produto.

E essa receita está principalmente vinculada à venda de grupos geradores, hoje, à venda de um produto que nós lançamos no ano passado, que são motobombas de irrigação. Esse é um negócio muito importante para nós. Nós estamos caminhando, a MWM tem uma tradição no agro brasileiro muito forte. Ela foi a grande fornecedora de motores diesel para a maioria das marcas de tratores que foram vendidos no Brasil desde os anos 70 e 80.

Obviamente, esse mercado migrou, esses motores passaram a ser fabricados pelos próprios fabricantes de tratores no tempo, que acabam importando boa parte desses tratores, então estamos de olho nisso, no nosso negócio de contratos de manufatura.

Mas voltando para o tema do agro, nós abrimos muitas oportunidades. Por que? Porque à medida que nós desenvolvemos os grupos geradores, e nós fomos vender às fazendas, veio uma demanda muito forte para que os geradores fossem movidos a biometano e biogás, que pode ser produzido nas fazendas.

Nós voltamos ao nosso laboratório, desenvolvemos esses motores para se adaptarem a esses combustíveis, e hoje nós trabalhamos até com desenvolvimento de novos combustíveis, como até etanol, para essas aplicações agrícolas, (25:43) tema importante de crescimento adiante.

Mas a partir desse motor, a biometano, nós passamos a fornecer uma série de serviços para o setor agro brasileiro. Eu vou listar alguns deles. Primeiro, os geradores movidos a biometano. Segundo, transformação veicular.

De uma grande usina do interior de São Paulo, produtora de álcool, na última safra, que durou provavelmente oito, nove meses, até fevereiro deste ano, eles conseguiram economizar 600 mil litros de diesel porque nós transformamos todas as motobombas deles, que são as máquinas de irrigação e os caminhões e ônibus que operam dentro das fazendas, passaram a utilizar nossos motores movidos a biometano. Biometano produzido pelas próprias fazendas.

E a partir desse negócio, estou caminhando aqui porque todas essas áreas que eu falei, vão continuar tendo crescimento, mas o maior crescimento, nós esperamos, do anúncio que nós fizemos há três semanas, das Bioplantas, ou seja, nós lançamos três projetos importantes e já anunciamos três projetos importantes.

E o destaque não é em cima dos projetos em si, porque eles são relativamente projetos pequenos, mas por conta da escalabilidade. Então, por exemplo, o projeto da Primato, a fase 1 e 2 representam 65 mil animais.

O plantel brasileiro estático, e estático porque ele tem o abate, nós abatemos, no Brasil, mais de 50 milhões de suínos por ano, e você tem um rebanho estático na casa de 22, 23 milhões.

Então os resíduos de 22, 23 milhões, nós estamos falando de um projeto de 65 mil, diante de um rebanho que precisa ter esse resíduo tratado, e nós viemos com uma proposição completa para tratar esses resíduos e converter isso em biofertilizante, em biometano, que pode ser usado como combustível nas fazendas, como substituto de gás e lenha ou como produtor de eletricidade nos nossos geradores.

E esses projetos, nós acreditamos que são projetos relativamente pequenos, mas que vão ter um potencial de escalabilidade muito grande no Brasil. Eu falei no início que nós acreditamos que podemos chegar, por exemplo, a 10% desse mercado, que seria manejar os resíduos de 2,3 milhões de suínos. Isso criaria um negócio, potencialmente, muito grande, comparável ao tamanho atual da Companhia.

E dada a demanda desse mercado, que é exportador de proteínas, que não se limita a só suínos, e essa solução funciona com vacas lactantes, funciona no setor de aves poedeiras, evidentemente, precisam ser animais que estejam em estábulo, que estejam confinados, para você poder manejar o resíduo corretamente e produzir.

Então, onde nós estamos vendo crescimento? Nós vemos crescimento em geradores, nós vemos crescimento em motobombas, nessas máquinas associadas na transformação veicular de equipamentos, veículos que operam no setor agro, onde você tem produção de combustíveis e principalmente nas Bioplantas.

Porque o manejo dos resíduos é o segundo maior emissor de gás de efeito estufa do Brasil hoje. Para a exportação você dá um selo verde para o alimento que é produzido ali e é uma solução circular completa. Isso está disponível no nosso site, para vocês avaliarem, mas essencialmente, a partir do resíduo nós vamos produzir biofertilizante organomineral, nós vamos produzir biometano, eletricidade e dióxido de carbono verde.

Então é um processo circular completo que você aproveita todos os resíduos. E para o pequeno produtor, o criador dos animais, a retirada diária dos resíduos abre espaço na sua propriedade rural para que ele amplie a sua própria produção. Então é uma solução muito interessante, nós temos ela bastante bem testada nos últimos três anos, nos projetos que nós já administramos, porém, nós não somos proprietários dos ativos.

Na verdade nós somos proprietários então nós administramos algumas fazendas de produção de leite, os biodigestores, o sistema de elevação do biogás a biometano, e temos as máquinas que produzem eletricidade. Nós acabamos fornecendo eletricidade para essas fazendas e administramos toda a base de ativos.

O processo agora, nós temos as medições de desempenho dos *economics* por trás de tudo isso. E agora a proposição é nós levarmos para as fazendas que não manejam os seus resíduos, nós levamos uma solução completa de ponta a ponta, que recebemos o resíduo do lado e geramos receita a partir desses quatro produtos que eu mencionei.

No tema geopolítica, o que nos afeta no tema geopolítico são as próprias regras do USMCA, que está amarrada à produção de picapes, carros de passeio e caminhões, não as máquinas, isso é um tema importante, porque para as máquinas *off-road*, tudo isso eu não preciso necessariamente produzir na América do Norte.

Então estamos lançando muitos produtos agora, nós estamos fazendo investimentos importantes em 2023 e 2024, que estão consumindo CAPEX da Companhia nesses anos, para montar essas linhas de produção. Estamos adaptando as fundições e montando linhas de usinagem e pré-montagem, que vão ser lançadas em 2025, para clientes do setor Classe 8. No momento em que o mercado Classe 8 deve voltar com muita força nos Estados Unidos.

E por outro lado, evidentemente, no setor de máquinas de construção, nós também temos a liberdade de produzir esses produtos onde for mais econômico para a Companhia. Isso é parte da história, do momento que nós estamos passando na Tupy, que, evidentemente, por ser o consolidador dessa indústria, nós estamos ajustando essas capacidades.

Em 2023, nós viemos adaptando as novas plantas, o que nós adquirimos do processo com a Teksid, e tudo isso, para poder ter uma movimentação de produtos com maior liquidez dentro dos ativos da Companhia e poder mover esses produtos nas plantas de menor custo caixa. E esse é o movimento.

Então nós estamos passando por um momento, hoje, que não é bom, que é um ônus de ser o consolidador, porque eu tenho muitas linhas de produção operando. Muitas delas estão com ociosidade, que está afetando a nossa margem, que afeta meu custo fixo, que afeta o meu CAPEX de sustentação dessas unidades, e à medida que eu consigo movimentar, eu consigo trabalhar com uma base menor de ativos, preservando a mesma receita da Companhia. Então, na verdade, isso acaba abrindo uma oportunidade.

E por isso que eu tenho mencionado bastante, eu falei no início do *call*, é importante que vocês enxerguem a Tupy no projeto de transição que nós nos propusemos a fazer. E o projeto, é um projeto de um consolidador, que veio adquirindo operações e nos últimos dez anos, as operações no México, as operações da Teksid, agora a MWM, e que nós ainda

continuamos tendo muitas duplicações de atividades, mais ativos em operação do que a demanda exige.

E, evidentemente, nós continuamos trabalhando, e nós temos feito isso nos últimos anos, na movimentação desse sistema, para trabalhar com maior eficiência. Por isso que as margens que temos demonstrado, além de ser um mercado em baixa, o câmbio desfavorável em relação a inflação, porque nós tivemos uma apreciação repentina, e o efeito de volumes e um número maior de ativos. Então projetamos que a Companhia vai estar gradativamente capturando essas sinergias nos próximos trimestres.

Fernanda Urbano, XP:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço para fazer a minha pergunta. Queria fazer um *follow up* nessa questão de perspectivas para componentes estruturais e contratos de manufatura em mercados externos, olhando principalmente para o segmento de *off-road*, que nós vimos uma performance um pouco mais fraca na comparação ano contra ano.

Vocês já até comentaram um pouco, mas eu queria ver se vocês poderiam dar um pouco mais de detalhes de como vocês têm visto a demanda neste início de ano, já completando três meses, principalmente na América do Norte. E considerando os *drivers* como construção e agronegócio, quais são as expectativas para 2024, para cada categoria de veículos, pesados e *off-road*, principalmente na América do Norte. Obrigada.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Fernanda, bom dia. Obrigado pela pergunta. Então, é algo que vem acontecendo, no final do ano nós apontávamos, no último *call* resultados, que o preço dos fretes nos Estados Unidos tinha caído bastante e começávamos a ver uma ociosidade grande da frota naquele momento.

Então nós já enxergamos que o mercado teria uma desaceleração, especificamente, e também por conta da taxa de juros, custo das hipotecas, nós também estávamos vendo uma desaceleração no setor residencial, principalmente.

E o setor residencial, tem reflexo em caminhões médios, tem reflexo em picapes pesadas e tem reflexo, evidentemente, nas máquinas de construção de pequeno e médio porte, que trabalham para fazer os loteamentos, as casas, abrir ruas, etc. Esse movimento americano das pessoas saindo de casa, à medida que a economia cresce, os jovens vão saindo de casa, vão mudando. E tudo isso, evidentemente, fortalece o mercado imobiliário.

Então tudo isso nós vimos uma queda e normalmente, neste momento acaba acontecendo, os clientes acabam também trabalhando no ajuste de seus estoques. Então você acaba trabalhando em um ritmo maior, com estoques maiores, com todo esse fluxo afetando, e de repente vemos uma queda muito maior para nós, do que vemos no mercado, em um primeiro momento, até o sistema se ajustar, e o sistema voltar a se recuperar adiante.

Eu falei no início do *call* que ACT, que é uma consultoria bastante especializada no setor de caminhões do mercado dos Estados Unidos, tinham anunciado uma queda mais robusta

neste ano e eles vieram com números melhores, ainda de queda, é importante destacar, mas com um impacto menor do que nós havíamos dito antes.

Então eles estavam falando antes, em alguma coisa entre quinze e vinte, eles estão falando agora na casa de dez, um pouco para menos, Classe 8, talvez, os médios um pouco menores. E nós vamos ver o efeito disso no ano fechado, porque nós temos ajustes de estoques nesse sistema e trabalhando com essa captura.

A boa notícia é que nós estamos vendo, e isso os clientes já tem nos anunciado, que a partir do início de 2025, especialmente até nesses produtos novos, que hoje nós estamos lançando, trabalhando no desenvolvimento e gerarão receita a partir do final desse ano, mas principalmente em 2025. Nesses produtos novos, nós temos uma expectativa de uma demanda muito forte em 2025.

E a expectativa da indústria é que 2025 e 2026, a demanda vai ser muito forte e eles devem estar trabalhando no topo de capacidade. Todas as montadoras estão mais ou menos dizendo isso, porque o mercado vem agora, ele se acomoda, os caminhões continuam envelhecendo. Porém, nós estamos vendo crescimento econômico nos Estados Unidos, então a demanda de capacidade de mais máquinas em operação, acaba aumentando e eles esperam também esse movimento.

Um outro efeito importante que temos falado nos últimos anos, mas evidentemente, é um tema muito sensível, é o tema dos impactos de eletrificação e o que isso aconteceria na nossa demanda. Vocês têm acompanhado as notícias, principalmente carros de passeio, que tem acontecido. Mas no setor de caminhões, nós já vemos um movimento de postergação de certas metas.

A Europa transferiu algumas metas de introdução de novos veículos, de 2025 para 2030, até porque algumas tecnologias não estão prontas, alguns produtos não estão disponíveis e, evidentemente, têm um custo elevado dessa troca. Então nós vemos um mercado muito positivo adiante, pelo produto, pela tecnologia, novos motores estão sendo lançados.

Vai ter uma virada de emissões em 2027, nos Estados Unidos no início do ano, na Europa na metade do ano, que também deve afetar e criar um mercado muito positivo ao longo de 2025, 2026 e um pedaço de 2027, é o que enxergamos hoje. Então, nesse setor, ele é muito positivo.

E, por outro lado, você também tem o *Infrastructure Bill* americano, que pouco foi consumido até agora, isso está em licitação, ou seja, que a substituição das pontes que são centenárias americanas, estradas antigas, ferrovias, aeroportos, toda essa renovação do sistema rodoviário americano, especialmente dessa região da costa leste em que o sistema está muito degradado mesmo.

Todo esse sistema está em fase de renovação de cotação, o *Infrastructure Bill* foi votado favoravelmente. E também tem o RIA, que tem efeitos em diversas indústrias, distribuição de energia, todos os impactos, os impactos dos *datacenters*, que a demanda por eletricidade vai crescer muito nos Estados Unidos, toda a infraestrutura de distribuição de acesso a tudo isso.

Tudo isso tem uma expectativa muito forte dos nossos clientes do setor de construção, de que essa demanda vai voltar também com muita força nos próximos anos.

O tema dos *datacenters* é um tema que eu queria chamar a atenção de vocês também, porque os *datacenters* precisam ter três fontes de energia, normalmente acabam tendo geração de eletricidade de duas fontes distintas, mas eles precisam ter uma fonte de *backup* na própria operação.

E esses *datacenters* novos, por conta de inteligência artificial e todos esses novos investimentos, lançamentos, a necessidade de processamento de dados é muito forte, e todos os *datacenters* precisam ter energia de *backup*.

Essa energia de *backup* vem de grupos geradores grandes, estou falando aqui de motores de 50 litros, 70 litros, que nós somos fornecedores dessas empresas americanas que fabricam esses, e todos eles já apontaram para nós que no futuro a demanda por esse tipo de produto vai crescer bastante.

Eles podem ser acionados por diesel, mas eles vão poder ser acionados por motores a gás, por motores a biometano, a biodiesel, HVO, tudo isso tem, evidentemente, uma preocupação ambiental muito grande. Mas a necessidade de máquinas em operação, por conta do crescimento dos *datacenters*, também será relevante e vai nos afetar no fornecimento de componentes estruturais.

E obviamente, no nosso setor de geradores que nós estamos desenvolvendo dentro da MWM, também vai afetar, pelo menos, para o mercado brasileiro, nós também entendemos que tem um potencial muito grande ali.

Então é assim que estamos enxergando. Voltando à conversa inicial, a Tupy está em uma fase de organização. Nós empilhamos muitos ativos, nós compramos volumes existentes, mas nós também compramos muita ociosidade e esses produtos têm que ser redistribuídos nas operações.

E nós acreditamos que esse ano, inclusive, vai ser um ano muito positivo para que nós possamos executar esse trabalho, para que nós entremos com a operação muito mais enxuta e organizada para capturar todo benefício desses movimentos adiante.

André Ferreira, Bradesco BBI:

Pessoal, bom dia. Obrigado por pegar a minha pergunta. Eu tenho duas aqui. A primeira, se vocês puderem comentar do projeto expandido da Primato, no sentido de como andam as conversas com outros potenciais clientes nesse segmento. E se puderem, também abrir para nós, como é o perfil de margem ou ROIC ou qualquer coisa nesse sentido. Então qualquer informação de margem ou ROIC nesse tipo de projeto.

E a segunda pergunta, eu queria ver como está o andamento do projeto do bloco de motor ultraleve para carro híbrido, a perspectiva de venda fora do Brasil. E no Brasil, com o novo ciclo de investimento das montadoras e a perspectiva de lançamento de modelo híbrido, se nós podemos ver a Tupy começar vendas deste bloco. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Tudo bem, André? Muito obrigado pela pergunta. Vamos começar aqui. O projeto da Primato, nós já estamos avançando na segunda fase dele. Nós vamos ter a inauguração da primeira fase, provavelmente agora no mês de junho. E em paralelo, boa parte desse investimento da primeira etapa, já atende a segunda etapa. Então, na primeira etapa nós vamos tratar dos

resíduos de 30.000 animais, e na segunda etapa nós acrescentamos o resíduo de mais 35.000 animais.

Esse projeto tem um perfil, as margens dele são melhores do que no negócio tradicional da Companhia, isso nós podemos afirmar com bastante tranquilidade. São contratos de 15 anos e eles têm um *payback* muito melhor do que os projetos do negócio tradicional.

Quando nós falamos da Tupy, ela é muito intensiva em capital, quando nós falamos em crescer em contrato de manufatura, usinagem, tudo isso, evidentemente, são projetos que nós precisamos montar capacidade, testar, lança o produto, o cliente testa, passa seis meses testando, e aí nós damos partida nos projetos.

Os projetos são de VPL bom, mas são *paybacks* normalmente longos. Esse caso inverte essa lógica, por isso, muita atenção, no setor de reposição e no setor de energia e descarbonização, que nós estamos priorizando o CAPEX nessa direção.

Então, todo esse esforço que nós fizemos de geração de caixa, quer dizer, que prejudicou as margens da Companhia, porque nós entendemos que nós podemos trabalhar com estoques menores, então nós estamos trabalhando por muita eficiência de uso de capital na Companhia, porque nós temos muitas oportunidades de crescimento agora.

E nós queremos alocar esse capital para esse crescimento, diminuir a nossa dependência desse cliente tradicional, porque a Tupy, diferentemente até de *peers* que nós temos no mercado interno, na bolsa, normalmente as empresas têm uma participação de 30 a 40% da reposição. A Tupy praticamente sempre foi 100% OEM, nós não tínhamos nada de reposição. E agora nós queremos crescer muito nesses setores alternativos para poder diversificar melhor.

E nós acreditamos que tem margens melhores em cada um dos setores que nós atuamos diante dos *peers*, o problema é que tem um desequilíbrio, nós temos uma participação da venda direta para a montadora muito maior do que nos demais setores.

Mas voltando aqui no tema da Primato, o interesse, nós estamos em discussão com praticamente todos os grandes produtores de carne suína e de aves do Brasil nesse momento. Nós estamos discutindo projetos nessa direção. Esses projetos precisam também ter o apoio da empresa consumidora. Com quem nós estamos falando? Isso é importante vocês compreenderem.

São pequenos produtores, no caso do suíno, que recebe o leitão pequeno e recebe a ração diariamente, e o trabalho desse produtor, que é dono de um espaço de terra, tem a infraestrutura necessária para cuidar dos animais, para coletar os resíduos no seu espaço de terra, mas ele recebe o leitão, ele recebe a ração, e por 120 dias, 130 dias, ele faz o animal crescer e entrega para o produtor.

O fator limitante de crescimento dele é onde ele coloca os resíduos, é um volume muito alto de resíduos, e nós viemos com uma solução que coleta esse resíduo e ele não precisa ter mais aqueles lagos que eles acabavam mantendo esses resíduos. Então a lógica é essa.

E de novo, nós temos falado muito sobre isso, eu não posso falar, evidentemente, com quem que nós estamos conversando nesse momento, mas nós temos uma expectativa de escalabilidade muito alta desses projetos.

Esses projetos também têm linhas de financiamento muito favoráveis, que vão melhorar a taxa de retorno deles. Todos os projetos que nós fizemos até aqui, nós fazemos descontando no custo de capital da Companhia, acrescentando algum risco adicional, porque é um negócio

novo para a Companhia, e ainda assim, nós temos aprovado porque eles têm retorno melhor que os demais projetos da Companhia.

E tem muitas oportunidades de melhoria. Primeiro porque nós vamos entender mais e mais sobre esse projeto à medida que nós operarmos, e também porque tem linhas de financiamento muito favoráveis, e porque também, nós não consideramos possíveis benefícios de créditos de carbono que nós vamos gerar. Porque nós estamos produzindo combustível que substitui o diesel, mas também, eu estou retirando metano que ia para a atmosfera. Então eu tenho um efeito duplo de descarbonização desse projeto.

Esse resíduo hoje está indo para a atmosfera, e ele vai como metano, que é 25 vezes pior que uma molécula de CO₂. Eu vou retirar esse metano da atmosfera e vou processá-lo e vou utilizar esse metano de outra forma. E ao mesmo tempo, quando eu coloco no tanque do caminhão, quando eu coloco dentro de um gerador, eu paro de comprar diesel para essa operação e eu passo a usar um combustível absolutamente limpo.

Então é um ciclo perfeito, um ciclo completo, e por isso que nós acreditamos que ele vai ter um potencial de crescimento muito grande, especialmente com as características da economia brasileira, por ser exportadora de proteínas.

Sobre o *Ultra Light Iron*, que você perguntou. Ele é um projeto super importante e ele estava aguardando. Hoje nós temos muito mais clareza do que há um ano atrás, da rota que o Brasil vai tomar, e fica claro que a rota brasileira será do motor híbrido a etanol, e o nosso produto, nós entendemos, que ele é perfeito para o motor híbrido a etanol, porque ele é mais barato que o concorrente em alumínio.

A pegada de carbono dele é muito menor do que a do concorrente em alumínio, e obviamente, ele traz algumas outras características de redução de ruído, durabilidade, etc, que também beneficiam diante do concorrente de alumínio. E obviamente, o custo é muito menor que o do alumínio, porque o alumínio é, praticamente, a energia pura.

Nós temos chamado isso, agora, até de *Ultra Light Iron Technology*, porque isso se aplica à substituição de vários outros componentes de alumínio. Nós não temos nada para anunciar, assim que tivermos, vamos ter o maior prazer em anunciar. Mas nós estamos falando com as montadoras que dominam o mercado brasileiro, para a conversão de produtos atuais, que usem alumínio, ou para o desenvolvimento de novos motores que venham a ser aplicados no Brasil.

Entendam que a indústria está passando por um momento muito importante, porque talvez, havia uma perspectiva de que em alguns mercados haveria uma conversão muito rápida para a eletrificação, que ela não vai ocorrer mais. Os projetos estão sendo atrasados, nós estamos tendo que encontrar outras alternativas, e eu acredito muito, pessoalmente, que os biocombustíveis vão ter um potencial enorme de crescer no Brasil e fora.

E a medida que esse processo andar, eu tenho certeza que a Tupy está muito bem posicionada com as tecnologias para atender esse mercado.

Mas hoje o que nós temos? Nós estamos falando com três montadoras que são líderes no mercado brasileiro, nós estamos discutindo com eles de fazer protótipos para motores atuais, para demonstrar o potencial dele para essas montadoras. É isso que nós estamos fazendo hoje.

Andressa Varoto, UBS:

Oi, bom dia. Obrigada pelo espaço. Tenho duas questões, (51:39) rápidas aqui do meu lado. Primeiramente eu queria abordar o mercado de *off-road*, que nós vimos um arrefecimento importante no trimestre. Queria entender os principais *drivers* e também a perspectiva para 2024, tanto no mercado interno como no mercado externo.

E também uma questão em relação às margens para 2024. Como vocês estão enxergando a trajetória? Obrigada.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Andressa, bom dia. Obrigado pelas perguntas. Primeiro o *off-road*, eu só queria alertar vocês, que quando nós mostramos na nossa tabela da variação do *off-road*, ela tem um impacto também da entrada da MWM nessa conta, porque a MWM fornece muitos motores para pequenos fabricantes de máquinas agrícolas, pequenas máquinas agrícolas, pulverizadores, semeadeiras, máquinas menores, não tratores diretamente hoje.

Então, tem muitos fabricantes de pequenas máquinas no Brasil, de equipamentos agrícolas que utilizam nossos motores.

Bom, isso posto, evidentemente, nós temos uma troca e uma variação grande, porque esse mercado teve uma queda importante no Brasil, e quando nós começamos a alocar, mesmo que seja apenas de um mês do ano anterior, nós vemos uma variação muito forte nesse setor, mas também porque o setor motores para máquinas agrícolas, blocos e cabeçotes, coisas que nós fornecemos naturalmente no Brasil e fora do Brasil, também tiveram uma queda muito forte.

Então, o que nós estamos enxergando agora, para esse ano, é que, dado os preços das commodities agrícolas, nós devemos estar vendo ainda um volume relativamente baixo. Porém, para o setor de máquinas pesadas, nós vemos um mercado muito favorável ainda. Então, nós temos os clientes grandes, principalmente da nossa operação do México, nós vemos um volume muito interessante de produtos maiores.

Sobre as margens desse ano, ainda é cedo para poder manifestar, porque nós precisamos entender todo o trabalho que nós temos a fazer. O nosso trabalho esse ano na Tupy é dentro de casa. Nós temos um excesso de equipamentos em operação, nós precisamos trabalhar para movimentar esses produtos, para desligar alguns ativos, que nós vamos reduzir os nossos custos fixos, nós vamos reduzir toda essa estrutura que fica ligada para produzir, relativamente pouco.

Nós também temos um trabalho em andamento para reduzir nossos estoques. Nós ainda entendemos que estamos com estoques excessivos. Nós acreditamos ter alguma coisa como 100 milhões, 100 a 150 milhões de excesso de estoques, que nós podemos converter em caixa esse ano, e vamos fazer isso, mesmo que isso tenha um impacto de margem. É importante deixar claro. Nós trabalhamos por fluxo de caixa nessa Companhia, para fortalecer o nosso fluxo de caixa.

E nós até vemos pelos relatórios, talvez isso não seja tão enaltecido, nós tivemos o melhor ano da história da Companhia em geração de caixa operacional, e eu acho que isso realmente

é um trabalho notável e corajoso, porque nós somos muito medidos pelas margens que nós entregamos, históricas, e não pelo fluxo de caixa. Nós temos que realmente fortalecer muito o fluxo de caixa da Companhia.

Por quê? Porque nós também, evidentemente, até remunerar os nossos acionistas, mas também porque nós temos uma agenda de projetos muito forte, projetos com *payback* relativamente rápido, no setor de energia e no setor de reposição, que nós falamos pouco aqui, mas é o lugar que realmente nós temos muito a crescer nesse espaço de peças, sistemas, subsistema de motores, para o mercado brasileiro, de caminhões, de máquinas agrícolas e máquinas de construção.

Mas assim, sendo objetivo na sua pergunta, agenda interna, nós dependemos, evidentemente, da nossa capacidade de repassar o câmbio e a inflação do ano passado. Observe que no resultado de 2023, mesmo com o mercado em baixa, nós conseguimos ter muita força para repassar custos, melhorar contratos e renovar com os fornecedores. Isso é efeito da consolidação que nós conseguimos realizar.

Grande parte do efeito cambial e o efeito inflacionário de 2023, ainda não foi repassado, e esse é o trabalho que nós temos em diversas pontas da Companhia, na área de compras, na área de vendas e na área de operações e engenharia, é a consolidação desses volumes e preparação da Companhia para o próximo período.

Nós acreditamos que, até deve ter saído uma matéria do valor que nós mencionamos. Nós éramos para ter alcançado as margens históricas da Companhia já no ano passado, se nós tivéssemos, o câmbio ao menos, próximo do que foi no ano anterior, a despeito da inflação. Nós não estamos satisfeitos, evidentemente, veio contra nós, isso ajudou a compensar, para equilibrar o resultado.

Mas nós vamos continuar buscando repassar essa parcela, para fornecer com fornecedores e com clientes, evidentemente, no preço justo do produto, que nós entendemos que nós podemos alcançar um bom serviço, mas, evidentemente, trabalhar com menos ativos, trabalhar no ganho de eficiência, que era parte da jornada que nós anunciamos nas aquisições.

Quando nós anunciamos as aquisições, nós falamos bastante de jornada, uma jornada de quatro anos para voltar às margens tradicionais da Companhia, e nós estamos muito confiantes disso, que se vocês medirem o que nós perdemos no ano passado por volume e por câmbio, e entender que nós temos uma base de ativos maior do que o necessário, e recompor isso, vocês vão entender claramente onde essa Companhia pode chegar.

E é lá que nós estamos buscando, é lá que o projeto, que nasceu já há mais de dez anos, com aquisições no México, e sucessivamente com Teksid, com MWM, é onde nós queremos chegar e amadurecer, e a Companhia ser realmente esse líder dessa indústria do Ocidente. Obrigado, Andressa.

Gabriel Tinem, Santander:

Bom dia, pessoal. Parabéns pelos resultados. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas do meu lado. A primeira, eu queria entender um pouco melhor desse posicionamento de vocês com relação à troca de motorização nos Estados Unidos, que vai vir nos próximos anos. E também, como vocês estão enxergando essa oportunidade para acelerar, eventualmente, expansão de portfólio, alternativas de aumento de produtividade?

E um segundo ponto, mais com relação à parte de distribuição, mais especificamente de mercado de reposição. Como tem sido o comportamento dentro desse segmento para vocês? E como vocês esperam seguir indo para frente? Só um pouco mais de cor. Obrigado, pessoal.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Gabriel, bom dia. Obrigado pelas perguntas. Eu não entendi bem. Você falou de troca de motores, na verdade não é.

Gabriel Tinem:

Tecnologia.

Fernando Cestari de Rizzo:

Então, vamos lá. Os motores avançaram muito nos últimos anos em termos de consumo. Isso é um dado que não fica muito claro, que eu acho que tem antecipado a compra. O consumo dos motores novos, por novas tecnologias, combustão muito mais eficiente, chegam a ter uma melhoria de eficiência de 8% a 10% em consumo de combustível. Então muita gente antecipou a troca da frota, porque o benefício, não porque a máquina envelheceu tanto, mas porque o benefício de consumo de combustível é muito melhor.

Em 2027 tem uma outra mudança de emissões, por isso que nós falamos que 25 e 26, e um pedaço de 27, nós vamos ver o mercado muito muito forte. Quando você projeta a necessidade de máquinas, crescimento econômico, tudo isso, você vê que realmente há uma necessidade muito grande de mais equipamentos adiante. Nós podemos oferecer mais informações para vocês, se vocês precisarem, sobre isso.

Então, não tem troca, tem o lançamento de novos programas e o lançamento desses programas com componentes sendo fabricados na América do Norte, resultado de USMCA, que até 2027, determina um crescimento sistemático do conteúdo local dos motores, o caminhão também tem outros componentes, mas estou falando aqui exatamente dos motores.

E o bloco e cabeçote é um componente crítico, que eles chamam de *Core Components*. São cinco *Core Components*, bloco e cabeçote são dois desses cinco *Core Components*. Então, por isso que nós vamos, nós estamos trabalhando aqui nos investimentos que nós anunciamos no ano passado, que estão em andamento, e nós vamos estar lançando isso no ano que vem.

Então a nossa participação no mercado Classe 8 americano, ele cresce bastante com o lançamento desses projetos. Então é ali que está a nossa oportunidade, e o que nós vínhamos anunciando e comentando com o mercado há muito tempo, e que está ocorrendo, evidentemente, nós estamos hoje gastando dinheiro com testes, com aprovação de produtos.

Nós estamos construindo uma nova fábrica de usinagem e pré-montagem para dois clientes, clientes que traziam os seus blocos e cabeçotes da Europa, e vão passar a fabricar na América do Norte.

Pois bem, você falou sobre produtividade, a essência é a seguinte: hoje nós estamos operando com muitas fábricas com baixa taxa de ocupação. E aqui a essência, eu estou gradativamente. Por que você não fez isso antes? Porque nós precisávamos fazer ajuste nas fábricas.

Por exemplo, nós falamos no ano passado que nós estamos investindo bastante na planta de Minas Gerais, usando inclusive equipamentos que nós tínhamos na planta de Mauá, que nós suspendemos a operação em 2017, equipamentos bons que estavam disponíveis, e para reduzir o CAPEX nós transferimos equipamentos para criar as condições, por exemplo, em Minas Gerais, para fabricar.

Minas Gerais é um lugar muito favorável à indústria de fundição, até melhor que a nossa unidade de Joinville, por conta da disponibilidade de matérias primas, porque as nossas matérias primas são minerais, são ligas, etc. Então, todo esse sistema nós estamos avaliando. Essas variações cambiais tornam alguns lugares que nós produzimos, menos econômicos que outros.

E, obviamente, nós precisamos ter capacidade de poder movimentar essa produção o mais rápido possível e trabalhar com essas fábricas com maior eficiência.

Assim eu otimizó toda a base de custo fixo da Companhia, assim eu reduzo para o CAPEX de sustentação, que é a minha manutenção das máquinas e eu registro como investimento, alguns dos gastos que nós fazemos, porque são gastos que têm cinco, dez anos de vida, substituição de componentes hidráulicos, parte de aço estrutural das máquinas. Tudo isso eu acabo reduzindo porque eu vou concentrando essa produção.

Esse é o movimento que nós enxergávamos. Só para lembrar, a nossa indústria sofreu muito nos últimos 20, 30 anos, com o alumínio penetrando no carro de passeio, a oferta da indústria era muito grande para atender carros de passeio, caminhões e máquinas, e precisou haver um ajuste dessa oferta que veio ocorrendo nos últimos 20, 30 anos.

O que tem nessa indústria? A indústria de máquinas de caminhões, máquinas de construção e máquinas agrícolas, vem crescendo, crescendo bastante e vai continuar crescendo nos próximos anos, seja para o uso com o diesel tradicional, mas também pelas alternativas de combustíveis e principalmente, até pelo hidrogênio, que é um tema importante hoje. Prestem atenção no hidrogênio, no motor a combustão. Essa vai ser a grande sacada do veículo de zero emissão a um custo econômico de operação.

Pois bem, então é nesse percurso que nós estamos fazendo, porque nós estamos ajustando, nós compramos ociosidade no México, quando compramos, nós compramos ociosidade dentro da Teksid, ao mesmo tempo, nós anunciamos capacidades versus volumes, e agora nós estamos trabalhando para removimentar tudo isso e baixar toda essa base de custos da Companhia.

Sobre a pergunta de reposição, o movimento aqui é o seguinte: existe uma frota no Brasil de motores MWM que nós vendemos e servimos pela nossa rede de reposição. São mais de 1000 pontos de venda no Brasil. É a segunda maior rede do Brasil, só ficamos atrás da Bosch,

como rede de distribuição de componentes. Só que essa rede sempre ficou focada exclusivamente em componentes para motores MWM.

O que nós fizemos desde a aquisição e até por sugestão da equipe, que falou: vamos expandir para componentes de outros motores, e vamos usar essa base de rede de serviço autorizado, oficinas, essas lojas, para servir com esses componentes.

Como nós temos toda a base de testes de engenharia para aprovar componentes, nós compramos componentes do Brasil em outras partes do mundo. Eles passam por testes dentro dos nossos laboratórios, e nós vendemos esses componentes para outras marcas com o selo de qualidade MWM. E isso tem trazido um crescimento nesse setor, de cerca de 10% ao ano à medida que nós estamos introduzindo novos componentes para venda.

E aqui o potencial é muito grande para ser explorado, porque o componente que vai, evidentemente, nem tudo o que nós testamos nós aprovamos, na verdade, é uma fração do que nós testamos que nós aprovamos, porque nós conhecemos de motores, nós temos os laboratórios para isso, mas o produto que nós temos vendido tem qualidade, a nossa rede confia e acredita. E nós continuamos crescendo.

E a grande novidade é que nós queremos avançar com a combinação de Tupy, porque a Tupy nunca participou do setor de reposição.

E quando nós pensamos em blocos, cabeçotes, pequenos sistemas pré montados, até motores remanufaturados, é um setor que nos interessa, que nós temos os ativos, toda a engenharia, redistribuição, todo esse sistema disponível. a rede toda no Brasil e nós queremos explorar isso, que nós ainda não exploramos o potencial que tem com a marca MWM, acima de tudo, para crescer nesses mercados.

Então, é um segmento que nós vemos muito crescimento, todos os testes que nós fizemos até aqui, de introduzir novos componentes, nós temos tido muito sucesso com isso e nós vamos continuar avançando.

Tem uma despesa alocada aí também, eu falei de uma despesa que nós temos para desenvolver novos negócios. Nós contratamos mais engenheiros, nós contratamos mais pessoas em compras, nós temos escritórios que nos auxiliam em outras partes do mundo, para encontrar componentes. E com isso tudo nós continuamos crescendo e vamos crescer muito nesse setor.

Esse setor tem que ser muito mais representativo na Tupy do que ele é hoje, essa é a essência. E provavelmente vai ser, com itens de maior valor agregado, que se chama *short block*, que é um componente que você vende, é um bloco de motor com girabrequim, pistão, bielas montados. São sistemas um pouco mais sofisticados do que o componente tradicional.

O Brasil tem uma prática diferente da americana e europeia, o caminhão para e vai para uma retífica. Esse é um nome que vocês devem já ter ouvido falar. O caminhão fica parado quatro, cinco semanas porque eles tiram o motor e o motor vai ser retificado. Isso não tem sentido, você parar uma máquina agrícola ou um caminhão por isso.

O que faz sentido é você ter um motor parado no seu estoque, o caminhão parou, você vai troca o motor em um dia e o veículo, o bem de capital, continua gerando riqueza para o seu proprietário e aquele motor vai passar por todo o processo de revisão, melhoria de eficiência, redução de consumo de combustível, etc. E você vai disponibilizar ele para venda de novo.

Então, é mais ou menos isso que nós queremos fazer, levando nesse espaço dos motores, e não só para o espaço de caminhões, mas para o espaço de máquinas agrícolas, para o

espaço de máquinas de construção, porque todo esse setor se fecha nas áreas em que nós estamos crescendo e vendendo novas soluções para economia.

Giovanni Filho, JP Morgan:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pelo tempo. Apenas um *follow up* da fala da Fernanda. Esses produtos para geradores de *datacenter* que vocês têm desenvolvido bastante, sobre possibilidade de crescimento, ainda mais no Estados Unidos, eu queria saber o quanto isso representa da receita total da Companhia hoje. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Giovanni. Eu não vou conseguir te dar uma boa resposta. O que eu posso te dizer é que esses produtos estão classificados no nosso grupo de *off-road* ou no grupo de energia e descarbonização. E deixa eu explicar o porquê. Porque a Tupy é um fornecedor tradicional de fabricantes de motores de grande porte.

Motores de grande porte são maiores que os motores de caminhões pesados, então nós fornecemos itens para empresas na Europa, para empresas na Ásia, para empresas nos Estados Unidos, que fabricam esses motores grandes. Eu estou falando de motores que vão de 30 a 90 litros. São máquinas muito maiores, que servem principalmente à geração de energia.

E o que nós temos visto é que a demanda desses clientes, seja para uso de biometano, para uso de biogás ou para aplicações onde existe, ou para aplicação nos *datacenters*, que é esse tipo de sistema que é utilizado em *datacenter*. Esses *datacenters* grandes que a Microsoft, Amazon, Google, constroem, eles precisam de máquinas muito grandes, e vou dizer, às vezes dezenas ou centenas dessas máquinas grandes, que são geradores acionados por motores de grande porte.

Nós acreditamos que esses componentes estruturais para motores de grande porte, vão ter um potencial muito grande de crescimento para frente. Então nós já estamos preparando linhas, adaptando a fundição para isso.

Por outro lado, também nós estamos sendo afetados por isso no nosso setor de energia e descarbonização, porque nós fabricamos geradores. Os nossos geradores não são deste porte, nós fabricamos geradores com motores que vão até, aproximadamente 26 litros hoje. O nosso motor próprio de motores de sete litros e depois até motores de 26 litros.

Mas eles têm aplicação em *datacenters* menores, em centros de processamento de dados, e tudo isso, e principalmente por conta da intermitência das energias renováveis. E a intermitência das energias renováveis acaba gerando uma demanda específica para a energia de *backup* desses geradores.

Então é um lugar que nós temos muita atenção. Nós estamos estudando como podemos atuar. Curiosamente, essas máquinas que auxiliam os *datacenters*, precisam ter uma bateria

associada, porque o motor tem um tempo de acionamento para gerar eletricidade, eu estou falando aqui de 25 a 40 segundos.

Mas esses 25 a 40 segundos não pode ter a falha no *datacenter*, então você precisa ter como se fosse um capacitor ou uma bateria que tenha a energia pronta, se tiver uma queda de energia, a bateria aciona, ela alimenta o sistema do *datacenter*, e aí é o tempo necessário para você acionar os motores e os motores comecem a fornecer energia, eletricidade para a operação de processamento de dados.

Então isso fala também com a nossa discussão de desenvolvimento das baterias, aquela discussão da reciclagem de baterias, que tem um intermédio da segunda vida das baterias. Então nós estamos tentando entender a combinação de tudo isso, de como isso pode gerar valor para a Companhia no futuro. Mas é um mercado muito promissor e tem equipes trabalhando nisso dentro da Tupy hoje.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Fernando, para que faça as considerações finais da Companhia.

Fernando Cestari de Rizzo:

Senhores, muito obrigado pela atenção de vocês. Queria destacar alguns pontos que nós falamos hoje. Nós fizemos aquisições relevantes nos últimos anos, nós aumentamos significativamente o tamanho da Tupy. Hoje nós somos 2,5x maiores do que nós éramos há cinco anos atrás.

Não é uma tarefa simples, com a quantidade de funcionários que nós temos, ativos funcionando em diferentes países que nós operamos. E hoje nós somos o maior *player* desse mercado no Ocidente, e talvez no mundo. Essas aquisições nos levaram a uma posição de consolidador desse mercado e nós temos a obrigação de fazer um uso eficiente da nossa capacidade.

E tudo isso, naturalmente, leva algum tempo. E nós estamos exatamente passando por esse momento agora, porque esse movimento traz uma ineficiência temporária, traz custos e despesas, essas que acabam sendo incompatíveis com a receita que nós geramos, por conta dessa combinação, e nós acabamos enfrentando uma depressão de mercado. Mas o período atual é exatamente esse, que foi agravado por esses volumes menores e por esse câmbio apreciado.

Esse é o ônus de ser o consolidador. Mas nós estamos nesse processo de construção dessa nova Empresa, e a otimização da nossa estrutura, da alocação de produtos nas linhas com o melhor custo caixa, ela aumentará muito a nossa eficiência, com impactos importantes nas margens, já a partir do 2T e adiante desse ano.

Eu gostaria que vocês enxergassem o nosso resultados de 2023 também por um outro ângulo, porque nós avançamos muito em 2023, e essas sinergias, iniciativas de redução de custo, compensaram o impacto de mais de R\$600 milhões no nosso EBITDA, decorrente,

principalmente de câmbio, volume, e especialmente do peso mexicano nos nossos custos das operações do México.

A Companhia está melhor, mas nós não estamos ainda satisfeitos com tudo isso. O resultado do ano também não trouxe repasses de inflação e da parte da variação cambial, que foram observados em 2023, eles são resultados do trabalho que ocorreu nos anos anteriores.

Nós acreditamos que essas parcelas vão ser recuperadas por meio de renegociações contratuais, retorno de volumes no Brasil, é muito importante, linhas que atendem exclusivamente à demanda doméstica, ficaram ociosas ao longo do ano, e também, evidentemente, todo o impacto que isso teve na MWM, que está muito mais focada no mercado interno.

Para 2025, os nossos clientes já sinalizam uma forte recuperação do segmento de pesados nos Estados Unidos. Um outro ponto de destaque é que a Companhia tem preservado a sua liquidez, fazendo uso eficiente dos nossos recursos.

Porém, ainda existem muitas oportunidades para ajuste de capital de giro a favor, seja nos estoques, seja nos volumes de compras, que vão ser capturados nesse movimento de sinergia, movimentação de produtos, novas estratégias de compras e, obviamente, a redução do CAPEX de sustentação vinculado aos ativos que nós operamos.

Então, nós refinanciamos dívidas que estavam para vencer no médio prazo, com melhores custos e prazos, e nós estamos deixando a Companhia até mais *clean* para atender às suas obrigações, para suportar esses movimentos.

Então aqui, gente, por fim, nós estamos avançando nos projetos das Bioplantas, temos expectativa de escalá-los rapidamente, e da mesma forma, nós estamos trabalhando intensamente para crescer no setor de reposição, com novos produtos, com muito mais valor agregado, no espaço de motores para caminhões, máquinas e do setor industrial do mercado sul americano.

Então gente, muito obrigado. Um bom dia a todos e obrigado pela atenção com a Tupy.

Operadora:

A conferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenha um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”