**Local Conference Call**

**TUPY S/A (TUPY3)**

## Resultados do 3T22

**8 de novembro de 2022**

**Operador:** Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação dos resultados do terceiro trimestre de 2022 da Tupy.

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

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

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

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

Por favor, sr. Fernando, pode prosseguir.

**Fernando de Rizzo:** Obrigado e bom dia, agradeço a presença de vocês em nossa teleconferência.

Vou iniciar com um resumo do trimestre, em que apresentamos progressos e um forte resultado fruto da dedicação de nossos mais de 19.000 colaboradores. Mesmo num cenário ainda adverso, com gargalos na cadeia de produção e custos elevados, apresentamos a maior receita líquida, EBITDA ajustado e lucro líquido trimestrais da história da companhia. A receita líquida atingiu 2,7 bilhões, o crescimento reflete a força do nosso modelo de negócios e a capacidade de repassar custos.

Completamos um ano da integração das operações de Aveiro e Betim alcançando receita de 9,6 bilhões nesses últimos 12 meses. O volume físico de vendas no trimestre atingiu 177.000 t. Embora seja um número expressivo, esse desempenho ainda é baixo por causa das paradas de clientes devido à falta de componentes como semicondutores. O EBITDA ajustado alcançou 358 milhões, margem de 13,3%, similar à apresentada no primeiro semestre deste ano. Esse desempenho tem origem no avanço de nossos projetos de redução de custos, ganhos de eficiência operacional e sinergias, apesar de termos realizado muitas paradas de produção que favorecem o caixa.

O lucro líquido atingiu R$192 milhões com margem líquida de 7,1%, a forte geração de caixa operacional contribuiu para reduzirmos ainda mais nossa alavancagem, que representou 1,3x EBITDA ajustado nos últimos 12 meses. Já no mercado de capitais, realizamos em setembro emissão de debênture no valor de 1 bilhão com taxa de CDI +1,5% ao ano. os recursos serão utilizados principalmente para o pagamento da aquisição da MWM.

No slide 5 mostramos o resultado das ações realizadas para reduzir nosso ciclo de conversão de caixa, como apresentamos na última teleconferência. Ajustamos o volume de compras e, principalmente, planejamos paradas nas operações, o que colaborou com a redução dos estoques, porém, ainda continuamos sofrendo com paradas repentinas de clientes. Com isso, conseguimos reduzir nosso estoque em R$117 milhões, 7% abaixo do trimestre anterior, o que corresponde a uma redução de 21 dias no indicador de estoques. Essas ações contribuíram para a forte geração de caixa operacional, que atingiu R$230 milhões no trimestre versus um consumo de 254 milhões na primeira metade do ano.

Agora para apresentar os principais indicadores do trimestre eu passo a palavra ao Thiago, nosso CFO.

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

Os volumes apresentaram um crescimento de 34% decorrente principalmente do acréscimo das novas operações na comparação com o trimestre anterior, e já na mesma base o crescimento foi de 1%. O mix do volume de transporte, infraestrutura e agricultura ficou em 19% total ou parcialmente usinados com o mesmo percentual produzido em CGI, e lembrando que a base de comparação contra o terceiro trimestre de 21 é afetada pela adição dos novos volumes das operações de Betim e Aveiro, cujos contratos atualmente não contemplam esses produtos e serviços.

No slide 8, as receitas apresentaram um aumento de 7% na comparação contra o segundo trimestre de 22 e 47% contra o terceiro trimestre de 21. Observou-se também um aumento de 9% na receita por quilo quando comparado ao mesmo período ano anterior, e em relação à distribuição das receitas por geografia 50% foram destinados ao USMCA, 29% nas Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 17% na Europa e os 4% restantes Ásia, África e Oceania. Do ponto de vista de aplicação, 85% de veículos comerciais e *off-road,* 11% de carros de passeio e 4% do segmento de produtos hidráulicos.

No slide 9 observamos o bom desempenho do mercado interno em comparação com o mesmo período ano anterior em praticamente todas as aplicações. Além da participação da planta de Betim, o resultado foi impulsionado pelo melhor desempenho das aplicações em veículos comerciais, máquinas fora de estrada e principalmente do agronegócio, além das exportações indiretas.

No slide 10 demonstramos os efeitos nas receitas do mercado externo. Tivemos forte crescimento nas aplicações para comerciais médios, pesados e veículos *off-road* ocasionado pelo bom desempenho dos mercados com a retomada de investimentos em setores de infraestrutura. Apesar da demanda e aumento de produção, carros de passeio e veículos comerciais continuam sendo afetados por restrições nas cadeias produtivas, um efeito mitigado pelos volumes das operações de Betim e Aveiro e *ramp-up* de produtos.

Seguindo ao próximo slide, demonstramos a performance das vendas do segmento de hidráulico, que correspondem a 4% das receitas. O crescimento da receita de 5 e 6% nos mercados interno e externo respectivamente reflete a melhora gradual da atividade industrial, principalmente no mercado norte-americano, além da recomposição de preços.

Passando para o slide 12, os custos dos produtos vendidos aumentaram 45% na comparação anual impactados pela inflação de insumos, além da entrada das operações de Betim e Aveiro, a margem bruta de 20% representa um aumento de 100 pontos base, refletindo ganhos de eficiência e sinergias entre as operações, e no decorrer do trimestre nós realizamos paradas pontuais e programadas nas nossas operações a fim de reduzir estoques com efeito positivo no capital de giro e na geração de caixa operacional.

Essas paralisações, em contrapartida, ocasionaram queda dos volumes produzidos, levando à menor diluição de custos com impacto em diversas linhas do CPV, das quais eu destaco: um aumento de 44% nos custos com matéria-prima e na linha de manutenção e materiais de terceiros decorrentes, além das novas operações, do aumento de preços e incremento de volume vendido, o acréscimo de 46% na conta de mão-de-obra ocasionado principalmente pela realização de horas extras e negociação da data-base, as despesas operacionais, excluindo fretes, registraram um aumento de 43% contra o terceiro trimestre de 21, o resultado foi impactado pelo aumento dos volumes e pelo efeito da negociação salarial da data-base, e as despesas com frete também aumentaram 188% no período. Além do crescimento dos volumes, essa linha foi afetada pelo incremento expressivo dos preços desse serviço em todos os modais.

No slide 13, o EBITDA ajustado atingiu 358 milhões, o maior valor da história da companhia, a margem em relação à receita líquida foi de 13,3%, valor muito próximo ao nosso histórico sem as plantas de Betim e Aveiro, o que indica o sucesso da combinação dessas empresas. As paradas para redução de estoque tiveram como consequência redução de volumes produzidos e menor diluição de custos fixos, impactando o pontualmente a margem no período. O benefício disso obviamente é o caixa. O EBITDA, segundo o critério da CVM, foi de 300 milhões com margem de 11,2% impactado por uma baixa contábil de benefícios tributários, no caso aqui o Reintegra no valor de 53 milhões. Com base na legislação vigente e laudo de auditores, a companhia reconheceu esses créditos em 2019 referente ao período de 2015 a 2018 e ao longo de 2020. Considerando as decisões recentes desfavoráveis no âmbito do STF em casos análogos, entendemos que esse ativo se torna contingente, sendo baixado contra outras receitas/despesas operacionais. Excluindo esse efeito, que não é recorrente, a margem teria sido de 13,1%.

Na parte inferior do slide, registramos o expressivo aumento do lucro líquido, no valor de 192 milhões, com margem líquida de 7%. O lucro líquido ele foi impactado principalmente pelo melhor resultado operacional, o fim da depreciação dos ativos intangíveis, relação contratual com clientes no México oriunda das aquisições realizadas em 2012 e o benefício fiscal do pagamento de juros sobre capital próprio.

No próximo slide, de número 14, falamos sobre o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras se deve principalmente pela taxa de juros em comparação com o ano anterior e maior dívida bruta referente a compromissos assumidos com a aquisição das operações de Betim e Aveiro e a emissão de debêntures no valor de 1 bilhão destinado principalmente ao pagamento da aquisição da MWM.

As receitas financeiras atingiram 23 milhões decorrentes do aumento do saldo de caixa em reais e da taxa de juros que remuneram nossas aplicações financeiras e o resultado com variações cambiais foi uma receita de 20 milhões decorrente principalmente do efeito sobre as linhas do balanço em moeda estrangeira.

No slide 15 temos as variações das principais contas de capital de giro, neste caso tomando um segundo trimestre de 2022 como base de comparação. Redução de 19 dias na linha de contas a receber impactado pelo recebimento de valores reconhecidos em trimestres anteriores, além da correção de atrasos no faturamento junto a clientes em decorrência da implementação do novo ERP no México, redução de estoques de 21 dias em relação ao custo de outros produtos vendidos. A redução deve-se, entre outras ações implementadas, a paradas programadas de produção para adequação desses estoques de produtos em elaboração e matérias-primas e também tivemos a redução de 22 dias no contas a pagar decorrentes de liquidações atreladas à implementação do ERP na planta do México e menor volume de compra de materiais, que teve como finalidade a redução de estoques.

No próximo slide, número 16, realizamos investimentos de 106 milhões no terceiro trimestre de 22, um aumento de 71% na comparação com o terceiro trimestre de 21, representando 3,9% das receitas do período. Esses investimentos são relacionados a novos programas, a ganhos de eficiência operacional, sistemas de informação, iniciativas em prol da segurança e meio ambiente e inclui projetos importantes na planta de Betim, que aumentarão a eficiência operacional e permitirão maior flexibilização das operações, conforme nosso plano de negócio.

A priorização de projetos com maior potencial de retorno tem sido parte fundamental da nossa estratégia de aumento de retorno sobre capital investido.

No próximo slide, número 17, mostramos o endividamento líquido de 1,5 bilhão correspondente a 1,3x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, as obrigações em moeda estrangeira, que representam 58% do total, são relacionados ao ponto com amortização em fevereiro de 2031 e juros de 4,5% ao ano pagos semestralmente. Em relação ao caixa, 76% estavam denominados em moeda local. Em setembro realizamos à emissão de debêntures no valor de 1 bilhão destinado principalmente à aquisição da MWM, o custo da dívida é de CDI +1,5% ao ano com pagamento de juros semestrais e amortização em 2 parcelas, setembro de 26 e 27, e encerramos o terceiro trimestre 22 com uma posição de caixa bastante confortável, cerca de 2 bilhões.

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

**Fernando de Rizzo:** Obrigado, Thiago.

No slide 19 falarei sobre a nossa visão para os principais mercados. Os nossos clientes que já reportaram resultados têm indicado manutenção ou crescimento de vendas nos próximos trimestres, as carteiras de pedidos permanecem robustas, especialmente no segmento de veículos comerciais e também nos setores agrícola e de construção. Nos Estados Unidos, a demanda para a construção não residencial se mantém elevada e deve ser estimulada nos próximos anos por pacotes de infraestrutura. Já o segmento residencial deve ser impactado pela inflação e aumento de juros.

Visualizamos uma demanda robusta por veículos comerciais. A taxa de utilização da frota encontra-se em patamares elevados e está envelhecida, com custos elevados de manutenção. Esse cenário é resultado da falta de oferta de veículos originada pelos gargalos nas cadeias de fornecimento e que nos permite concluir que há demanda reprimida.

No Brasil, em janeiro de 23, haverá mudança no padrão de emissões de motores para a norma PROCONVE 8, equivalente a Euro 6. Diferente da transição Euro 5, não observamos volumes expressivos de pré-compra, porém, o aumento de preço dos veículos deve impactar as vendas no início do ano. Já o desempenho do agronegócio deverá favorecer a demanda por máquinas e equipamentos.

Na Europa existe demanda reprimida no segmento de veículos comerciais, também derivado das disrupções na cadeia de fornecimento. O cenário para o segmento *off-road* é positivo para as aplicações relacionadas ao agronegócio, com expectativa de redução dos investimentos em infraestrutura e também esperamos um cenário fraco no mercado de veículos de passeio.

Em síntese, os nossos clientes continuam sendo afetados por interrupções nas cadeias de fornecimento, porém, a expectativa é de diminuição desses impactos ao longo de 2023.

No slide 20 vamos falar sobre algumas tendências e oportunidades para Tupy e como isso combina com a nova companhia. Nós estamos inseridos em setores importantes para a sociedade, essenciais, com fundamentos sólidos, como a demanda por alimentos, energia, transporte e infraestrutura, essa última impulsionada por diversos programas de incentivos ao redor do mundo que serão implementados nos próximos anos. Temos demanda reprimida em mercados importantes, resultado dos gargalos dos últimos anos, tendo como consequência uma alta taxa de utilização da frota e seu envelhecimento.

Esses fatores geram inúmeras oportunidades de negócios. Produzimos em países com vantagens competitivas em energia, materiais e mão-de-obra, o que amplia a nossa liderança na indústria. O USMCA (acordo de livre comércio entre Canadá, Estados Unidos e México) exigirá aumento do conteúdo local dos produtos de nossos clientes, o que favorece nossas operações no México e certamente contribuirá para a obtenção de novos contratos. Enxergamos também muitas oportunidades na Europa.

Como resultado dos elementos acima, já contamos com um *pipeline* importante de novos contratos e continuamos discutindo novas oportunidades. Aqui vale destacar a execução de nossa estratégia de agregação de valor com serviços de usinagem e montagem, que apresentam retornos elevados mesmo considerando os investimentos necessários.

Gostaria de dividir também o status das aquisições recentes. Continuamos melhorando a eficiência das operações de Betim e Aveiro e capturando as sinergias previstas. Ao longo de 22, realizamos investimentos transferindo equipamentos, alocando produtos e alterando processos que gerarão muito valor a partir de 2023. Flexibilidade é uma característica importante no nosso negócio, que traz proteção em momentos de oscilação da demanda e contribuiu para a nossa competitividade. Estamos adotando as ações necessárias para incluir as plantas de Betim e Aveiro nesse sistema, composto hoje pelas unidades localizadas em Joinville e as 2 do México. Assim, podemos alocar nossa produção de modo ainda mais eficiente levando em consideração as necessidades dos clientes, além de custos e vocação de cada planta.

Quero destacar que ainda temos muitas sinergias a serem capturadas com reflexo em todas as unidades da companhia.

Em relação à MWM, anunciamos há pouco mais de 10 dias a aprovação da transação pela superintendência do CADE e esperamos que o *closing* ocorra ainda neste quarto trimestre. Planejamos uma rápida integração e, para isso, contamos com o atual time de gestão, que permanecerá na companhia. São pessoas muito talentosas, empreendedoras e com vasto conhecimento técnico e que têm realizado movimentos importantes, como a busca por novos negócios em segmentos relacionados à descarbonização. Também manteremos a marca MWM, que é muito forte e reconhecida em todos os setores em que atua. Os ativos e conhecimento em usinagem da MWM serão importantes para ganharmos novos contratos, avançarmos em processos de usinagem mais complexos e na montagem de motores de terceiros, nos beneficiando de tendências de terceirização e de um mundo multicombustíveis.

Com a aquisição, a MWM torna-se um *player* independente, sem relação de controle com uma montadora, o que abre espaço para se relacionar e fornecer com todos os demais potenciais clientes da indústria. Essa nova Tupy será composta de novos segmentos, são setores de alto crescimento e que trazem diversificação ao nosso negócio, como a área de grupos geradores, no qual a MWM tem posição significativa no mercado brasileiro apesar do pouco tempo de atuação, a área de reposição, que é anticíclica e com grandes oportunidades de crescimento para Tupy, temos ainda a área de propulsão marítima, com grande oportunidade crescimento no Brasil, e principalmente as atividades relacionadas à descarbonização do agro brasileiro, como geração de energia a partir do biogás e do biometano.

No slide 21 vamos a uma dimensão quantitativa da companhia que estamos construindo. Apenas como exercício e não representando o *guidance,* se analisarmos o resultado destes primeiros 9 meses do ano e acrescentarmos os indicadores da MWM de 2020, conforme anunciamos no *signing,* estamos falando de uma companhia com faturamento próximo a R$12,8 bilhões e EBITDA de R$1,5 bilhão. São números conservadores que não consideram novos negócios nem a evolução das sinergias entre as plantas da Tupy, que serão capturadas a partir de 2023.

No slide 22 gostaria de compartilhar alguns reconhecimentos importantes nos aspectos ambientais, sociais e de governança. Desde 2020 adotamos uma comunicação mais intensa, que teve como primeiro passo a divulgação do nosso relatório de sustentabilidade no padrão GRI com a apresentação dos indicadores de 2018, 2019 e 20. Já na edição seguinte, apresentamos mais de 50 indicadores, entre eles as emissões do escopo 3. Essa transparência e a busca pela adoção das melhores práticas contribuíram para *upgrades* importantes e alguns dos principais *ratings* ESG globais. Recentemente, a agência Morningstar Sustainalytics atualizou sua nota para a Tupy de *medium-risk* para *low-risk.*

Nossa estratégia de sustentabilidade é intrínseca à estratégia dos negócios, por isso ela se combina aos nossos esforços no desenvolvimento de novos produtos e serviços que contribuirão para a descarbonização viável. Essa é a nova Tupy, sempre fundamentada em pesquisa e desenvolvimento, uma companhia que será cada vez mais relevante na economia de baixo carbono, seja em soluções de mobilidade ou geração de energia, uma empresa diversificada, exposta a mercados com alto potencial de crescimento e com um posicionamento único na indústria, mas, sobretudo, a Tupy é constituída por uma combinação de múltiplos talentos, além dos muitos colaboradores que têm uma longa história de 20, 30 até 40 anos, há pessoas que vêm se somando à companhia e trazendo ainda mais conhecimento, capacidades e diversidade. É por isso que estamos ansiosos para receber os colegas da MWM, um time referência em seu mercado de atuação e que tem um papel fundamental na exploração das novas avenidas de crescimento para a Tupy.

Estamos todos muito animados com o futuro da companhia, seja pelas sinergias a serem realizadas, pelos fundamentos dos setores em que atuamos hoje, ou pelas oportunidades de USMCA e também pelos novos negócios que enxergamos adiante.

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

**Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite \*1. Para retirar a sua pergunta da lista, digite \*2.

Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

Nossa primeira pergunta é de André Ferreira, do Bradesco BBI.

**André Ferreira:** Bom dia, pessoal, obrigado por pegar a minha pergunta e parabéns pelo resultado forte. Eu tenho 2 perguntas, a primeira vocês comentaram um pouco agora sobre as iniciativas para aumentar a eficiência das plantas da Teksid ano que vem, se vocês podem dar um pouco mais de detalhe sobre esse tema.

E a segunda pergunta é, com o *closing* da MWM já tão perto, queria explorar 2 temas: primeiro, como andam as conversas com os clientes atuais da Tupy já sobre o serviço de montagem de motor; e, segundo, se já tem conversa com algum cliente sobre as soluções de biometano da MWM. É isso, obrigado.

**Fernando Rizzo:** Oi, André, bom dia, obrigado pela pergunta. Bom, começando pela eficiência nas plantas da Teksid, nós iniciamos um movimento, nós completamos um ano do *closing* em primeiro de outubro e desde que nós entramos nas fábricas nós fomos tentar, evidentemente por questões concorrenciais, nós não tínhamos muito acesso a informações e nós fomos entendendo o processo e as melhorias, então tem melhorias que precisam ser realizadas nos ativos, então melhoria nas máquinas, na eficiência das máquinas, nos sistemas de manutenção, nós entendemos que haveria a necessidade de algumas mudanças em alguns processos com transferência de equipamentos, nós temos equipamentos em algumas outras fábricas que nós transferimos ao longo do ano, eles estão em construção agora, existem melhorias de processo, e o principal é realocação de produtos, tá.

Então, com essa Tupy maior... até este momento, a gente ainda não trocou produtos entre as plantas, esse é um ponto importante, a gente já realizou algumas sinergias, algumas sinergias importantes que nós conseguimos executar num primeiro momento, mas agora nós vamos começar com a transição de produtos entre as fábricas e as fábricas vão ter vocação própria, então eu vou ter produtos similares que vão ser fabricados em cada unidade da companhia, essa é uma jornada, por isso que quando nós falávamos do prazo para a realização das sinergias nós estimávamos como 3-4 anos para alcançar os resultados porque realmente dependiam de construção de ferramentas, aprovação de produto, a aprovação em clientes, toda essa movimentação logística, todo esse desenho, melhoria de processos metalúrgicos, adaptação de novas matérias-primas, nós usamos muitas matérias-primas minerais que têm diversas composições que nós podemos adotar diferentes materiais para chegar no mesmo resultado e, obviamente, nós temos uma experiência muito grande dentro da companhia na realização desse movimento.

Então, a primeira parte das sinergias ocorreram, especialmente as sinergias na área de compras, alguns ganhos de eficiência operacional, mas a gente acredita ainda que tem um movimento importante, tem uma jornada a caminho para aproveitar a eficiência de máquinas, a alocação de novos produtos, equipamentos, nós estamos levando um equipamento muito grande da planta de Mauá para Betim para a etapa de macharia do nosso processo, que é uma etapa muito importante para dar qualidade, para melhorar a qualidade do sistema. Então, tudo isso deve ocorrer agora a partir de 2023, que era o prazo necessário para realizar essas adaptações.

Sobre a sua pergunta sobre o *closing* MWM, sim, desde que nós começamos, anunciamos a aquisição, evidentemente nós estamos falando aí dos mesmos clientes, só lembrando MWM é uma empresa que ela monta motores de terceiros, só que ela era vinculada a uma montadora, ela ainda é vinculada a uma montadora. No momento que ela passa a fazer parte da Tupy, ela pode atender todos as outras montadoras que anteriormente ela não atendia, e essas montadoras são clientes atuais da Tupy, que nós temos relacionamento com empresas, no movimento com a Teksid, nós nos tornamos fornecedores de todos os fabricantes de máquinas de construção, de máquinas agrícolas e de caminhões do Ocidente e com isso agora nós estamos iniciando uma construção para agregar valor aos produtos que nós fornecemos a todos esses demais clientes.

Então, o que eu posso te responder, sim, a operação chamou muito atenção, segundo, a MWM ela porta muita credibilidade técnica ao processo, nessas etapas de usinagem mais complexa, de montagem, de testes de motores, então a Tupy vem com o conhecimento de metalurgia, com o desenvolvimento dos produtos essenciais desses motores, que são os blocos e os cabeçotes, que é onde tudo começa na operação, e com a complementariedade da MWM isso tem despertado muito interesse, e aí assim que a gente tiver o *closing* da transação, que deve ocorrer ainda no quarto trimestre, nós vamos poder trazer mais informações para vocês de projetos que nós vamos estar conduzindo aí agora nos próximos meses dentro daquele espaço.

E a última fala, sobre biometano, biometano é um tema que tem crescido muito de importância no Brasil por conta da descarbonização do agro brasileiro, essa é uma avenida de crescimento muito importante para o futuro da Tupy e a gente entende que essa combinação de Tupy que sempre estudou esses combustíveis e a relação com materiais e o todo o conhecimento que MWM tem, seja pela fabricação de geradores para produzir eletricidade ou para adaptação ou projeto de motores que operam com gás e com biometano, essa é uma combinação muito importante para atender o agro brasileiro.

Então, nós estamos vindo aí com soluções muito interessantes, Tupy e MWM, para que em propriedades rurais você possa produzir (inaudível – falha no som) a partir do biogás gerar eletricidade ou produzir biometano e colocar nas máquinas agrícolas e nos veículos de transporte dessas propriedades rurais. Então, a ideia é vir com uma solução realmente completa e esse é um assunto que tem também despertado muito interesse aqui dos produtores rurais do Brasil porque é uma característica inclusive do agro brasileiro, que se torna ainda mais importante essa solução, e a gente acredita que vai ser uma avenida de crescimento importante. Também após o *closing* nós vamos vir com detalhes, com projetos, com tudo que nós estamos planejando nessa área, tá bem?

**André Ferreira:** Perfeito, muito obrigado e parabéns pelo resultado.

**Operadora:** A próxima pergunta é de Luiz Capistrano, do Itaú BBA.

**Luiz Capistrano:** Bom dia, Fernando e Thiago, tudo bem? Vocês me ouvem?

**Fernando Rizzo:** Sim, Luiz, perfeito. Pode falar.

**Luiz Capistrano:** Perfeito, pessoal, obrigado aqui pelo espaço. Eu queria ouvir um pouquinho mais de vocês sobre como que está essa questão de paradas aqui no curto prazo. Vocês já deixaram bem claro que isso aí vai ser uma coisa gradual, vai acontecer ao longo de 2023, mas quando a gente fala de curtíssimo prazo, do que vocês viram até agora de quarto tri, a gente vai ter um efeito parecido dessas paradas? E aqui eu faço uma diferenciação também, a gente tem as paradas nos seus clientes e tem as paradas da Tupy em si, eu posso assumir que não faz mais sentido falar em paradas da Tupy dado que vocês trouxeram o estoque para o nível desejado? Está certo dizer isso?

E com relação às paradas de clientes, vocês sentiram que neste trimestre está sendo uma coisa parecida com o trimestre anterior, se tem melhorado na margem, se é uma coisa que ainda está muito volátil e, de fato, só em 23 que vai começar a ter uma tendência clara de queda nesse problema?

E o segundo ponto, pessoal, que eu queria explorar com vocês, o Fernando falou no final da fala dele da apresentação sobre o *pipeline* robusto de novos contratos... [...]...

**Operadora:** Senhor palestrante, a linha do senhor Luiz Capistrano foi desconectada.

Nossa próxima pergunta, vamos seguir, então, pela webcasting, a pergunta vem de Lucas Sonsin Xavier:

“Parabéns pelos resultados. Vocês atribuem os melhores resultados à sinergia com as recentes aquisições ou essas sinergias ainda não são tão visíveis nos resultados? Quando esperam ter uma sinergia dita completa com as aquisições realizadas?”

**Fernando Rizzo:** Bom, se Luiz Capistrano, assim que ele retornar a gente responde à pergunta dele. Bom respondendo o Lucas, Lucas, é uma jornada, a gente projetou isso desde que nós discutimos essa transação, tem todo um planejamento por trás dela, tem um andamento aí trimestre a trimestre, então tem algumas sinergias que são mais rápidas de serem capturadas, então você consegue fazer algumas melhorias na operação, você consegue agrupar as compras da companhia, melhorar contratos de serviços, toda essa estrutura, isso veio sendo realizado ao longo de 2022 e agora até tem algumas sinergias que são mais estruturais, como eu falei na resposta anterior, então depende da alocação de algum equipamento, eu preciso substituir equipamento, eu preciso realizar uma manutenção maior, eu preciso melhorar um processo metalúrgico específico.

Nós somos uma indústria realmente de transformação típica, troca substituição de matérias-primas, melhoria de índices de eficiência de equipamentos, índices de refugo, todo esse desenho vem combinando e ele leva um pouco mais de tempo e é isso que a gente está apontando para realizar a partir do ano que vem começar a ver os resultados.

Então, a gente enxerga isso, esse desenho concluído, provavelmente em 3 anos, alguma coisa assim, tá?

Não sei se o Luiz já voltou.

**Operadora:** Sim senhor, a nossa próxima pergunta, então, será do Luiz Capistrano.

**Luiz Capistrano:** Oi, Thiago e Fernando, vocês me ouvem?

**Fernando Rizzo:** Sim, Luiz, pode falar. Desculpa que caiu a ligação no meio da sua pergunta.

**Luiz Capistrano:** Eu que peço desculpas aí pelo inconveniente, vou tentar ser mais breve aqui então. São 2 temas que eu gostaria de falar com vocês, o primeiro são paradas, e aqui do ponto de vista das paradas da Tupy, quero que vocês me corrijam se eu estiver errado, mas eu acho que não faz mais sentido falar de parada da Tupy dado que os estoques de vocês agora estão nos níveis mais normalizado. A previsão está correta, esse nível de estoque agora ele está mais normalizado para vocês, vocês estão satisfeitos com isso?

A segunda vertente dessa pergunta seria com relação à parada das montadoras, dos seus clientes, se, assim, eu entendo que isso vai ser gradual ao longo de 23, mas com relação ao que vocês já viram de quarto trimestre e a expectativa aí do que a gente tem até o final do ano, ainda está muito volátil, vai ser uma coisa levemente melhor do que o terceiro tri? Só comentar um pouquinho sobre isso.

E só para fechar, também uma coisa que me chamou atenção, no final da apresentação do Fernando, vocês comentaram de novos contratos, um *pipeline* robusto de novos contratos com destaque para usinagem. A ideia é entender um pouco o quanto disso está relacionado à MWM, se tem alguma coisa além disso e explorar um pouco mais essa frase como todo porque ela é bastante interessante. Obrigado, pessoal.

**Thiago Struminski:** Oi, Luiz, aqui é o Thiago, obrigado pela pergunta. Eu vou começar e depois eu passo para o Fernando. De fato, eu acho que teve um grande esforço aqui na redução do capital de giro como um todo, né. Então, nós observamos aqui a redução de 18 dias no ciclo de conversão de caixa, se a gente compara com o segundo trimestre de 22, foram várias das iniciativas, mas, sem dúvida, a maior delas foi a redução nos estoques, a gente desmobilizou aí quase 120 milhões, foram praticamente 21 dias em relação ao CPV, que é um conjunto aí obviamente de parada programada da Tupy, não tem a ver necessariamente com instabilidade ou variação da demanda do cliente para adequação desses estoques, e aí, como um todo, a gente falando de produto final, matéria-prima, manutenção, entre outros.

Então, foi um esforço nosso de adequar o nosso consumo de capital de giro à demanda atual. Aí eu passo para o Fernando responder às outras perguntas aqui em relação ao *pipeline.*

**Fernando Rizzo:** Bom, sobre o *pipeline*, veja acho que precisa ter uma análise geopolítica importante aqui do que tem ocorrido, o primeiro tema USMCA, o USMCA, os Estados Unidos tipicamente sempre importou o nosso produto de diversas regiões do mundo, com a instalação de USMCA você passa a ter a necessidade de conteúdo local, esse conteúdo ele cresce até... a necessidade conteúdo a ser atendido ele cresce até 2027 e por conta disso muitas montadoras americanas estão trabalhando para internar esses produtos para serem fabricados na região.

Nós somos o maior *player* da região com as nossas 2 fábricas no México e isso naturalmente tende a trazer projetos para as nossas fábricas. É isso que nós estamos trabalhando nesse sentido. Na Europa também tem uma questão de energia, que obviamente cria uma vantagem comparativa importante e também acaba derivando algumas alternativas, e o Brasil vai crescer, o Brasil vai crescer no agro, o Brasil vai crescendo no transporte, no saneamento, na infraestrutura, tudo isso que necessariamente os nossos clientes participam desse crescimento e nós acabamos fornecendo os itens para eles.

Como eu falei na resposta anterior, o tema da MWM ele chama atenção, a gente acredita que terceirização é uma tendência muito importante nessa indústria, nós queremos criar uma Foxconn do setor, alguma coisa semelhante, que a gente possa realmente montar o projeto desenhado pelos clientes, fazer a localização de componentes no Brasil, coisas assim porque é necessário fazer teste de motores, fazer usinagem, fazer a fundição, hoje o Brasil, por exemplo, importa muitos motores, muitos motores de máquinas de construção, de máquinas agrícolas e até de caminhões, uma fração importante no Brasil eles vêm importados de outras regiões e a gente entende que está trazendo uma solução muito valiosa para os nossos clientes do Brasil, que têm fabricação e uma parcela local, uma parcela eles importam, e também para nós expandirmos no México porque também faz sentido nesse movimento do USMCA que as montadoras já buscam.

Então, uma vez que a gente tem uma empresa que tem disciplina financeira, ela é bem-organizada, tem a governança correta e tem a credibilidade técnica necessária, eu tenho certeza de que nós vamos atrair novos negócios e à medida que eles forem ocorrendo nós vamos anunciando para o mercado.

Mas essencialmente é essa a construção e por isso que a gente insiste muito na jornada e no tempo que essa construção leva porque estamos falando do USMCA que vai chegar na sua necessidade máxima em 2027 e tudo isso, e a gente está construindo a empresa preparada, principalmente tecnicamente, financeiramente, para realizar esses movimentos e continuar crescendo com essa indústria. Mas é uma indústria que ela vai provavelmente abrir mão, ela vai terceirizar essa atividade, eles estão alocando capital e muitas outras atividades, muitos outros desafios que eles têm, e a gente entende que no mundo multicombustíveis que você vai aproveitar os combustíveis disponíveis em cada região, você vai ter uma customização tal de produtos que um fornecedor, como essa nova Tupy que nós estamos construindo, será cada vez mais importante.

Esse é o desenho estratégico da companhia, esse é o caminho que a gente está buscando, tá bem? Obrigado, Luiz.

**Luiz Capistrano:** Claríssimo, Fernando, claríssimo, Thiago. Obrigado viu, pessoal, bom dia.

**Operadora:** A próxima pergunta é de Hugo Grassi, do Citibank.

**Hugo Grassi:** Senhores, bom dia, aqui é o Hugo, do time do André Mazini. Eu queria fazer 2 perguntas, a primeira olhando para trás e a outra para frente. A primeira talvez seja para tentar destrinchar um pouco da variação da margem bruta, das margens do trimestre, se vocês conseguirem talvez discernir quanto que foi o efeito da integração da Teksid, quanto que teve aqui de efeito da parada de produção ou mesmo de outros fatores. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é sobre o crescimento do mercado doméstico no segmento de TIA (de transporte, infraestrutura e agricultura), que teve uma variação forte nesse tri de 92% ano contra ano. Se vocês podiam nos ajudar a entender o quanto disso que é sustentável e o quanto disso é atribuído talvez à demanda reprimida, por favor.

**Thiago Struminski:** Bom, eu vou começar aqui com a margem e aí depois eu passo (inaudível – falha no som) para falar um pouco mais do mercado doméstico. Quando a gente olha a nossa margem – e aí eu já caminho para a margem EBITDA ajustada – de 3.3, porque os efeitos são muito parecidos, o que a gente pode observar é que ela está muito próxima do primeiro trimestre, também não está muito longe do segundo trimestre, ou seja, que significa que a gente está numa boa trajetória aí para capturar as sinergias e gradualmente ganhar a eficiência nessas novas operações aí em linha com novos negócios.

Agora são muitos efeitos, acho que por um lado a gente teve aí o começo de um efeito de queda de custo de matéria-prima, então tem um efeito repasse que gera algum tipo de descasamento, claro, nós estamos cláusulas que protegem a nossa margem em relação a isso, tem câmbio e obviamente tem esse efeito aí de parada, que deixa um pouco mais complexo o processo de diluição de custo fixo. Também tivemos aí um procedimento ao redor de estabilização do SAP no México, que complica um pouco as coisas, mas eu acho que o que a gente pode dizer, no geral, é que aqui as margens aí ao longo do ano elas vêm razoavelmente estáveis, ou seja, elas vêm crescendo, mas nessa estabilidade aí ganhando pouco a pouco a cada trimestre. Claro que existem aí algumas quedas de curto prazo, seja por parada, seja por sistema ou qualquer outra coisa do gênero, mas a tendência, de fato, é muito boa de consolidar todas essas eficiências das novas operações aí que capturamos ao longo dos últimos meses.

**Fernando Rizzo:** Continuando, sobre a sua pergunta no crescimento desses setores, acho que aqui é uma característica interessante porque os clientes tradicionais da Tupy, especialmente do setor de construção e agricultura, eles não produzem motores no Brasil, produzem motores especialmente no México e nos Estados Unidos e importavam para o Brasil. Nós fornecemos a eles, porém, são produtos que a gente fabrica no Brasil ou no México e aí eles retornam ao Brasil como importados.

O caso da Teksid é diferente, ela pertence a um grupo que detém ainda empresas importantes do setor agrícola, construção e transportes que fabricam seus motores no Brasil e também exportam do Brasil esses motores que obviamente agora passaram a ser nossos clientes, nós já tínhamos relacionamento comercial com eles antes, mas agora cresceu bastante, e a gente passa a fornecer diretamente para eles. Então, a gente acredita que, sim, é sustentável, é um setor que a gente está muito bem-posicionado e é um setor que tende a consolidar a fabricação de motores às vezes em diferentes regiões, e esse é um movimento que a gente está trazendo aí com a MWM para poder fornecer a ele.

Mas eu acho que Brasil vai crescer, tá, gente, acho que a gente vai começar a trazer uns dados pra vocês novos sobre a quantidade de tratores que tem no Brasil, a quantidade propriedades rurais em relação a outras regiões do mundo, a necessidade de caminhões no Brasil. O Brasil vai crescer muito em todas essas áreas, o crescimento de picapes vai crescer muito no Brasil por conta do agro, então são setores que quando nós olharmos num horizonte de 10, 20, 30 anos, eles tendem a crescer muito porque a nossa terra ainda precisa de muita mecanização, faltam tratores, a frota existente é muito antiga, tem uma necessidade importante de infraestrutura e, portanto, tudo isso motiva esse mercado de caminhões, de transporte, de máquinas, de infraestrutura, tudo isso vem junto.

Então, a gente vai trazer os números de referência, como que é na Europa, como que é nos Estados Unidos, regiões que a agricultura é madura, regiões que a infraestrutura está mais madura em relação aos índices do Brasil e vocês vão ver que a gente deve ter períodos longos de crescimento em todos esses setores daqui para frente porque a demanda e a necessidade é muito grande do Brasil e de toda a América Latina, então tudo isso vai favorecer muito o nosso negócio e o negócio dos nossos clientes.

**Hugo Grassi:** Perfeitamente respondido. Muito obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta é de Kamal Bussari, da Bearings Group:

“O que está impulsionando o crescimento do grande volume? O que está impulsionando o crescimento de 100% na Europa?”

**Thiago Struminski:** Bom, obrigado pela pergunta. Acho que esse efeito ele é um efeito base porque quando a gente olha ano contra ano o terceiro trimestre de 21 não carregava aqui tanto as exportações de Betim para Europa quanto as vendas da planta de Aveiro, em Portugal, que são 100% dedicadas à Europa. Então, a gente observa, sim, essa variação bem relevante trimestre contra trimestre porque em 21 a gente ainda não tinha os números das aquisições recentes dessas 2 plantas na base.

**Operadora:** A próxima pergunta, também da webcasting, é de Marcelo Arazzi, do BTG Pactual:

“Parabéns pelo resultado, pessoal. Gostaria de entender um pouco mais sobre a dinâmica de margem da companhia. Vocês acreditam que a empresa deve normalizar uma margem em torno desses 13% apresentado nos últimos trimestres ou com as sinergias a serem capturadas a margem deve melhorar? Qual seria o patamar esperado?

A segunda pergunta seria referente ao volume. Vocês comentaram que o volume foi baixo, também relacionado com a estratégia de estoque. Qual a perspectiva do volume para 2023?”

**Thiago Struminski:** Bom,vou começar aqui pela margem. O que nós observamos (e o Fernando comentou) é um processo de construção aqui das sinergias, ou seja, trimestre a trimestre nós estamos consolidando essas novas operações, a nossa visão inicial é que a gente iria atingir os 14% de forma consolidada entre 3 a 4 anos, a gente está muito à frente desse processo, então o nosso objetivo primeiro é assegurar esses 14%, que a gente acredita que não está muito longe disso, e aí um segundo momento, sim, a gente pode olhar para cima principalmente com a agregação de valor na usinagem.

Claro que existe um outro elemento agora, que é a entrada da MWM, que quando a gente olha para os números a margem ela é um pouco menor e o ROIC é bem superior ao nosso, então o retorno sobre capital ele é bem melhor, mas, pelo outro lado, existe essa volta da margem um pouco, principalmente relacionado ao mix do contrato de manufatura. O quarto trimestre sempre tem uma sazonalidade e depende um pouco da estratégia de parada das montadoras, mas a gente segue com essa ambição de primeiro atingir os 14% e aí depois olhar para um número mais pra frente com os novos projetos e o *pipeline* que vem pela frente.

Aí eu passo para o Fernando falar um pouco de mercado.

**Fernando Rizzo:** Bom, sua pergunta de mercado, temos um quadro na apresentação, que está no slide 9, que ele detalha muito bem todos os setores que nós atuamos, as áreas que nós atuamos, nós vimos áreas que têm um potencial forte ainda, toda a parte de veículos comerciais ela continua forte, comerciais leves, essas picapes americanas de trabalho o estoque está muito baixo nesse momento, então esse é um mercado que realmente faltou oferta de produtos, então tem uma demanda, e esse setor de caminhões nós vimos as máquinas envelheceram, não conseguiram substituir, o custo de manutenção está mais alto então tem uma tendência de troca. Então, nossos clientes indicam que eles estão com uma carteira de alguns meses vendida adiante.

Temos alguns desafios, na Europa tem um desafio em carros de passeio com o negócio da Teksid, é um negócio relativamente pequeno, mas é um negócio um pouco mais difícil diante da situação europeia, e no Brasil a gente também vê com a mudança agora para o PROCONVE 8, Euro 6, deve ter uma esfriada no início do ano, mas em seguida recupera porque esse ano foi diferente de 2011 e nós não vimos pré-compra, ou pelo menos nós não vimos uma pré-compra exagerada nesse mercado. Então, o mercado demanda, a frota Brasileira é antiga, tem vários indicadores nós monitoramos, o Brasil está crescendo, o Brasil deve continuar crescendo mesmo que tenha um esfriamento, mas ainda vai continuar crescendo, e obviamente a demanda para esse tipo de equipamento ela deve continuar crescendo porque a nossa venda relativa à necessidade do Brasil ainda é muito pequena. Como estava falando antes, nós praticamente estamos na taxa de reposição de frota hoje no Brasil.

Então, a gente continua muito seguro do futuro da companhia, do desenho que nós estamos olhando e preparando a companhia para atender todos esses mercados que nós atuamos.

**Operadora:** A próxima pergunta é de Jonathan Contras, do Banco JP Morgan.

**Jonathan Contras:** Bom dia, Fernando e Thiago. Parabéns pelos resultados. São 2 perguntas do meu lado. A primeira é sobre o fenômeno de *nearshoring* no México, já percebem essa variação do *supply chain,* algum benefício, incremento de volumes, movimento interessante no lado dos clientes? E a segunda era se pudessem passar um *update* daquela parceria com a Westport Fuel e a AVL sobre o desenvolvimento do motor de hidrogênio e a combustão. Já tem algum resultado inicial, algo interessante que pudesse compartilhar? Obrigado.

**Fernando Rizzo:** Vamos lá, Jonathan. Sobre o tema de *nearshoring,* sim, tem um fator aí geopolítico que está acelerando alguns movimentos porque muitos dos nossos clientes dos Estados Unidos eles compram nosso produtos de alguns concorrentes europeus e concorrentes chineses, então os europeus têm uma dificuldade por conta de energia, os chineses têm uma situação toda geopolítica, tem todo esse contexto, essa dificuldade de logística, tudo o que foi passado nesses últimos anos, e a gente tem capacidade disponível na América do Norte e a gente continua discutindo isso. Então, por isso que a gente acredita muito nesse movimento, um movimento de crescimento e de participação da Tupy por uma atração desses produtos que são importados de outras regiões por uma questão do *nearshoring* e a outra realmente por uma questão de necessidade de localização de produtos que existem. Isso vai desde as picapes, vai até os caminhões médios e pesados e tudo isso. Então, isso é uma tendência que é muito favorável à Tupy, a Tupy está muito bem-posicionada para esse movimento.

E sobre a pergunta do hidrogênio, sim, a gente está trabalhando nisso. É curioso, acho que vale a pena destacar, a MWM também tem projetos na direção de hidrogênio para uso em geradores de eletricidade, então isso faz muito sentido em algumas regiões que você tem muita insolação, você pode produzir hidrogênio a partir de balsas que estão operando com placas solares, produzindo eletricidade, utilizando água dos rios para produzir hidrogênio e esse hidrogênio pode servir a produzir eletricidade à noite para essas populações em regiões remotas.

Agora no projeto que nós temos na Áustria nesse momento, tem testes de motores ocorrendo, nós estamos com testes de materiais ocorrendo, acho que só para, se vocês me perdoem, então ser um pouco mais técnico, o desafio aqui, né, rodar um motor a hidrogênio é possível, já existe isso, o que nós estamos ali ambicionando nesse projeto é trabalhar com hidrogênio em alta pressão e aumentar a eficiência térmica dele, do uso dele, então a taxa de conversão do hidrogênio em força, tá.

O que que a gente está olhando? Nós estamos olhando para passar de 50%. Quando a gente fala de uma *fuel cell*, de uma célula de combustível, que seria o equipamento alternativo, que ele é muito mais caro que o motor, é um equipamento que hoje ainda está precisando de muito desenvolvimento por conta de durabilidade, à medida que nós aumentarmos e passarmos de 50% a eficiência do uso do hidrogênio, nós ficamos muito competitivos porque o motor pode usar hidrogênio não necessariamente puro, enquanto que a célula precisa de hidrogênio com altíssima pureza e isso é muito difícil no sistema logístico. Então, a gente acredita muito nessa solução e essa solução passa não só pelo funcionamento do motor, que é o que AVL está fazendo, como fazer, como fazer controlar todos os tempos no motor, mas do nosso lado também desenvolvimento de materiais porque hidrogênio é um material, uma molécula muito pequena e no aço, por exemplo, ela gera fragilização. No ferro fundido é diferente o comportamento, é muito mais favorável, mas a gente está adaptando, nós temos um grupo importante de trabalho de materiais, de solidificação para entender como que o material deve se comportar.

Mas vocês não tenham dúvidas, esse ano em alguns congressos nacionais as grandes montadoras já anunciaram que todas as aplicações *off-road* delas, no futuro, a aplicação de zero emissões será a partir de motores de hidrogênio, que é uma solução muito mais simples e objetiva.

Então, olhando para um futuro, quando nós tivermos hidrogênio limpo disponível – evidentemente essa é a condição necessária para o uso dessas tecnologias – a gente deve ver essa tecnologia expandida em muitas frentes. A gente acredita no Brasil, por exemplo, que se o Brasil tiver energia eólica disponível, a melhor forma de converter a energia eólica é converter hidrogênio e poder usar nessas regiões que você produz em vez de transportá-la, e essa é uma substituição importante, é uma substituição relativamente simples.

Lembrando, o motor hidrogênio ele deve ter 70% dos componentes idênticos ao motor diesel ou motor a gás natural. Então, é nesse caminho, é um caminho que ele está se mostrando cada vez mais promissor diante dos testes, dos resultados que têm ocorrido, e se vocês olharem todas as montadoras elas lançaram projetos nessa direção, eles devem trazer ao mercado aí em 2024- 2025 já produtos utilizando essa tecnologia e a gente acredita que todo o mercado *off-road,* agrícola, tudo tem um potencial muito grande para o uso de hidrogênio nessas aplicações, e obviamente para caminhões, caminhões que andam fora de estrada, caminhões que andam em fazendas, todo um país grande como o Brasil e várias outras regiões do mundo a gente entende que essas vai ser uma solução absolutamente necessária e funcional, porque tem tecnologias que são muito fantásticas, mas elas não são muito fáceis de serem adaptadas porque você precisa criar todo um novo sistema para atendê-la, reconstruir todo um sistema e isso não é fácil, isso nunca ocorreu na sociedade, transições energéticas levam tempo, então a gente acredita muito que esse vai ter um potencial muito grande de uso de hidrogênio por muitas e muitas décadas adiante.

**Jonathan Contras:** Perfeito. Obrigado, Fernando e Thiago. Bom dia.

**Operadora:** A próxima pergunta, da webcasting, é de Carlos Herrera, da Condor Insider:

“Bom dia, pessoal, parabéns pelos resultados. Com a aquisição da MWM, como vocês estão vendo a dinâmica das margens? Qual deverá ser o impacto da MWM neste ano?”

**Thiago Struminski:** Bom, quando nós olhamos o negócio da MWM, toda vez que o mix de contrato de manufatura ganha mais presença no modelo de negócio, a tendência é que a margem diminua e o retorno sobre o capital aumente. Então, a gente tem uma margem média histórica EBITDA próximo de 7% ao longo dos últimos anos, em compensação, um ROIC acima de 20% em muitos anos. Então, essa é a troca que a gente faz, obviamente que para o ano de 23 a gente espera ainda um fechamento e o *closing* da operação no quarto trimestre, a partir do momento em que a gente conclui, então nós vamos consolidar aí esse efeito dos meses que faltam para o ano com os números da Teksid. Então, o efeito imediato muito provavelmente vai ser esse que eu comentei, que é de redução de margem e o ROIC marginal aumentando.

**Operadora:** A próxima pergunta, da web, é de Lucas Sonsin Xavier:

“Tendo a maior parcela da dívida em moeda estrangeira e a maior posição de caixa alocada em moeda local, a empresa realiza alguma proteção contra a variação cambial?”

**Thiago Struminski:** Bom, acho que primeiro é importante contextualizar o porquê que nós temos as dívidas em dólares. Como grande parte da nossa geração de caixa está nessa moeda, esse é exatamente o recurso que vai ser utilizado para pagar essa dívida lá no futuro, ou seja, é esse casamento de dívida em dólar e de receita que nos dá essa estabilidade, só que a dívida está no longo prazo e nós temos muito espaço de receita em dólar para chegar até lá.

Como a MWM vem com muito mais receitas em reais, aí nós também buscamos um financiamento... (inaudível – temporariamente sem som) [...] do negócio, então na Tupy nós temos diferentes formas de exposição cambial, essa relação de dívida em caixa não é a única, nós somos exportadores, nós vendemos para mercados desenvolvidos e produzimos em mercados emergentes, que sentem essas oscilações, então existem transações de capital de giro, fluxo de caixa que são altamente prováveis que também precisam ser protegidos e também tem exposição de tradução, o contábil, que é a conversão dessas DFs. Então, cada uma dessas posições ela tem, sim, um remédio diferente e um tratamento específico.

**Operadora:** Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas da Tupy. Gostaria de passar a palavra ao senhor Fernando para as considerações finais.

**Fernando Rizzo:** Jandira, obrigado. Bem, senhores, nós estamos numa jornada de execução de um desenho estratégico que foi concebido para transformar a empresa, que ele contempla consolidar o *core business* atual, expandir em agregação de valor, levar a Tupy ao setor de reposição e avançar em novos mercados, especialmente olhando para o agro brasileiro e as oportunidades derivadas do biogás.

Nesse espaço de sinergias do *core*, nós ainda temos que ampliar a troca de produtos entre as plantas, a substituição de matérias-primas, como eu mencionei na resposta, tem melhorias em processos metalúrgicos, de manufatura e tudo isso também depende da instalação de alguns equipamentos, alguns deles já existentes em outras plantas que nós estamos transferindo neste momento. Com tudo isso, nós vamos melhorar a taxa de eficiência dessas operações, alinhar com as operações tradicionais que nós temos na Tupy e obviamente capturar sinergias correspondentes, quando a gente começa a acelerar uma fábrica, tem vários efeitos positivos de resultado, mas ainda assim nós estamos muito próximos da margem que nós ambicionávamos executar em 3 ou 4 anos com essa integração de Betim e Aveiro, então, portanto, a gente está muito contente com o que a gente tem feito e a gente entende que tem muito a ser capturado ainda.

A gente deve ter o *closing* da MWM ainda nesse trimestre, essa é uma operação que já despertou interesse em clientes para a terceirização de algumas atividades, vamos explorar adiante com usinagem e montagem de componentes assim que nós tivermos o *closing.* Com essa combinação, a Tupy vai ser mais diversificada e nós vamos entrar em vários setores importantes, como reposição, que é anticíclico, e principalmente no agro com essas soluções de carbonização e aproveitamento de energias disponíveis no campo, que nós vamos produzir tanto eletricidade, produzir biometano, adaptação de motores, de máquinas, equipamentos para utilizar a energia que é produzida na própria propriedade rural.

Essa é uma jornada da Tupy de execução e que trimestre a trimestre vai levar a empresa a uma nova escala muitas avenidas de crescimento que ainda precisam ser exploradas. Então, eu agradeço muito a atenção de todos vocês e, como sempre, o nosso time de RI está aberto, nós estamos disponíveis para responder qualquer novo questionamento que vocês tenham. Então, bom dia a todos, muito obrigado.

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