

Operador:

Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à conferência da Tupy S/A para a discussão dos resultados referentes ao 3T24.

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 Relações com Investidores. 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 que podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nesta teleconferência os Sres. Fernando Cestari de Rizzo, CEO, Rodrigo Périco, CFO, e o time de Relações com Investidores da Tupy.

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

Fernando Rizzo: [...] nossa teleconferência. Tivemos um trimestre desafiador por conta da queda dos volumes no mercado externo, com reduções importantes em alguns setores, entre 5% e 30%. E mesmo no Brasil, vimos reduções no *off-road*. A Companhia está mais eficiente. Mesmo operando com volumes bastante baixos e capacidade ociosa, conseguimos melhorar a margem bruta por conta do câmbio favorável, mas, acima de tudo, iniciativas de redução de custos e ganhos de eficiência que geraram economias de cerca de R\$ 40 milhões no trimestre. Isso evidentemente acima do benefício cambial e da comparação com o ano anterior.

A margem EBITDA ajustada ficou estável, apesar de despesas não recorrentes relacionadas a gargalos logísticos. Também temos contas importantes que acumulam defasagens de preços e custos não repassados. 40% da receita atual da Companhia provém das recentes aquisições. Como temos já explicado em outros *calls*, estamos gradativamente capturando sinergias derivadas da combinação dos ativos adquiridos, que serão implementadas até 2026 e que compreendem a revisão de estruturas e processos com o objetivo de eliminar desperdícios, principalmente pelo aumento da flexibilidade das nossas plantas.

Tivemos cerca de R\$ 11 milhões de custos relacionados a reestruturações em curso. Estamos direcionando a produção para unidades com menor custo e, na frente comercial, além dos contratos já anunciados com o início do faturamento em 2025, temos um bom

pipeline de negociação de novos projetos e de repasse de custos represados. São movimentos planejados que estão ganhando intensidade serão fundamentais para aumentar estruturalmente as margens nos próximos anos.

Nós estamos crescendo também em novos mercados, por exemplo, as receitas do segmento de reposição do *aftermarket* atingiram o maior patamar da história no 3T.

Continuamos lançando novos produtos, aumentamos em 120% a taxa de lançamentos e expandimos os canais de distribuição. Essa estratégia, combinada com a força da marca MWM, suporta nosso objetivo de crescimento de dois dígitos nesse negócio, que tem caráter anticíclico e margens maiores que as do negócio tradicional.

No próximo slide, eu quero abordar o desempenho dos mercados que atuamos. Nossos clientes foram afetados pela menor demanda, principalmente nos Estados Unidos e Europa, e em alguns mercados importantes, quedas superiores até 20%. Estamos com juros altos para aquisição de veículos. A idade média da frota, relativamente jovem, com queda do preço dos fretes, causou queda de mais de 60% no lucro das empresas de transporte. E isso tem inibido a renovação de equipamentos.

Mas, em paralelo, a queda de dois dígitos nos preços de *commodities* agrícolas também diminuiu a renda do agricultor e a substituição de máquinas. Com isso, montadoras e concessionários estão reduzindo estoques, impactando de forma mais intensa nesse primeiro momento os fornecedores que atuam nas etapas iniciais do processo produtivo, muitas vezes com efeito de queda ampliado, considerando a extensão da cadeia produtiva. Isso atinge fornecedores como a Tupy severamente, porque, como exemplo, todas as cadeias da indústria dos produtos fora de estrada são muito mais longas dos produtos automotivos.

Esse fator foi compensado pela apreciação do dólar, como efeito nas receitas em moeda estrangeira, e pelo crescimento de dois dígitos nas operações da MWM, com grande destaque para a divisão de contratos de manufatura, que está se beneficiando da retomada da produção no mercado interno. A manutenção do câmbio nos patamares atuais, o *ramp-up* de novos contratos e as perspectivas positivas para o mercado americano, que eu vou detalhar depois, podem impactar positivamente o resultado a partir do próximo ano.

Agora eu passo a palavra ao Rodrigo, CFO, para apresentar os indicadores do 3T.

Rodrigo Périco: Obrigado, Fernando, e bom dia a todos. As receitas apresentaram queda de 7% na comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo 2,8 bilhões, sendo que 41% tiveram origem na América do Norte, 44% nas Américas do Sul e Central, 12% na Europa e 3% na Ásia, África e Oceania.

Na divisão da receita, 87% veio do segmento de componentes estruturais e contratos de manufatura, que são os produtos em ferro fundido e serviços de alto valor agregado, como usinagem e montagem de componentes, 5% das receitas tem origem no segmento de energia e descarbonização, que são conjunto de geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação, produtos e serviços relacionados à descarbonização, e os 8% restantes vieram do segmento de distribuição e considera as receitas com peças de reposição da MWM e produtos hidráulicos.

No próximo slide, no mercado interno, as receitas do segmento de componentes estruturais e contratos de manufatura foram impactadas pelo aumento na produção de veículos comerciais. Já as receitas do mercado externo apresentaram retração, reflexo da menor demanda por aplicações para máquinas *off-road*, impactadas pela queda do preço nas *commodities* agrícolas, pelo desempenho inferior das vendas de máquinas ao mercado de

construção civil, influenciado pelas elevadas taxas de juros e implicações macro e microeconômicas das eleições americanas.

A produção de caminhões, especialmente os pesados, tem mostrado acomodação na comparação com 2023, ano em que as vendas foram bem acima da média histórica. E, por fim, os produtos com maior valor agregado representaram 47% dessa unidade.

No slide seguinte, temos o desempenho da unidade de energia e descarbonização, segmento que engloba conjunto de geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. O segmento apresentou aumento de 2% no Brasil, crescimento modesto por conta dos preços das *commodities*, restrições de crédito e condições climáticas.

Já no mercado externo, a queda de 54% foi impactada pelo menor nível de vendas de motores próprios, utilizados principalmente no mercado aéreo. E a representação dessa unidade nas receitas foi de 14% no mercado interno e 2% no mercado externo.

No próximo slide destacamos a unidade de distribuição, que inclui peças de reposição e produtos hidráulicos. No Brasil, as vendas dessa unidade representaram 14% da receita no mercado interno, registrando um aumento de 7%, impulsionado principalmente pela ampliação do portfólio de peças de reposição. E no mercado externo, o aumento observado foi de 6%.

Passando para o próximo slide, os custos dos produtos vendidos tiveram queda de 7%, com aumento da margem bruta em 30 pontos base, apesar dos fatores como: Impacto da redução de volumes; apreciação do peso mexicano; e inflação de mão de obra e serviços, que foram mitigados por iniciativas de redução de custos e ganho de produtividade. Já as despesas operacionais registraram um aumento de 5% contra o 3T23. Esse impacto deve-se, principalmente, ao aumento de despesas com fretes impactadas por gargalos logísticos.

E o acumulado dos 9M24 registrou uma queda de 4%, reflexo do sucesso das renegociações contratuais, da redução de volumes, além da captura de sinergias e dos ganhos de eficiência alcançados ao longo dos últimos meses.

Seguindo a apresentação, na parte superior, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 338 milhões no 3T24. Já a margem em relação à receita atingiu 12,2%, em linha quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Nós continuamos capturando a sinergia das aquisições e performando melhor que o plano de negócios esperado. As iniciativas já citadas, como redução e repasse de custos e despesas, negociações contratuais com clientes e fornecedores, compensaram fatores que tiveram impacto relevante no trimestre, tais como redução dos volumes, inflação de serviços e mão de obra.

Na parte inferior do slide, apresentamos o lucro líquido de 50 milhões no trimestre. A base de comparação anual foi impactada pelo aumento nas despesas financeiras, decorrente de marcação a mercado por instrumentos de proteção, além do efeito cambial sobre as bases tributárias e moedas estrangeiras.

No slide seguinte, temos o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras se deve, principalmente, às novas operações de captação e conseqüente incremento nas despesas com juros. Ainda, a depreciação do real frente ao dólar impactou a provisão de juros nas dívidas do *corporate bond*, além do efeito da liquidação antecipada nas debêntures.

Já as receitas financeiras do período alcançaram 42 milhões, superando o valor capturado no mesmo período do ano anterior, principalmente devido ao aumento da posição de caixa proveniente das captações e também pela geração de caixa operacional.

No resultado com variações cambiais, houve uma despesa de 15 milhões, composta por: Resultado das operações de *hedge*, totalizando a receita de 20 milhões, dos quais 109 milhões são de marcação a mercado e 89 milhões tiveram impacto em caixa; e variações nas contas do balanço patrimonial e moedas estrangeiras, decorrente da depreciação do real frente ao dólar, com impacto positivo de 35 milhões.

No próximo slide, temos as variações nas principais contas de capital de giro, tendo o 1T24 como base de comparação. No contas a receber, um aumento de 19 milhões, impactando o prazo médio de recebimento em dois dias, principalmente pela apreciação cambial sobre contas a receber em moeda estrangeira, que representa 72% do total. Já nos estoques, o aumento foi de 24 milhões, decorrente do desempenho dos mercados e problemas logísticos, conforme já comentamos anteriormente.

No entanto, esse impacto foi parcialmente mitigado por ações focadas na redução de estoques, com ênfase na linha de matérias-primas. E no contas a pagar, destacamos as diversas iniciativas de gestão junto a fornecedores.

No slide seguinte, demonstramos o fluxo de caixa operacional. Na visão trimestral, a redução de 37% é principalmente explicada pela diminuição dos volumes, o que impactou tanto a receita quanto o capital de giro. Além disso, houve impacto devido aos ajustes dos derivativos realizados durante o período. Contudo, continuamos com uma forte geração de caixa operacional, totalizando 762 milhões no acumulado de 9M24, o que representa um crescimento de 97% em relação ao mesmo período de 2023. Esse resultado reflete os esforços da gestão na otimização do capital de giro, o efeito cambial favorável e o bom desempenho da operação da MWM.

Por fim, o endividamento líquido ao final do 3T de 2024 foi de 2,3 bilhões, correspondendo a 1,81x o EBITDA ajustado nos últimos 12 meses. As obrigações em moeda estrangeira representaram 64%, enquanto do caixa 60% estavam em moeda local. Encerramos o 9M24 com uma posição de caixa de cerca de 2,16 bilhões.

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

Fernando: Obrigado, Rodrigo. Nos próximos slides eu vou compartilhar nossa visão sobre os principais mercados de atuação, mas eu quero começar falando das eleições nos Estados Unidos.

Com a vitória republicana, nossos clientes, que são empresas americanas dos setores de transporte e infraestrutura serão impactadas positivamente. Isso já refletiu no preço das ações dessas Companhias e em relatórios que as colocam como algumas das grandes beneficiadas neste novo governo.

Historicamente, essa corrente política priorizou a redução de regulamentações para estimular o crescimento econômico. No setor de transporte, isso pode significar maior flexibilização e redução de custos operacionais. Além disso, há tendência à adoção de uma política energética que mantenha os preços de combustíveis em patamares competitivos. E com o Congresso alinhado, existirá mais facilidade na aprovação de pacotes de investimentos e infraestrutura.

Cortes de impostos e outras iniciativas pró-negócio devem impulsionar a economia. Uma pesquisa recente, conduzida por um banco de investimentos, realizada após as eleições, mostra que a propensão à aquisição de automóveis voltou a subir após cinco meses consecutivos de queda. A tendência de um dólar mais fortalecido ante o real e peso mexicano também é favorável ao nosso negócio.

Em relação a eventuais tarifas, dada a integração das cadeias, não acreditamos que sejam adotadas medidas que prejudiquem empresas americanas que tenham operações ou fornecedores estratégicos no México. O que nos impacta no México, e isso temos falado com vocês, são custos relativamente mais elevados de operação no país, especialmente no cenário de queda de volumes. No mercado externo, 2024 será um ano de queda na produção nos Estados Unidos e na Europa. E o cenário para 2025 ainda depende de vários fatores, preços de frete e utilização da frota, que continuam pressionados.

Potenciais estímulos econômicos, redução dos juros e o efeito do *pre-buy* na segunda metade do ano podem impulsionar as vendas de veículos pesados. Essa recuperação, especialmente nas vendas de caminhões Classe 8, deve beneficiar a Tupy, que ganhou contratos e aumentará a participação nesse segmento nos próximos anos.

Já as máquinas *off-road* têm sido afetadas por ajustes de estoques na cadeia e pelo desempenho global do agronegócio e de setores com maior correlação com as taxas de juros, como de construção residencial. O segmento de construção não-residencial também tem demonstrado sinais de estabilidade. Assim como no caso dos veículos pesados, investimentos em infraestrutura e queda de juros devem alavancar as vendas nesse segmento. Já no mercado interno, após um ano de fraco desempenho, as projeções de recuperação para veículos pesados se confirmaram. Segundo a ANFAVEA, a produção de caminhões deve aumentar 32% em 2024. É um crescimento expressivo, porém ainda inferior a 2021 e 2022, o que mostra que temos muitas oportunidades de crescer adiante.

As aplicações *off-road* no Brasil foram afetadas principalmente pelo desempenho do agro. Fatores climáticos e a queda dos preços internacionais de *commodities* impactaram a renda do produtor rural, que com isso não demandou renovação de sua frota de máquinas agrícolas. A projeção de uma safra recorde com crescimento esperado de 8% em 24/25, deve contribuir para o aumento das vendas nos próximos anos.

E, por fim, no próximo slide, eu quero fazer uma atualização dos novos negócios. O negócio principal é vinculado exclusivamente a montadoras e sofremos da ciclicidade desses clientes, que pode se agravar em cadeias produtivas mais longas, como é o caso do setor fora de estrada. Nós estamos diversificando de forma consciente em setores adjacentes aos negócios tradicionais. Nós escolhemos trabalhar com segmentos com características diferentes do negócio tradicional, com receitas recorrentes, ciclos de mercado distintos ou até mesmo anticíclicos e maior exposição ao mercado local.

São diversas iniciativas que terão um papel fundamental na diversificação e crescimento das receitas e rentabilidade, e que gradualmente ganharão maior representatividade. São negócios com um ROIC superior ao do negócio tradicional. Na reposição, nós avançamos bastante. A receita dessa unidade apresentou crescimento de 16% no 3T24. Na transformação veicular, que representa a substituição de motores diesel por motores a etanol ou por motores a biometano, nós estamos em fase final de testes com várias empresas de transporte de carga e do setor sucroalcooleiro. Isso inclui frotas existentes de tratores e caminhões que substituirão seus equipamentos por motores que consomem o combustível produzido na própria região e nós enxergamos uma rampa muito favorável já a partir de 2025.

No caso das bioplantas, nós iniciamos em setembro a operação da bioplanta em parceria com a cooperativa Primato, no Paraná. Esse primeiro projeto contribuirá para a validação e aprimoramento do nosso modelo de negócios com elevado potencial de escalabilidade. O que eu posso dizer aqui é que nós estamos muito satisfeitos com a evolução e, em paralelo, nós já estamos conversando com as grandes empresas do segmento de proteína animal.

No negócio de geradores, a MWM é líder no Brasil. Nos 9M24, nós crescemos 15%, apesar do cenário de crédito mais restritivo. O aumento de volume está mais concentrado no Brasil, com destaque para os segmentos de *data center* móveis, varejo e serviços de saúde.

No segmento marítimo, que compreende motores e sistemas de energia a bordo, nós fechamos contratos importantes com empurradores no norte do país, que são conectados ao agronegócio, balsas de travessia e embarcações de apoio portuário. Nós assinamos também o primeiro contrato de venda de grupos geradores de bordo para plataformas *offshore*. As exportações para o mercado norte-americano, que iniciaram neste ano, também já representam 15% do volume.

Em projetos com TRL mais baixo, nós anunciamos também a construção da planta piloto de reciclagem de baterias de lítio nas instalações do Instituto de Pesquisas Tecnológicas, o IPT, dentro da USP. E diante do anúncio de montadoras de alocar capital no desenvolvimento de novas plataformas de motores híbridos, nós entendemos que será uma oportunidade de aplicar a tecnologia Ultralight Iron para a substituição de componentes estruturais em alumínio, apresentando o mesmo peso, menor custo e redução na emissão de CO2 na sua produção.

O momento atual do ciclo da indústria, com volumes mais fracos, tem nos permitido realizar movimentos internos importantes, com revisão de estruturas e ativos que trarão ganhos de eficiência para os próximos anos. Mesmo nesse cenário, mantivemos o investimento em novos negócios com grande potencial de escalabilidade, porém, sem renunciar às oportunidades do negócio tradicional.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

André Ferreira: Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Eu tenho dois pontos aqui. O primeiro, eu queria entender um pouco melhor os ganhos de eficiência. Vocês comentam ali de 40 milhões de impacto positivo, mas se puderem explorar de onde exatamente vieram esses ganhos, se são parte das sinergias com a Teksid ou se tem algo com a MWM. E, ainda nesse assunto, o quanto disso já vem da reorganização da produção das plantas.

E a segunda pergunta é sobre o projeto em reciclagem de baterias, só para tentar pegar um pouquinho mais de cor sobre a expectativa de vocês para a geração de receita. Eu sei que é inicial, eu sei que faz parte do processo, mas só tentando pegar um pouquinho a visão de longo prazo. Obrigado.

Fernando: Oi André, bom dia, obrigado pela pergunta. Vamos lá. Nós temos falado com vocês há algum tempo sobre essa reconstrução do desenho da Tupy das aquisições. E esse desenho, fundamentalmente, ele será alocar produtos onde é mais econômico produzir. Então, assim, temos um mapa, se você imaginar, temos plantas e produtos alocados que têm

origem nas empresas adquiridas. Só que o melhor mapa para nós é concentrar produtos parecidos na mesma planta e onde eu tenho um custo caixa menor.

Então, esse é o movimento que está acontecendo, nós já iniciamos vendo algumas capturas de valor que estão representadas nesses 40 milhões e com isso eu começo a gerar, a ganhar eficiência no uso de equipamentos e, em paralelo, também eliminando duplicação de atividades e gradativamente formando centros de serviço na Companhia.

Então, é um movimento geral, esse número exclui câmbio, não tem efeito cambial nesse valor e ele efetivamente é o custo fixo da Companhia, grande parte dele é uma redução do custo fixo total, e isso se reflete em contas que têm origem na fábrica e também com contas que têm com a eficiência de fabricação dos produtos concentrando a sua produção. Então, eu estou ganhando aí produtividade de uso de forças de trabalho, eu estou ganhando produtividade nos equipamentos, eu estou ganhando eficiência de uso de energia, mas ainda, e temos falado isso para vocês faz tempo, porque esse é um desenho que está em construção, eu ainda estou rodando com muitas plantas ociosas na Companhia.

E essa é uma mensagem fundamental, porque nós precisamos concentrar mais, evidentemente, essa queda de volume que nós observamos, nós não estávamos esperando ela no início do ano, até a metade do ano nós não tínhamos consciência disso, até o mercado, se você olhar que os nossos clientes vinham falando de *guidance*, nenhum deles apontava para essa queda, porém, essa queda ocorreu e de repente nós nos pegamos com uma estrutura maior, preparada para absorver um volume maior, porém, nós não tivemos esse volume, e a nossa opção foi nós não vamos operar, nós vamos trabalhar na direção de gerar caixa para a Companhia.

Então, nós fomos ajustando e nem sempre o ajuste de redução de operações, ele é econômico se você faz ele de uma forma em curto prazo. É uma ação que tem que ser planejada, porque você tem estrutura de serviços associados, você compra serviço, você tem uma série de atividades ao redor. Por exemplo, energia, você tem energia reservada e você não usa, então tudo isso vai afetando. Mas ainda assim, a despeito de tudo isso, nós conseguimos proteger e gerar esses 40 milhões de benefícios no trimestre, que eles ficam para frente, eles continuam para frente.

Sobre a planta de baterias, a nossa visão essencial é a seguinte, a dinâmica do carro elétrico em si, o que chama a nossa atenção é que o ciclo dele completo ele é ineficiente do ponto de vista de emissão de CO₂, porque você tem tanta geração de emissão de CO₂ na fabricação, na mineração, para a fabricação da bateria, eles são fabricados com alumínio e tudo isso gera muito CO₂. Uma forma no futuro, quando você tiver volume, vai se recuperar esses minerais de uma forma mais limpa usando muito menos energia do que você usa na mineração.

E a essência é essa, só que isso tem que ser um processo que ele seja econômico, ele tem que poder rodar com uma variedade de baterias de diferentes composições químicas, porque cada montador escolhe uma composição química para sua bateria e temos que ter capacidade de recuperar principalmente lítio, cobalto e níquel, que são os minerais mais valiosos que tem ali. Então esse projeto avançou, nós aplicamos já para três patentes, isso é importante, agora vamos para uma planta piloto inicial, que nós vamos fazer volumes menores, mas agora nós já conseguimos trazer potenciais clientes e entender exatamente para onde podemos levar isso.

O que nós acreditamos é que, evidentemente, no longo prazo, essas baterias têm que ter um tratamento. Já tem regras na Europa, por exemplo, e nos Estados Unidos, de que a partir de 2028-2030, uma fração das novas baterias, dos minerais usados nas novas baterias

necessariamente precisa ter material reciclado. E evidentemente isso estimula uma competição por desenvolvimento de tecnologias que permitam recuperar esses minerais com baixo uso de energia. Então é isso que nós fizemos, esse é o plano, tem ido bem, a nossa taxa de recuperação é muito alta, 92-95% desses principais minerais com baixo consumo de energia, o que essencialmente torna o processo econômico e evidentemente com grande rendimento, porque a medida é de 100 unidades que você coloca, quanto você consegue recuperar para colocar uma nova bateria.

André Ferreira: Ótimo, obrigado.

Fernanda Urbano: Bom dia, pessoal. Obrigada por pegarem nossas perguntas. São duas aqui do nosso lado. Primeiro, eu queria perguntar com relação ao segmento mais tradicional, olhando para veículos pesados e mercados externos. Vocês já comentaram um pouco na apresentação sobre a queda de volumes dos clientes esse ano e também sobre as melhores perspectivas do ano que vem para a América do Norte, depois das eleições. Queria ver o que vocês esperam de *timeline* para essa recuperação, se nós já podemos esperar uma melhoria no 1S, ou se vocês esperam que seja mais gradual, em 2025? Isso pensando na América do Norte.

E um segundo ponto, queria também entender a visão de vocês para a Europa. Eu entendo que a região é menos representativa, mas vemos outras empresas falando de perspectivas ainda difíceis para pesados. Essa seria a primeira pergunta, olhando para pesados em outros mercados.

E a segunda pergunta seria um *follow-up* nessa questão de reciclagem de baterias, mas pensando também nas outras iniciativas que vocês vêm investindo para trazer mais recorrência, como é o caso das bioplantas. Queria ver se vocês podem tangibilizar um pouco mais para nós a estratégia de longo prazo da empresa. Com a visibilidade que vocês têm no dia a dia, entender quais dessas iniciativas vocês veem o maior potencial no longo prazo. Por exemplo, quais uma ou duas iniciativas vocês esperam que sejam mais representativas em um horizonte de cinco a dez anos. Só para tentar tangibilizar um pouco mais para nós. Obrigada.

Fernando: Oi, Fernanda, bom dia. Obrigado pelas perguntas. São abrangentes, vamos aqui olhar primeiro o mercado. O tema do mercado, o que tem ocorrido é que tem um excesso de capacidade de caminhões nessa indústria. E esse excesso de capacidade acabou derrubando o preço do frete, derrubou a ocupação da frota e nós estamos num momento que a frota está muito jovem, então a frota está renovada. Como a renda dessas empresas de transporte caiu, eu mencionei ali, 60% de queda no lucro médio dessas empresas e a taxa de juros também não estava conveniente, eles recuaram, evidentemente pararam de renovar essas frotas. Então, esse é o cenário hoje e esse é o cenário que está se ajustando.

O efeito que ocorre na Tupy não necessariamente ele está conectado, porque normalmente nós estamos em cadeias longas. A Tupy, o nosso modelo é de produzir no Brasil e no México, exportar para essas regiões. E por isso, o que acontece? Você acaba tendo um volume de estoque elevado no sistema, em alguns negócios, no caso do *off-road*, eles têm um estoque elevado também em toda a cadeia, e quando você tem uma queda de venda na ponta, de repente esse volume que representava em número de dias um número adequado, ele se multiplica, e aí é o efeito chicote, o *blue whip effect*.

O que acontece? Lá no início da cadeia, há uma interrupção dessas compras, que é o que tem nos afetado nesse momento. Então, nós acabamos vendo uma queda às vezes na Companhia até maior em alguns setores específicos do que efetivamente está ocorrendo no mercado. Também o retorno é muito rápido, quando ele acontece.

Qual é a nossa crença agora? Agora temos visto mudanças e as políticas que temos visto é muito incipiente ainda a política do novo governo, mas quando nós olhamos e comparamos com a Tupy de 2016, 2016 foi um ano muito parecido com esse por conta de queda de volumes, e quando nós olha 2017 e 2018, a nossa receita cresceu, entre 2016 e 2018, 48%. Foi gradativo, foi 14% em 2017 e mais 30% em 2018.

Por quê? Porque você vinha com essas novas políticas que baixaram impostos, baixou o custo de aquisição, essa possível desregulamentação, que acaba incentivando todo esse volume. É o que eu falei antes, então nós acreditamos sim que deve ter uma modificação nesse sistema adiante, mas por hora, quer dizer, nós evidentemente buscamos os dados de previsão, e os bancos, inclusive, vocês têm casas de análise disso, e nós observamos alguns fatores que realmente indicam que não há necessidade nesse momento. Porém, essa mudança de política deve incentivar novos volumes.

Então, nós estamos monitorando, nós não estamos tomando nenhuma ação nesse sentido ainda, então nós continuamos preservando o caixa da Companhia, nós não vamos produzir adiantado, temos sido bastante cautelosos, até por conta da nossa política de geração de caixa, manter a alavancagem em dia, o que acaba penalizando a margem, isso acaba penalizando a margem – eu quero falar um pouco sobre isso depois.

Mas vamos lá no outro tema que você perguntou. O que nós enxergamos hoje? Vamos falar, o projeto de hidrogênio, o projeto de baterias e o projeto do Ultralight Iron são projetos que nós devemos ver resultados adiante. Eles têm um TRL mais baixo hoje, então nós estamos enxergando isso daqui a três, quatro anos a começar a ver resultado nisso. Agora, tem outros projetos que estão em um nível de prontidão muito alto. O tema das bioplantas, nós já estamos investindo nas bioplantas, já teve um CAPEX razoável em 2024 em bioplantas, nós já largamos com a planta da Primato, e temos sido um pouco cautelosos porque esse setor passou por algumas dificuldades recentemente.

Lembrando que o nosso projeto de bioplanta, ele coleta resíduos, você tem uma geração de receita na coleta de resíduos, você tem geração de receitas na venda de biometano e você tem geração de receitas na venda de fertilizantes, também tem CO2 e tem outros potenciais a explorar, energia elétrica, tudo isso. Mas vamos focar nos dois principais, no biometano e no fertilizante. Esses projetos, eles param em pé, pelo nosso modelo que temos desenhado, sem necessidade de subsídios. Essa é uma essência que temos falado de descarbonização viável e o nosso desafio é compreender esse setor de fertilizantes organominerais, que é o trabalho que temos feito.

Nós estamos satisfeitos com o projeto, com o processo, com o avanço e nós estamos discutindo o melhor modelo de comercialização desses bens. Então, assim que nós tivermos isso pronto, nós esperamos poder trazer essa informação para vocês em breve, à medida que nós tivermos uma informação clara de como vamos modelar tudo isso, mas eu posso garantir para vocês, o interesse é muito grande, o modelo que nós desenvolvemos ele é muito sólido estruturalmente, ele tecnicamente é muito bem elaborado, então nós esperamos trazer em breve para vocês notícias desse setor.

Lembrando que nós anunciamos um projeto já com a JBS, e evidentemente nós estamos falando com todos os outros *players* do setor de proteínas para encontrar um modelo correto que dê estabilidade. Nós não somos uma empresa de fertilizantes, então temos tomado bastante cuidado para ter um produto de qualidade, então no mesmo modelo da Tupy, que tem bons engenheiros, bons técnicos desenhando, nós estamos fazendo um modelo parecido para ter um produto de altíssima qualidade, um produto diferenciado, mas evidentemente temos que entender bem essa cadeia de distribuição como ela vai funcionar e como que

podemos criar um modelo que seja mais seguro para os nossos acionistas terem confiança e podermos crescer.

Pessoalmente, o que eu tenho visto hoje, nós estamos vendo um potencial muito grande e esse negócio, uma vez que nós fechamos esse modelo e tem a clareza, ele vai escalar muito rápido.

Segundo ponto que eu acho importante, que está bem avançado, eu falei antes, são os nossos motores etanol e biometano da transformação veicular. Esse é um processo que ele veio com dois anos de desenvolvimento com muito cuidado. Nós estamos falando com grandes empresas do setor agro e grandes transportadoras, para substituir os motores deles por motores que usam biometano e usam etanol, em tratores, em caminhões, e também esse é um caso que nós enxergamos um potencial muito grande no próximo ano.

Também no setor marítimo, nós viemos estudando como iríamos fazer, nós estamos focados no setor de trabalho, você tem embarcações de trabalho e embarcações de lazer. Nós estamos focados no setor de trabalho, o setor de trabalho é muito forte no norte do Brasil, os empurradores que funcionam na Bacia Amazônica, em diversos rios do Brasil, transportando soja, transportando bens naquela região, e você tem todo o universo. Hoje, as balsas de Santos, as balsas de São Sebastião, os barcos de praticagem de muitos portos já utilizam os nossos motores.

Nós estamos ajustando essa solução que seja econômica, que seja adequada para o Brasil, e a notícia que tem aqui, esse mercado é completamente dominado por produtos importados, que acabam entrando no país até sem tarifas, e vamos invadir esse mercado, esse mercado no mercado que temos um potencial grande, temos uma marca muito forte, temos toda a nossa redistribuição, e tudo isso deve avançar bastante.

Outro ponto que eu acho importante destacar, que é um negócio já maduro, que é o nosso negócio de reposição. Ele é um negócio que fatura na casa de 500 milhões por ano, nessa base aproximadamente, esse é um negócio que também vemos como crescer muito, porque hoje temos a segunda maior redistribuição do Brasil de peças, e o nosso negócio está focado em peças para motores de caminhão, de motores agrícolas, para o setor agrícola, e motores de tratores de construção.

Então, o Brasil é um país muito grande, essa rede foi construída pela MWM durante 70 anos, ela é capacitada, ela é preparada e nós estamos explorando agora, trazendo produtos para motores de outras marcas. Então, temos crescido muito, temos crescido a taxas de dois dígitos, como nós falamos, porque nós estamos incorporando novos produtos, novos itens nessa carteira, e vemos esse crescimento continuando nos próximos trimestres porque é um setor que nós acreditamos que ele tem muito a crescer, nosso negócio ainda é relativamente pequeno para o potencial do Brasil, mas a nossa redistribuição é muito madura, não só como loja, mas também como a qualidade do serviço técnico que essas empresas que são nossos representantes e distribuidores podem prestar.

Então, esses são os principais setores que vemos crescimento. E geradores, eu esqueci de falar de geradores. Também geradores maduros, geradores vem crescendo, geradores também têm uma discussão aí de máquinas que estão sendo importadas, temos que entender muito bem esse setor porque nós somos muito competitivos, nosso produto é muito bom e essa rede também atende muito bem.

Então, são coisas que nós estamos aprendendo, acho que mesmo a equipe oriunda da MWM, que é uma equipe extraordinariamente competente, tecnicamente capaz, com muita vontade, tem feito um trabalho extraordinário, mas só que era vinculado a uma montadora e tinha

restrições para fazer essas atividades. Todo mundo muito engajado e nós realmente estamos progredindo muito nesse setor.

A MWM tem tido um crescimento extraordinário dentro da Tupy, ela tem um crescimento de dois dígitos e nós acreditamos que isso vai continuar avançando porque, mesmo a nossa proposição de montagem de motores de terceiros, de agregação de valor e todos esses setores que eu falei, eles são soluções tecnicamente muito fortes e vocês podem consultar no mercado, vocês podem perguntar, porque a nossa marca, o nosso produto é de alta qualidade e assim nós estamos mantendo e por isso nós vamos expandir. Ok?

Fernanda Urbano: Opa, está super claro. Obrigada, bom dia.

Gabriel Rezende: Oi, pessoal, bom dia. Obrigado por pegar a minha pergunta aqui. Só queria fazer um *follow-up* adicional na dinâmica que você bem pontuou de volume, Fernando, e a dinâmica mais desafiadora que o setor está enfrentando agora. Só entender se, em alguma medida, vocês notam um efeito de China aqui. Eu entendo que tem um macro muito relacionado ali a Estados Unidos e Europa, mas como temos visto a China exportando deflação e aí mirando diversos segmentos, queria ver se, em alguma medida, os produtos finais embarcam ali os itens da Tupy, em alguma medida estão sendo impactados por produtos chineses também, em linha com o que temos visto, por exemplo, em plataformas elevatórias aqui no Brasil, empilhadeiras, veículos leves, Brasil e América Latina.

Enfim, entender se parte da queda de volume também poderia ser ligada por isso. Obrigado.

Fernando: Oi, Gabriel, você está correto. Obrigado até por me lembrar desse tema. Primeiro, olhando para o mercado americano, especificamente, nós somos fornecedores das empresas americanas que devem se beneficiar disso. Então, existe sim uma invasão de produtos chineses, máquinas de construção, máquinas agrícolas, pequenos caminhões, geradores, tudo isso, e tudo isso está afetando o negócio dos nossos clientes. Vocês sabem bem quem são nossos clientes, vocês podem imaginar.

Isso também está ocorrendo no mercado doméstico, nós estamos olhando para isso, tentando entender, porque sem dúvida existe e o que nós observamos vem a custos que não são, aparentemente, uma concorrência desleal, então nós estamos checando tudo isso. Mas potencialmente eu acho que esse é um... por isso que eu mencionei isso durante a fala inicial, porque de fato nós devemos estar vendo os nossos clientes ganhando *share*, e no caso dos nossos produtos do Brasil, eventualmente também se o Brasil começar a tomar algumas medidas protetivas na frente que nós estamos defendendo, tá?

Mas, de fato, tem isso e nós devemos crescer junto com os nossos clientes nos Estados Unidos, na América do Norte, e potencialmente na Europa também, que temos visto esses movimentos acontecendo.

Gabriel Rezende: Ótimo, obrigado, Fernando.

Gabriel Frazão: Oi, bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui no *call* de resultados. Eu tenho uma outra pergunta sobre o mercado de pesados nos Estados Unidos, especialmente se vocês veem risco de que essa menor idade média da frota e o menor nível dos fretes reduza a intensidade do *pre-buy* em 2025, ou ao menos postergue esse movimento de *pre-buy* para o 2S do ano.

Fernando: Oi, Gabriel, obrigado pela pergunta. Só voltando no comentário do Gabriel Rezende, eu queria acrescentar um tema, que é o seguinte, assim que foram anunciadas essas políticas, teve a mudança de governo, ganhou a eleição, não teve a mudança de

governo ainda, nós observamos as ações dos nossos clientes todos elas subiram na casa de 8% a 12%, porque eles foram indicados como as empresas vencedoras desse processo e dos movimentos que devem vir com a nova política.

Então esse é um ponto importante que reflete bem... isso não foi conectado com a Tupy, ninguém conectou isso com o nosso negócio, mas nós estamos diretamente conectados com esse movimento, que é exatamente a resposta da invasão de outros produtos que esses clientes vão ganhar.

Então, voltando agora ao comentário do Gabriel sobre a idade da frota, é assim, veja, nós seguimos muito evidentemente o que os nossos clientes têm nos falado, como eles têm nos preparado para esse movimento. Esse movimento de 2027 ele tem um custo elevado, a troca vai custar bastante. A economia americana vem crescendo, então você sempre tem que ter em mente uma coisa, porque os caminhões estão sendo usados, a frota está sendo utilizada nesse momento, ela está desgastando e essas empresas, elas são muito organizadas do ponto de vista de custo de manutenção, qual o momento certo da troca e como eu me preparo para o segundo ciclo, dado que o veículo vai custar mais caro.

Também já se aprendeu que no ano os descontos da compra de veículo novo, no último ano antes da virada, eles ficam muito menores. Então o custo do veículo, o custo real do veículo efetivo, ele fica mais alto. Então, é muito provável, nós acreditamos, e é isso que as montadoras têm nos falado, porque eles têm indicações claras de que esse ciclo deve começar provavelmente agora no 2S25 e ao longo de 2026. Mas evidentemente, essa conta completa é importante, mas olhando para uma economia que vem crescendo, ela vai continuar crescendo, a taxa de uso de máquinas continua sendo elevada e aí tudo isso acaba afetando o processo em si.

Então, o que nós estamos nos preparando é para o 2S do ano que vem virmos a retomada desses mercados.

Gabriel Frazão: Ah sim, ficou super claro, Fernando. Muito obrigado.

Kiepher Kennedy: Oi, pessoal, bom dia. Aqui é o Kiepher do Citibank. São duas perguntas. A primeira é um *follow-up* aqui na pergunta da Fernanda. Vocês comentaram que poderiam falar em maiores detalhes aqui sobre o impacto nas margens da Companhia nesse contexto de foco na geração de caixa, uma eventual melhora nos resultados do mercado tradicional de pesados internacional. É um ponto que não ficou respondido aqui, acho que dando oportunidade aqui para comentar sobre essa questão de margens.

E a segunda, em Brasil, com relação ao cenário aí previsto para o agronegócio em 2025, se vocês já estão vendo alguma demanda, algum tipo aí de vinda por parte dos produtores que poderiam eventualmente significar uma melhora de contexto no segmento. Se tiverem alguma coisa aqui nesse sentido, também ajudaria bastante. Obrigado.

Fernando: Vamos lá, Kiepher. Primeiro sobre o comentário sobre as margens, o que eu quis dizer o seguinte é que quando você tem uma operação... nossa operação ela é muito grande, ela envolve muito muita energia muita gente, muitos ativos ligados, então toda vez que você tem uma oscilação brusca de volumes descendente, é difícil você segurar a operação, você acaba produzindo, consumindo capital de giro, gera estoques, isso melhora as margens, porque na verdade você tem diluição de custo, você joga esse custo para o estoque, porém você piora a geração de caixa da Companhia.

Então, a troca que eu tenho falado sempre recentemente, nós temos sido muito determinados para focar a Companhia em decisões que privilegiem a geração de caixa a despeito da margem. É isso.

Um outro ponto de margem que eu queria destacar, tivemos nesse trimestre custos de reestruturação de R\$ 11 milhões. Nós aplicamos em despesas para desenvolvimento de novos negócios, todos esses que eu falei antes, que não geram praticamente receita hoje, principalmente as bioplantas, que têm um custo elevado, é uma equipe grande hoje que está desenvolvendo isso, fazendo um trabalho extraordinário, mas hoje, quando nós olhamos uma fotografia de um trimestre, é apenas despesa, que nos custaram, neste trimestre, R\$ 20 milhões.

E nós também tivemos desafios de logística, que nós acabamos gastando R\$ 10 milhões a mais do que o programado do acordo, por conta dessa variação. Nós temos algumas defasagens de preços, porque nós viemos de uma inflação do período da pós-pandemia no México, que de repente agora você tem uma virada cambial no México, mas temos inflações a serem recuperadas. Mas excetuando o tema da inflação, se eu considerar só esses três temas que eu mencionei, a nossa margem estaria muito próxima de 14, que é a margem real se comparada com o histórico da Companhia, porque não tinha essas despesas de novos negócios no passado, não tinha custos de reestruturação tão concentrados.

Então, eu peço que vocês sempre olhem para a margem do trimestre com certo cuidado, entendendo esses efeitos. É uma decisão da Companhia de aplicar R\$ 20 milhões em desenvolvimento de novos negócios por quê? Porque nós acreditamos nesse modelo da Tupy. A Tupy ficou muito grande, a Tupy tem um negócio que é 100% vinculado a montadoras, e por isso nós trabalhamos com contratos de longo prazo, temos muito pouco espaço para mexer, temos muitas obrigações nesses contratos e quando a queda de mercado vem, nós acabamos absorvendo boa parte do problema que acaba resultando em situações como essa.

E o que nós estamos desenhando para essa Companhia adiante é ter uma diversificação dessas receitas em setores anticíclicos, por isso que nós mantemos essa determinação de alocar capital nisso à custa da margem da Companhia. Se eu tivesse vindo com margem de 13,5% ou de 14%, nós veríamos manchetes muito mais positivas, e eu acredito que elas deveriam ser mais positivas porque nós estamos alocando capital em alguma coisa que está transformando a Companhia, e eu espero que ao longo de 2025 vocês vão ver muitas notícias de negócios que nós estamos fechando nesses novos setores que demonstram o movimento de longo prazo que nós estamos fazendo para essa empresa, para torná-la mais forte, mais resiliente, evidentemente, aproveitando oportunidades que nós estamos vendo agora.

Então, eu aproveitei aquela sua pergunta, que é importante, porque efetivamente essas decisões nós precisamos aprender dentro da Companhia a ser mais ágeis diante desses movimentos. Como é que eu consigo reduzir custos mais rápido? Como é que eu consigo me adaptar melhor? Isso tem sido um exercício, porque evidentemente nós somos hoje a combinação de três grandes empresas e tudo isso tem questões culturais que nós estamos adaptando, porque a Companhia cresceu muito recentemente. Então, é todo esse movimento, mas eu agradeço muito a dedicação, a determinação e o esforço da minha equipe de realizar o trabalho que nós vimos realizando, porque mesmo atravessando um momento tão difícil de mercado, uma estrutura grande da empresa, 19 mil funcionários, temos conseguido adaptar.

Nós vamos continuar reestruturando a Companhia, isso deve continuar acontecendo nos próximos trimestres, nós não vamos abrir mão de tomar as decisões que são importantes de longo prazo em favor de um trimestre melhor, vamos continuar tomando essas decisões, tanto

nos novos negócios, quanto na direção de reestruturar o *business* da Companhia, tá bom? Que isso vem da aquisição, de todo esse movimento de movimentação de produtos e obviamente desligamento de ativos. Nós temos hoje sobreposição de ativos e na direção de desligar ativos que são menos eficientes.

Essa é a intenção, essa é a direção que nós tomamos todos os dias quando nós vimos trabalhar. Tá bom?

Kiepher Kennedy: Obrigado pela resposta da primeira pergunta, pessoal. Tinha uma segunda aqui com relação ao agro para 25, se puderem comentar.

Fernando: Desculpa, Kiepher. Sim, nós temos visto o seguinte, nós enxergamos que o agro vai crescer, a safra deve ser 8 a 10% maior, na próxima safra. Evidentemente, ainda existe, nós não estamos vendo pedidos para produtos para equipamentos nesse momento, mas nós estamos virando a Companhia com muita força na direção do agro. Então, você fala de bioplanta, venda de fertilizante, venda de motobombas, geradores, tudo isso está olhando para o agro, nós falamos de biometano, de motores a etanol, nós estamos olhando para o agro. Nós estamos olhando para um mercado que vai usar combustíveis que eles mesmos são capazes de produzir.

Então, a nossa venda para o agro vai crescer bastante no próximo ano e não vai ser apenas um negócio tradicional, ela vai ser principalmente por conta desses produtos específicos que o agro está demandando, não existem no Brasil – desculpa aqui eu tomar um tempinho de vocês, mas é um tema para reflexão. Nós exploramos petróleo no mar, nós refinamos petróleo na costa e nós gastamos muitos litros de diesel para levar um litro de diesel para o centro-oeste ou para a bacia amazônica. Não faz sentido. Faz sentido nós produzirmos os combustíveis nessas regiões, seja biodiesel, seja etanol, seja biometano, porque a biomassa está disponível, está sendo desperdiçada e ela pode produzir e temos testes, temos aplicado muito recurso no desenvolvimento desses motores, podemos rodar isso de uma forma mais econômica que o diesel.

Então por isso que nós estamos focando muitos esforços da Companhia para trazer soluções para o agro brasileiro, que hoje não existem, hoje as máquinas são normalmente de empresas internacionais que trazem as soluções de motorização que eles usam em diversos países para o Brasil e nós queremos dar uma opção para esses clientes, para a substituição de motores, de equipamentos que utilizem combustíveis que podem ser produzidos aqui.

Então vemos um crescimento muito importante, setor sucroalcooleiro, toda a produção de proteínas, todo mundo, eles têm muito combustível que está sendo desperdiçado, a vinhaça está sendo desperdiçada, ela pode produzir biometano, o etanol pode ser usado para quem tem etanol, dá para rodar etanol com eficiência em comparação com o diesel, você pode produzir biodiesel com a soja, faz sentido você movimentar barcos empurradores de soja com biodiesel. Então, tudo isso é um foco nosso que nós vamos ganhar tanto na venda de equipamentos quanto no setor de serviços e peças para atender esses clientes. Ok?

Nós podemos seguir com o fechamento.

Operador: 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: Bom gente, muito obrigado pela atenção de vocês novamente.

Só queria trazer, a Companhia fez esse resultado em um ambiente com volumes muito baixos e com excesso de ativos e duplicação de funções dentro da empresa. Todo desenho e várias

despesas que nós viemos acumulando, eles olham na direção de tornar essa empresa muito mais eficiente, nós estamos gastando muito dinheiro movimentando produtos entre as plantas, fazendo uma série de ações em que essa empresa vai rodar com menos ativos, com um volume melhor, porque esse volume é cíclico, ele retorna, e aí quando eu olho o consenso de margens de longo prazo, tudo isso, vemos mais ou menos as margens que nós estamos operando esse ano.

Nós acreditamos que o negócio volta às margens tradicionais que nós tínhamos até 2018-2019, antes das aquisições, que é na casa de 14-15%. Então, esse é o primeiro item de fechamento.

Mas, acima de tudo, eu quero destacar o quanto a nossa disciplina tem feito a diferença na execução dessa estratégia e atravessar essas dificuldades de redução de volume, desafios logísticos e outros. Então, essa determinação, ela continua inalterada na construção do projeto que nós vislumbramos para essa Companhia, que é alcançar eficiências que nós projetamos e que vão se intensificar em 2025, apesar dessa conjuntura ruim, mas por enquanto, nós acreditamos que tem um potencial enorme de mudar esse cenário diante de novas perspectivas que apareceram recentemente.

Então, todas essas iniciativas de redução de custo, elas trazem efeitos permanentes e, assim que a demanda retomar, nós vamos ter reflexos ainda melhores na margem bruta, que ainda assim nós conseguimos ampliar nesse trimestre. A nossa geração de caixa, no acumulado dos últimos nove meses, eu falei bastante sobre isso nas perguntas, ela foi a maior em toda a nossa história. E mesmo quando comparamos a 2023, que já havia sido recorde, nós praticamente dobramos o valor alcançado nesses nove meses, nós tivemos 97% de aumento.

Então, tudo isso é um exemplo da nossa disciplina na gestão de custos, na tempestividade, na tomada de decisões, na frente de cenários que são desafiadores e na nossa alocação de capital. Então, esse mesmo rigor fundamenta o crescimento nos novos negócios, que eles têm sido desenvolvidos e ofertados com base em muita pesquisa. Essa é a nossa história, essa é a cara da Tupy, essa é a cara da MWM, e nós não fazemos nada se não for em uma solução tecnicamente muito bem desenvolvida.

Então, o nosso negócio tradicional está ancorado exclusivamente em montadoras. E as nossas iniciativas de novos negócios buscam receitas recorrentes em mercados anticíclicos e que nós tenhamos maior liberdade de precificar. Então, os resultados até aqui nos motivam bastante, tanto os avanços de reposição, resultados iniciais das bioplantas, grupos geradores, segmento marítimos e essa aplicação de motores movidos a biocombustíveis e empresas de transporte do agronegócio brasileiro.

Então, nós seguimos firmes no propósito de ofertar produtos, serviços de maior valor agregado, diversificar nossas fontes de receita e habilitar essa Companhia para um futuro multicompostíveis. Muito obrigado e um bom dia para todos.

Operador: A conferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham 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”