

Operador: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de apresentação de resultados do terceiro trimestre de 2023 da Tupy.

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

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

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

Conosco hoje estão os Sres. Fernando Cestari de Rizzo, CEO, Rodrigo Cesar Périco, Diretor Financeiro, e Hugo Juliano Zierth, Gerente de Relações com Investidores.

Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando de Rizzo: Obrigado e bom dia. Agradeço a presença de vocês em nossa teleconferência.

Nesse trimestre, avançamos em frentes importantes, capturando de forma mais intensa os benefícios das aquisições realizadas nos últimos dois anos. Essas ações refletem a nova Tupy que estamos construindo e apontam o caminho para os próximos anos. Nós estamos agregando valor ao produto tradicional e diversificando em segmentos com alto potencial de crescimento, nos quais assumiremos um papel relevante, como no uso de biocombustíveis, transformação veicular e no segmento de reposição de peças e componentes relacionados a motores diesel, alavancando a nossa rede de assistência



autorizada no Brasil e na América do Sul e os mais de mil pontos de venda existentes.

Ao longo deste ano, recompusemos preços, renegociamos contratos com fornecedores e realizamos muitas ações derivadas da combinação das plantas de fundição, com redução de despesas e custos fixos. Todas essas frentes afetaram estruturalmente o negócio da companhia e impactaram positivamente o resultado deste trimestre, contribuindo para o alcance de resultados recordes e aumento das margens em relação à primeira metade do ano.

Apesar do ambiente desafiador, com a desaceleração da atividade econômica, observada pela redução de preço de materiais e de uma taxa de câmbio ainda mais desfavorável nesse trimestre com a apreciação do real e do peso mexicano em relação ao segundo tri 23, como no trimestre anterior, tivemos também muitos elementos desfavoráveis, mercado brasileiro severamente afetado pelo preço mais alto dos veículos, restrição ao crédito e taxa de juros elevada. Esse cenário impactou venda e produção de caminhões no Brasil.

No exterior, observamos a acomodação de alguns mercados, reflexo da queda da atividade econômica na Europa e na China e da alta taxa de juros nos Estados Unidos. A redução do volume físico de vendas da companhia foi de 7%, considerando os mercados interno e externo. Essa queda de volumes representa uma redução de receita de mais de R\$ 170 milhões na comparação com o terceiro tri 22. Esse indicador não contempla os negócios relacionados à MWM, que também teve suas operações de usinagem e montagem de motores, que atendem o mercado sul-americano, afetadas. Essas receitas também foram impactadas por uma apreciação de 7% do real entre o dólar, moeda que representa 68% das nossas receitas.

Enquanto observamos queda nos preços das commodities com impacto contratual, conseguimos executar trabalhos de mix de produtos, repasse de inflação de períodos anteriores e recomposição de preços com impacto favorável em nossa receita unitária em dólares.

Em relação aos custos, além de inflação importante de serviços e mão de obra, enfrentamos a apreciação de 16% do peso mexicano na comparação com o ano passado, moeda que representa cerca de 20% dos custos totais da companhia. E, além disso, tomamos decisões de priorização da geração de caixa e redução de estoques.

Todos esses fatores afetaram as margens e o EBITDA do trimestre, com impacto negativo superior a R\$ 150 milhões na comparação com o terceiro tri 22. O aumento de eficiência, captura de sinergias e renegociações com clientes e fornecedores nos permitiram, em condições de volume e câmbios similares a do ano passado, atingir um EBITDA superior a R\$ 500 milhões e margens seriam acima de 15%.

Desde a execução das aquisições e implantação do SAP, nós continuamos a realizar trabalhos de integração gradual dessas operações. Nós evoluímos



bastante, porém ainda operamos com uma estrutura superior à necessidade atual dos mercados que atendemos. Mapeamos diversas oportunidades de redução de custos e melhorias de processos que serão implementadas nos próximos meses. A deflação de materiais e outros indicadores econômicos mostram potencial acomodação de alguns mercados, e diante disso faremos os ajustes necessários para manter o nosso desempenho.

Em relação aos números do trimestre, a receita líquida atingiu R\$ 3 bilhões, alta de 10% na comparação com o mesmo período do ano anterior. O EBITDA ajustado do período foi de R\$ 367 milhões, o maior resultado trimestral da história da companhia com margem de 12,3% e um aumento significativo na comparação com a margem do primeiro semestre, que foi de 11,2%. Já o lucro líquido atingiu R\$ 150 milhões, com uma margem líquida de 5%.

No próximo slide, nós mostramos o resultado das ações realizadas para aumentar a eficiência do capital de giro. Ajustamos linhas de produção e volumes de compras, o que colaborou com a redução dos estoques de materiais e produtos. Essas iniciativas impactaram as margens dada a menor diluição do custo fixo, porém contribuíram para a redução de 10% nos estoques neste ano com impacto na geração de caixa operacional no período, que atingiu R\$ 359 milhões no terceiro trimestre.

A geração de caixa é um objetivo central da companhia e continuará sendo o foco de diversas ações nos próximos trimestres.

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

Rodrigo Périco: Obrigado, Fernando. Bom dia a todos.

As receitas apresentaram crescimento de 10% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, atingindo 3 bilhões, com a inclusão do resultado da MWM. Em relação à distribuição das receitas por geografia, 48% tiveram origem na América do Norte, 33% nas Américas do Sul e Central, principalmente o Brasil, 17% na Europa e os 2 restantes Ásia África e Oceania. 87% das receitas são provenientes dos negócios de componentes estruturais e contratos de manufatura, que são produtos em ferro fundido e serviços de valor agregado, como usinagem e montagem de componentes.

6% das receitas têm origem no segmento de energia e descarbonização, que contempla conjuntos geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. E 7% vêm do negócio de distribuição, que abrange as receitas com peças de reposição oriundas da MWM, o *aftermarket* e de produtos hidráulicos.

No próximo slide, as receitas oriundas do segmento de componentes estruturais e contratos de manufatura foram impactadas pela queda da produção no mercado brasileiro, reflexo da substituição de tecnologia de emissão de motores,



Proconve P8/Euro 6, e do consequente aumento de preços no primeiro semestre de 2023, assim como altas taxas de juros e restrição de acesso ao crédito.

Já as receitas do mercado externo apresentaram leve crescimento, reflexo de uma visão mais cautelosa e acomodação de alguns setores. A representatividade de produtos com valor agregado nas receitas totalizou 39% dessa unidade de negócio.

No slide seguinte, apresentamos o desempenho do segmento de energia e descarbonização oriundo da aquisição da MWM e que contempla conjuntos geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. As receitas atingiram 119 milhões no Brasil e 54 milhões no exterior, representando 12 e 3% das vendas nos respectivos mercados.

No slide 9, temos a unidade de distribuição, que abrange a receita com peças de reposição oriundas da MWM e de produtos hidráulicos. As vendas do segmento de distribuição no Brasil, que já representam 16% da receita do mercado interno, apresentaram crescimento de 186% por conta da incorporação do resultado da MWM. Já as vendas para o exterior, o crescimento foi de 31%.

Passando para o próximo slide, os custos dos produtos vendidos aumentaram 14% na comparação anual, impactados, entre outros fatores, pela entrada da operação da MWM, a apreciação do peso mexicano e a inflação de mão de obra e serviços.

Já as despesas operacionais registraram queda de 7% contra o terceiro tri de 22, período que não incluía as operações da MWM. Essa redução, mesmo com a adição de uma nova empresa, reflete sinergias e ganhos de eficiência que têm sido implementadas ao longo do ano.

Seguindo a apresentação, no slide 11, o EBITDA ajustado atingiu 367 milhões no terceiro trimestre de 2023. Já as margens em relação à receita atingiram 12,3%, crescimento de 110 pontos base na comparação com a primeira metade do ano. Esse resultado é consequência das sinergias já realizadas e diversas iniciativas de redução de custos e despesas, que compensaram diversos fatores que tiveram impacto relevante no trimestre, como apreciação do peso e do real frente ao dólar, inflação de mão de obra e materiais e queda dos volumes de vendas.

Já o lucro líquido atingiu 150 milhões, com margem de 5% sobre a receita líquida. A queda na comparação anual foi ocasionada pelo aumento das despesas financeiras decorrente da captação de debêntures para a aquisição da MWM no montante de 1 bilhão, pelo efeito cambial sobre a base tributária dos ativos e passivos localizados no México, sem o efeito caixa, e reconhecimento de crédito tributário com impacto positivo de 22 milhões no terceiro tri de 2022.

No slide seguinte, temos o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras se deve, principalmente, à captação de debêntures no

montante de 1 bilhão, destinado ao pagamento da aquisição da MWM e da elevação do CDI, que impactou diretamente o juro dos empréstimos em reais. Já as receitas financeiras do período atingiram 27 milhões e o aumento em relação ao passado deve-se, principalmente, ao rendimento das aplicações financeiras em reais.

No resultado com variações cambiais, houve uma receita de 13 milhões, composta por variações nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira e resultado de operações de *hedge*.

No slide 13, temos as variações das principais contas de capital de giro. Tomando o segundo trimestre de 2023 como base de comparação, aumento de 76 milhões no contas a receber com impacto num prazo médio de recebimento equivalente a 3 dias de vendas dado a valorização cambial sobre contas a receber em moeda estrangeira, que representa 75% do total.

Nos estoques, a redução foi de 44 milhões e aumento de um dia com relação ao custo dos produtos vendidos. A variação deve-se à inclusão das operações da MWM, sendo contraposto por diversas ações realizadas pela companhia para a redução de estoque nas operações localizadas no Brasil e no México. E no contas a pagar, o aumento foi de 79 milhões, com impacto em 3 dias. O maior volume de produção, quando se compara com o trimestre anterior, contribuiu para o aumento do montante de compras no período. Essa linha também foi afetada pelo efeito da valorização cambial sobre contas a pagar em moeda estrangeira, que representou 41% do total.

Indo para o próximo slide, o endividamento líquido em 30 de setembro era de 2,2 bilhões, o que corresponde a 1,8 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, onde consideramos apenas 10 meses de EBITDA da MWM. As obrigações em moeda estrangeira representaram 59% do total e, em relação ao caixa, 63% estavam denominados em moeda local. Encerramos o primeiro semestre com uma posição de caixa bastante confortável, de cerca de 1,1 bilhão.

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

Fernando de Rizzo: Obrigado, Rodrigo. Partindo para o próximo slide, no mercado interno, tivemos uma soma de fatores desfavoráveis que levaram à queda no mercado de caminhões, especialmente na primeira metade do ano. Observamos uma recuperação gradual com as montadoras reativando turnos de trabalho.

Em máquinas e equipamentos, apesar dos fundamentos sólidos do agronegócio, a menor disponibilidade de crédito tem impactado as vendas para o segmento. Já no mercado externo, de modo geral, temos observado uma acomodação da demanda e uma postura mais conservadora por parte dos compradores devido ao cenário macroeconômico mais restritivo, especialmente na Europa e na China.



A alta de juros dos Estados Unidos também tem impactado a demanda por diversas aplicações. Já se observa a redução de novas ordens, resultado da normalização das cadeias após a pandemia. No segmento *off-road*, a demanda tem sido puxada especialmente pelos setores de construção não-residencial, infraestrutura e óleo e gás. Equipamentos de menor porte e demais aplicações relacionadas ao mercado residencial têm sido afetadas pela menor taxa de juros.

A despeito das condições de mercado, reforço que a nossa principal fonte de valor está dentro da Tupy, como abordarei nos próximos slides. Ao longo do ano, realizamos diversas ações de corte de custos, despesas e captura de sinergias das nossas operações, que já trouxeram ganhos significativos. Conseguimos também repassar preços e continuamos agregando valor aos nossos produtos.

Essa melhora tem ocorrido num cenário diverso. Além do impacto do câmbio, que tem se apreciado enquanto enfrentamos inflação de serviços de mão de obra, estamos dimensionados para atender um volume potencial maior, que tem sido afetado pela menor demanda por veículos comerciais no Brasil e outros segmentos no exterior. Fizemos ajuste e paradas de produção, que se por um lado impactaram as margens, contribuíram para a redução de estoque e maior eficiência do capital de giro, o que levou à forte geração de caixa.

Apesar dos avanços, nós temos muitas oportunidades em todas as frentes. Ainda não estamos satisfeitos e contamos com os nossos líderes engajados na busca por melhoria e ganhos de eficiência. Temos muitos trabalhos em andamento nas áreas de engenharia, vendas, manufatura e compras, com boas expectativas para o próximo ano.

Nós estamos preparando a companhia para avançar ainda mais na otimização da manufatura, realocando produtos para as plantas com estrutura e características técnicas mais adequadas. Essas ações ganham mais importância num cenário de acomodação e incertezas sobre o desempenho de alguns mercados. E nos próximos meses nós implantaremos diversas outras ações de racionalização de custos e eficiência, otimizando operações e visando principalmente a geração de caixa.

No próximo slide eu quero compartilhar o andamento de algumas iniciativas que representam o posicionamento que estamos construindo e as oportunidades de negócios. Nos contratos de manufatura, a combinação de competências da Tupy e MWM e a capacidade de oferecer soluções completas têm contribuído para a prospecção de novos contratos no Brasil e no México. Percebemos um maior interesse das montadoras em terceirizar seus serviços e teremos um papel cada vez mais estratégico nas cadeias em que atuamos.

No segmento de energia e descarbonização, vemos interesse crescente de grandes *players* do agronegócio em motores a biometano e gás natural para utilização em caminhões ou motobombas. Vários projetos já se encontram em fase de rampa após um período de testes bem-sucedido. O mesmo ocorre com clientes que utilizam essa solução para o transporte público.



Recentemente foi apresentado em São Paulo um Projeto de Lei que isentará o IPVA de ônibus e caminhões movidos a hidrogênio, GNV e biometano. Propostas dessa natureza devem ocorrer em nível nacional com foco em biocombustíveis e soluções que permitam a descarbonização viável, aumentando a demanda pelas nossas soluções.

Os projetos de geração de energia também estão avançando. Iniciaremos nos próximos meses as operações com a Primato. Estamos em fases avançadas de negociação de parcerias para a utilização de resíduos sólidos urbanos. Continuamos ampliando a nossa liderança no Brasil na venda de grupos geradores produzidos integralmente no Brasil e que, além de competitivos, trazem segurança energética. Esperamos um crescimento significativo no negócio de reposição nos próximos anos.

A MWM conta com uma grande redistribuição de mais de mil pontos de venda e seremos referência no *aftermarket* de peças e componentes para motores diesel. Para isso, aumentaremos o portfólio de produtos e ofereceremos serviços que até então não existem no Brasil.

Por último, eu compartilho um reconhecimento importante das nossas iniciativas de inovação. Na última teleconferência, mencionamos que a Tupy entrou na relação das empresas mais inovadoras do Brasil, segundo o ranking do Valor Econômico, avançando quase 100 posições nos últimos dois anos. E agora fomos escolhidos pela CNI, a Confederação Nacional da Indústria, como um dos três destaques entre as grandes empresas na categoria Inovação de Produtos. Inovação é um componente importante da nossa estratégia, permitiu que atingíssemos a liderança do nosso mercado e faz da Tupy um dos grandes parceiros dos seus clientes na sua jornada de descarbonização.

Nós continuaremos avançando nos projetos de reciclagem de baterias, hidrogênio, biometano e novas tecnologias para uso de combustíveis limpos e descarbonização no agronegócio.

Eu agradeço a presença de todos e agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digitem *1. E para remover a pergunta da fila, digitem *2. Esta teleconferência é exclusiva para investidores e profissionais de investimento.

E a nossa primeira pergunta vem de André Ferreira, Bradesco BBI.

André Ferreira: Oi, bom dia pessoal. Tenho duas perguntas aqui do meu lado. A primeira é que a gente viu, apesar de o Brasil anunciando uma melhora em outubro, pelos dados da ANFAVEA, e também a Cummings comentou recentemente no resultado uma expectativa positiva para o mercado americano,



eu quero entender o que vocês estão esperando para 2024 nos principais mercados da Tupy. E, segunda pergunta, eu queria entender como está o processo de levar a nova *capability* de montagem de motor da MWN para a base de clientes da Tupy, e queria entender também como que fica a utilização de capacidade, ou então a necessidade de expandir capacidade, nesse *business* nos próximos anos. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi André, bom dia, obrigado pela pergunta. Deixa eu começar com a nossa expectativa de mercado. Quer dizer, a gente acredita que o Brasil vai vir uma recuperação, a gente acredita que nós tivemos uma queda no ano até aqui de 37%, porém a gente já vê os nossos clientes retomando turnos de trabalho, têm mais confiança e a gente espera um crescimento no próximo ano na casa de 15 a 20%.

Já no exterior, o cenário é um pouco diferente, a gente está vendo uma acomodação da demanda, taxa de juros mais alta, então tem setores que, por exemplo, são puxados pela construção residencial, aí você afeta tanto caminhões médios como você afeta máquinas de construção pequenas. Esse é um setor que está tendo uma acomodação, está tendo uma redução de demanda.

O setor de pesados deve ter um leve esfriamento da demanda, a gente acredita em uma queda na casa de 3% a 5% nos Estados Unidos e na Europa 3%... na Europa, desculpe, 3% e nos Estados Unidos uma queda na casa de 10% na produção de caminhões pesados.

A Cummings, eu acompanhei o resumo da Cummings, a Cummings ela está acreditando que também a gente deve observar uma leve redução, uma acomodação da demanda no próximo ano, em 2024.

Bom, sobre sua pergunta sobre montagem, nossa capacidade de montagem, como nós estamos preparados, assim, a gente fechou bons acordos esse ano, que nós já anunciamos, então nós temos um projeto grande em andamento no México, de construção no México de uma operação dedicada para duas montadoras de caminhões Classe 8 que vão transferir os seus blocos e cabeçotes para a nossa produção no México, isso começa em 2025, e nesses produtos nós vamos oferecer usinagem e algumas pequenas montagens.

Já o projeto no Brasil, ele também tem tido muita demanda, muito interesse por clientes que hoje trazem blocos e cabeçotes importados para a montagem no Brasil. Muitas vezes são produtos que nós exportamos do Brasil, eles são processados na Europa e nos Estados Unidos e retornam para o Brasil montados. Esse pessoal está pagando tarifa, não faz sentido, então a gente tem trabalhado junto com eles para criar condições econômicas eficientes usando parte da capacidade existente e a gente deve estar anunciando no próximo ano alguns projetos nessa direção.

Esse é um caso comum do Brasil, acho que é uma informação importante, embora os caminhões sejam montados no Brasil, a gente estima que em torno



de 60 a 70% dos cabeçotes desses caminhões que são montados no Brasil, eles são importados. Às vezes é um produto da Tupy que foi exportado antes bruto.

No caso de blocos de motor, a gente estima alguma coisa entre 40 e 50%. Também são produtos que são importados para o Brasil que vão vir para uma linha de montagem de motores no Brasil em muitas situações.

Então, são nessas frentes para as montadoras dos caminhões pesados e médios do Brasil e também a gente tem discutido muito com fabricantes de máquinas de construção e máquinas agrícolas. Esse é um dado importante também, a gente estima que em torno de 80% a 90% das máquinas de construção e agrícolas montados no Brasil, elas também trazem motores importados nesse caso. Muitas vezes também são produtos da Tupy, mas aqui também reside uma oportunidade grande porque são mercados que vão crescer bastante no Brasil por conta da óbvia necessidade de infraestrutura que nós temos, da necessidade da produção agrícola crescente e a gente entende que naturalmente esses produtos vão ser adaptados para o Brasil, até porque esses produtos estão passando por um processo de adaptação de combustíveis.

Nós temos muitos combustíveis no Brasil, nós trabalhamos com biometano, com etanol, com uma série de alternativas que vão ser utilizadas no agro e na construção brasileira também, assim como no transporte público e outros caminhões menores que são utilizados em cidades que você tem disponibilidade de gás e biometano.

Então, é nesse universo que a gente vai ver customização e redução dessa importação que nós vamos estar crescendo com os nossos volumes. Ok?

André Ferreira: Super claro. Muito obrigado.

Fernando de Rizzo: Pois não.

Operador: A próxima pergunta vem de Luiz Capistrano, Itaú BBA.

Luiz Capistrano: Pessoal, bom dia. Parabéns pelos resultados, obrigado pelo espaço. Queria discutir duas dinâmicas aqui com vocês, tanto trazendo a primeira aqui, discutir um pouco de margem, né. Vocês têm comentado bastante de sinergias, alguns fatores que jogaram contra a margem do terceiro trimestre, em especial o câmbio, por exemplo.

Eu queria entender um pouco o que exatamente neste tri a gente conseguiu ver de sinergia e o que a gente ainda pode esperar, e, de certa forma, fica implícito aqui nessa pergunta se, passados esses efeitos desse tri, se vocês esperam isso, a gente deve ver naturalmente uma margem maior, não necessariamente no tri seguinte, o quarto tri eu imagino que tenha um impacto de sazonalidade, mas a gente pode esperar ver em 2024 uma margem maior refletindo essas energias que estão *ongoing*, talvez um ponto acima, alguma coisa do tipo. O que vocês se sentem à vontade para passar de estimativa aí.

E outro ponto que eu gostaria de mergulhar um pouco mais, vocês também já comentaram um pouco, com relação à demanda lá fora, eu queria só entender um pouco mais essa dinâmica de queda de produção. Se eu não estou enganado, e me corrija também se eu estiver errado no número, mas 10% em pesados nos Estados Unidos. Isso aqui é o que vocês atribuem 100% à dinâmica de juros, correto? Se não, assim, só corrigir um pouco esse pensamento. Mas as perguntas são essas. Acho que você já respondeu parcialmente a segunda. Obrigado, Fernando.

Fernando de Rizzo: Obrigado Luiz, vamos lá. Vamos começar pela segunda. Deixa eu te explicar um pouco sobre essa dinâmica do mercado americano de caminhões. O mercado americano de caminhões ele vem crescendo nos últimos anos e a gente observa que a idade média da frota americana nunca foi tão jovem quanto ela é hoje. Ela está na casa de em torno de 5 anos. Se você comparar com a brasileira, a estimativa é na casa de 17 a 19 anos. Então, essa frota é eficiente, a substituição dela não é barata, evidentemente nós temos tido muitos avanços tecnológicos nos caminhões recentemente com ganhos expressivos de consumo de combustíveis. As novas gerações de motores, elas reduzem alguma coisa de 7% a 8% o consumo de combustível. E esses são projetos que nós estamos trabalhando hoje, que nós estamos colocando esses projetos, que eu mencionei, que nós vamos fabricar no México, são motores novos, tecnologias novas que estão vindo, muito mais eficientes.

Agora, a gente entende que o mercado tende a ter uma certa acomodação por uma série de razões que ocorrem no mercado americano, então se você tiver uma redução na construção residencial, obviamente você tem menos transporte de material de construção, você tem uma série de consequências que têm vindo ao redor.

Então, de fato, a gente não espera crescimento de demanda no próximo ano, a gente observa que provavelmente nós vamos ver uma redução, tanto em médios como pesados, aí na casa de 10%, isso aqui se vocês pegarem algumas agências que estimam o mercado, S&P, ACT Research, eles olham para isso. Já no Brasil, a gente viu um movimento positivo, é um movimento de crescimento de 22%, nessa faixa, a gente espera, é o que a gente tem colocado nos nossos planos para os produtos que nós atendemos nesse setor.

E o setor de construção pesado, a gente ainda vê força, setor de óleo e gás, a gente continua vendo força, tem muitos produtos nossos que terminam nesses setores. Agora, todo esse sistema do problema do residencial, porque o custo das hipotecas subiu muito, está muito caro, os *mortgages* estão com taxas de 8% ao ano nesse momento, tudo isso afeta provavelmente a construção de novas residências e tudo isso pode ter um efeito global na economia. Então, é mais ou menos por aí que a gente está enxergando.

Agora, o que eu tentei mencionar no nosso discurso anterior é que a gente tem uma agenda dentro da Tupy... a Tupy hoje é uma combinação de três grandes empresas, da Tupy anterior tradicional, da Teksid e da MWM, e nós temos muito a capturar aqui dentro. Então, tem muitos ganhos de eficiência a serem



capturados, foi questionado antes quanto a gente acha que já ultrapassou, eu estimo que hoje alguma coisa como 40-45% das energias já foram captadas.

Você perguntou como é que eu posso ver isso. Olha, a gente teve um impacto de câmbio e redução, essa redução de volume em relação ao ano passado, em torno da casa de 150 milhões. Então, a rigor, se eu tivesse as condições de mercado do ano passado, nosso resultado a gente estima que seria alguma coisa como 150 milhões melhor, nossa margem ultrapassaria 15% incorporando a MWM, que tem uma margem sabidamente menor do que a Tupy tradicional, e da Teksid, que tem uma margem antigamente ainda menor.

Então, todo esse trabalho vem sendo executado, tem todo um trabalho de consolidação de compras, que é muito mais rápido, de renegociação de contratos, de ajustes de todas essas frentes e agora os ganhos operacionais mesmo, porque eu estou conseguindo a partir desse ano conectar as fábricas, eu estou movimentando produtos e aí eu vou conseguir efetivamente capturar esses benefícios. A gente está eliminando essas duplicações, eu consigo trabalhar com menos ativos.

Então, é nesse sentido que agora a gente parte para uma etapa de trabalhos internos, de capturas de sinergias internas que a gente pode executar dentro da operação da companhia. Nós instalamos SAP no México no ano passado, isso daqui evidentemente agora você começa a consolidar atividades na matriz e, assim sucessivamente, nós estamos executando trabalho, então é uma soma de grandes empresas que têm todo um trabalho a ser construído dentro de casa.

Você fala sobre a nossa expectativa de margem. Primeiro, a gente não dá *guidance*, mas a gente vê efetivamente que provavelmente deve ter uma redução de demanda, temos oportunidades grandes dentro de casa para serem capturadas, tem oportunidades grandes na área de compras para serem capturadas e, obviamente, o impacto dessas variações cambiais repentinas, como ocorreu com o peso mexicano, como ocorreu com o dólar, elas afetam muito o nosso resultado no curto prazo e eu levo pelo menos 12, 18 meses para recuperar isso e para ajustar esse sistema.

A gente veio com inflação, inflação que ela tem afetado mão de obra e serviços, nós vimos deflação de commodities minerais esse ano, que ela está associada à atividade econômica, então, nesse sentido, que a gente está como é que nós vamos manter a companhia organizada e capturando esses benefícios dentro de casa.

Então, esse é mais ou menos o cenário que a gente está planejando aí para o próximo ano, ok?

Luiz Capistrano: Bastante claro, Fernando. Obrigado pela perspectiva.

Operador: Obrigado. A próxima pergunta vem da plataforma de webcast, formulada por Gabriel Tinen, do Santander:

“Bom dia. Gostaria de saber como tem sido a evolução das sinergias, sobretudo ali em Aveiro e Betim, em termos de alocação mais eficiente de seus produtos e o que ainda falta para ser capturado. Se puder dar um acordo também como tem sido para a Teksid seria ótimo.”

Fernando de Rizzo: Ok, Gabriel, obrigado pela pergunta. Bom, essencialmente, eu mencionei na resposta anterior, nós fizemos bons avanços, bons avanços, sim, em toda a composição da estrutura de compras, da estruturação da área comercial, da renegociação de acordos, reajustes e ajustes completos dessas condições comerciais globais da companhia e agora a gente está partindo para os ganhos que a gente enxerga dentro das nossas fábricas, das nossas operações. Isso efetivamente depende da movimentação de produtos. Nós fizemos investimentos importantes em Betim, nós transferimos equipamentos que nós tínhamos parados disponíveis para a planta de Betim, então tem uma área crítica para a fabricação de produto, que a gente chama de macharia, que faz os núcleos de areia, que ela é completamente nova em Betim, ela está iniciando operação agora nesse trimestre, e a gente começa a consolidar, a reduzir o uso de ativos já obsoletos e assim nós vamos avançando e melhorando a companhia.

Então, a gente ainda tem muita expectativa, como eu falei antes, a gente estima que alguma coisa como 40-45% dessas sinergias foram já alcançadas e aí tem toda uma avenida para nós crescermos.

Como eu mencionei, se a taxa de câmbio tivesse seguido mais ou menos a inflação nos últimos anos, a gente estaria andando hoje com uma margem bem melhor do que a gente foi capaz de apresentar para vocês. Então, a gente foi efetivamente punido por essas condições e nós tivemos muitas ações de custo, de ajustes, de contratos com fornecedores, com clientes, que permitiram que a gente viesse com esse resultado absoluto, pelo menos em linha com o que foi no ano passado.

Então, essa é a agenda. A companhia está muito bem preparada, está muito bem organizada, mas a gente continua trabalhando, a nossa grande agenda agora é dentro de casa para 2024, tá bom?

Operador: Obrigado. Seguimos com a pergunta de André Mazini, Citibank. Pode prosseguir.

André Mazini: Oi, Fernando. Rodrigo, Diogo, obrigado pelo *call*. Então, eu gostaria de perguntar sobre a linha de *off-road*, tanto no mercado interno e no mercado externo. Vocês já falaram um pouquinho, mas vou pedir outros detalhes.

Então, no mercado interno, o *off-road* caiu 23% no tri, e seria interessante saber se o impacto ali foi devido ao Euro 6 ou se o Euro 6 só deveria bater nos comerciais, que, na verdade, até cresceu 7,7% no tri no mercado interno. E no mercado externo, o *off-road* caiu 19%, e a pergunta é se aquilo ali foi devido à greve da United Auto Workers. Me parece que a greve bateu mais nos leves de

Ford, GM e Stellantis, mas também teve fábrica de F-150 paralisada. Mas eu acho que a F-150 na classificação de vocês até entra em leves e não em *off-road*. Então, se teve algum impacto dessa greve lá fora da UAW e, se teve impacto, se no quarto trimestre isso se prolonga, parece que em outubro foi o ponto mais agudo da greve, mas não sei se foi relevante para vocês. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi André, obrigado pela pergunta. Sim, ela afetou a montagem em algumas pick-ups da Ford, que é um cliente importante para a Tupy, também alguma coisa dentro da montagem da Stellantis e um pouco da GM, que já é um cliente menor relativamente a esses dois, teve algum impacto agora no quarto tri por conta disso, mas é relativamente pequeno, isso obviamente também começa a ser recuperado talvez dentro do tri e no primeiro tri. Então, também não é nada tão grande assim.

Sobre a sua pergunta dos *off-roads*, de fato a gente tem visto uma certa acomodação na demanda de máquinas agrícolas, tanto no Brasil e no mundo também tem tido uma leve redução. E no setor de máquinas de construção pequenas também, a gente tem visto aí a projeção também é que esse setor de máquinas de construção menores, aí eu estou falando de motores menores, de fundidos menores, componentes menores, para máquinas que trabalham em loteamentos, construção de residências, pequenas máquinas.

Já no setor de máquinas grandes, de produtos grandes, a gente continua vendo o mercado ainda bastante forte para frente. Então, de fato, é essa a percepção. Tem algumas indicações de mercado que falam aí talvez uma redução na casa de 5% global. A gente espera no Brasil crescimento no próximo ano o setor de máquinas, o Brasil deve crescer alguma coisa como 5% ou 10%, então é por aí que a gente tem operado.

E sobre a sua pergunta, sim, a Ford F-150 ela entra na nossa categoria de comerciais leves.

André Mazini: Obrigado.

Fernando de Rizzo: E mais um ponto, desculpa, André, eu anotei aqui, você perguntou sobre o Euro 6. O Euro 6 não afetou as máquinas, tá? É uma outra regra, mas nesse ano o que foi afetado foram os veículos comerciais, vans, caminhões médios e caminhões pesados, principalmente, e ônibus também urbanos, porque ônibus urbanos estão nessa categoria, ok?

Operador: Obrigado. A próxima pergunta vem de Marcelo Mota, Banco JP Morgan.

Marcelo Mota: Bom dia a todos, obrigado pela pergunta, são duas também. Se vocês pudessem comentar um pouco aí sobre esse contrato da Primato, que começa a entrar em operação aí na segunda metade de 24, e entender um pouco como é que é o *ramp-up* dele, contribuição para a receita, o que vocês puderem abrir obviamente para a gente. E dentro dessa linha, dessa descarbonização, e etc., entender como é que vocês veem a evolução desse componente dentro do

mix de receita. Enfim, hoje é uma avenida de crescimento bastante grande para a empresa, mas quando a gente olha a representatividade dentro do *topline* agregado de Tupy é pequeno. Então, entender, não sei, de repente vocês pensam num plano de dois, três ou cinco anos para ver como essas linhas devem se desenvolver.

E a segunda pergunta é sobre o *outlook* para geração de caixa, como é que vocês estão vendo agora quarto tri e 24, o que a gente pode esperar. Obrigado.

Fernando de Rizzo: Oi Marcelo, obrigado pela pergunta. Sim, o projeto da Primato deve estar gerando receita a partir do segundo trimestre de 2024, mas ele é relativamente pequeno no universo da Tupy. O que importa do projeto da Primato é que ele é um projeto de economia circular perfeito, ele gera biometano, ele vai oferecer praticamente 3 mil litros de gás de biometano por dia para as máquinas que operam naquela região, vai produzir biofertilizantes. Mas acho que a boa notícia é que nós estamos vendo uma demanda muito forte por esses projetos.

Existe uma demanda muito forte para esses projetos seja para construção de usinas de produção de biometano, que nós estamos discutindo, seja para equipamentos que utilizam biometano no campo, seja para conversão de caminhões, ônibus, máquinas, motobombas, nós lançamos as motobombas de irrigação que são movidas por motores a combustão e podem operar com um sistema de biometano, então por exemplo, nas operações de cana para a distribuição de vinhaça a 800 metros, 1 km, você precisa desses sistemas, é um volume muito alto de vinhaça que precisa ser distribuído, e para irrigação geral de propriedades rurais.

Importante até, talvez eu falei na resposta da pergunta anterior, como é que a gente está enxergando? A Tupy vai crescer, ela vai crescer principalmente nos contratos de manufatura nos próximos anos. Nós vamos ver muito crescimento nesses projetos, são projetos grandes. Nós vamos ter taxas de crescimento grandes também, a gente espera, tanto no setor de reposição, no *aftermarket*, como nesses negócios vinculados a biogás e biometano.

Então, a gente tem todo um *set* de produtos hoje, alternativas, mas na realidade o Brasil tem muita... a produção de biometano ainda é muito pequena. Hoje o Brasil explora 3% do total de biometano e esse biometano que está sendo produzido hoje ele está sendo usado em substituição a gás natural, por exemplo, numa planta de produção de bebidas no Rio de Janeiro, que é um volume grande, tem algumas pequenas operações, tem algumas operações no interior de São Paulo gerado a partir da vinhaça da cana, que também está sendo injetado dentro de redes de distribuição de gás natural.

Para onde a gente está olhando para isso? Esse é um negócio que ele tem um potencial de crescimento enorme no Brasil, as legislações estão sendo ajustadas, então nós vamos ver provavelmente ônibus operando com esse combustível, caminhões operando com esse combustível, que eles são absolutamente limpos, e nós vamos provavelmente estar na vanguarda desses



projetos aí pra frente, tanto para a produção do biometano, quanto para os equipamentos que vão consumir esse biometano, essas máquinas.

A Tupy mantém dentro da MWM o maior centro de pesquisas de motores da América Latina. E esse centro está completamente voltado hoje, nós temos uma despesa importante ali, mas ela está voltada ao desenvolvimento de soluções para biocombustíveis. Estou falando de biogás, de biometano, de etanol, e uma variedade enorme de alternativas que nós temos hoje, por exemplo, óleo de palma para geradores de energia, que você pode usar em regiões remotas do país.

Então, tem um universo muito grande aqui, Marcelo, tanto nos geradores, que é um negócio tradicional, produção de eletricidade, mas aí todas as máquinas que podem operar usando esses motores que foram desenvolvidos para consumir biometano.

Então, no universo da Tupy, a gente enxerga taxas de crescimento muito grandes nos negócios de biogás e biometano e no negócio de reposição. Nós estamos absolutamente focados nisso porque a gente enxerga uma oportunidade de diversificação importante, hoje a nossa receita é muito vinculada a montadoras e nós temos a intenção de realmente diversificar esse setor. Mas no curto prazo nós vamos continuar vendo crescimento para montagem de motores, para usinagem, para tudo isso, mas a companhia, em todas as áreas de negócios que nós temos na companhia hoje, nós vamos estar executando investimentos no próximo ano e nós vamos continuar crescendo no próximo ano.

Rodrigo Périco: Marcelo, Rodrigo falando, bom dia. Pegando a parte da geração de caixa, com relação ao quarto trimestre de 2023, a companhia historicamente é um trimestre mais fraco pela questão sazonal, mas a companhia tem, sim, a expectativa de receber alguns ajustes e diferenças com relação ao nível de preço.

E com que diz respeito a 2024, a gente não costuma dar o *guidance*, mas os primeiros olhares para o ano eu diria para você que tudo aquilo que a companhia pretende, sim, investir em CapEx, as suas obrigações com credores e acionistas serão cobertas pela geração operacional. A gente espera que o nível de alavancagem ele se comporte muito próximo daquilo que a gente viu agora no fechamento desse trimestre atual.

Marcelo Mota: Perfeito, obrigado Rodrigo, obrigado Fernando.

Operador: Obrigado. Seguimos com pergunta da webcast elaborada pelo senhor Eric:

“Bom dia e parabéns pelos resultados. É possível dizer que as iniciativas ligadas aos projetos de biometano são hoje a principal alavanca para trazer crescimento para a Tupy? Como é a dinâmica de concorrência nesse setor? Quais são os diferenciais da Tupy para buscar TIR satisfatórias nesse segmento?”

Fernando de Rizzo: Vamos lá, Eric. Obrigado pela pergunta. Bom, é uma área que nós vamos ver taxas de crescimento elevadas, mas ainda ela é relativamente pequena no universo todo da companhia.

Quando a gente olha para a concorrência – aqui eu acho que é um trecho importante para a compreensão de todos –, esses equipamentos no Brasil hoje eles têm sido importados ou da Alemanha ou do Canadá, todos os sistemas, desde o tratamento, a tecnologia de tratamento do resíduo, os sistemas, todos os biodigestores, os sistemas de tratamento de lavagem de gases e separação para chegar até o biometano. A nossa empreitada foi realmente de nacionalizar isso e tornar isso viável para um produtor mediano.

Então, esse negócio ele focou sempre principalmente na cana, porque a cana tem o maior volume, mas existe um potencial muito grande na produção de proteínas do Brasil. E o desafio da produção de proteínas do Brasil é porque você tem muitos produtores rurais pequenos que tratam os animais, fazem os animais crescerem e fornecem para os grandes frigoríficos. Então, o nosso desafio é como que nós podemos fazer unidades que a gente compreenda aí 10, 15 produtores rurais pequenos, vamos receber os resíduos deles, tratar e gerar receita adicional para nós e redução de custo para eles, fornecimento de energia, de eletricidade, de gás, mobilidade do equipamento e também a fabricação dos fertilizantes.

Então, a gente vê um crescimento enorme no Brasil, é muito, muito grande. É um negócio que precisa ter um serviço de assistência grande, porque nós estamos falando aqui de biotecnologia para tratamento dos resíduos, de compreensão das bactérias, do funcionamento, do acompanhamento do funcionamento do biodigestor e também as máquinas que consomem os gases produzidos, a energia produzida, elas também precisam de um acompanhamento próximo, tem uma necessidade de serviço muito grande.

E por isso que nós viemos com a proposição, a Embrapa sempre incentivou que isso ocorresse no Brasil desde os anos 80 isso foi incentivado, que o pequeno produtor montasse o seu sistema, mas são sistemas muito complexos, porque você tem a parte das bactérias, você tem a parte dos motores e como você manter esses motores funcionando bem, a lavagem dos gases, são sistemas hoje eletrônicos, são sondas que nós acompanhamos para garantir que tem um bom funcionamento do sistema e confiável.

Hoje nós já temos máquinas operando, hoje nós temos usinas de eletricidade em fazendas de produção de leite, então a gente pega o resíduo de vacas lactantes, são fazendas que já tinham seus sistemas de biodigestão e queimavam os gases do biodigestor, era um sistema de tratamento de resíduos que convertia esse resíduo em gás e queimava o gás no *flare* da própria fazenda.

Hoje nós conectamos nosso sistema, nós lavamos esses gases e convertemos isso em eletricidade para uso dessas operações, porque evidentemente na



produção de leite você demanda muita eletricidade, então é uma solução que faz muito sentido para a produção de leite.

Mas o que nós aprendemos ali é que na produção de carne suína e de aves poedeiras que você tem bastante resíduo, um resíduo energeticamente muito rico, ele não está sendo aproveitado. Então, a gente sempre passa esse número, o número da biogás, hoje o potencial de produção de biometano do Brasil corresponde a 70% do uso de diesel do Brasil, e esse combustível nós estamos jogando na atmosfera. Isso é dado à produção brasileira da indústria sucroalcooleira e de proteínas.

Então, a gente está jogando 70% do diesel que a gente consome fora. E se a gente capturar, nós vamos ter o transporte limpo no Brasil, e por isso que o Brasil vai ter uma característica diferente de outras regiões porque nós temos esse excesso de combustível que precisa ser consumido, e a forma mais econômica de consumi-lo é: um, substituindo o carvão e; dois, substituindo o diesel, e por isso a gente tem trabalhado muito nesses projetos para substituição de motores diesel em frotas de coleta de lixo urbana, em São Paulo as empresas que detêm a concessão elas estão testando nossos sistemas, e a gente tem muitas empresas de ônibus que também estão trabalhando com os nossos sistemas.

A gente tem uma TIR bem interessante, superior à média da companhia hoje, e a concorrência evidentemente ela depende de uma combinação de conhecimentos, que a gente entende que a nossa barreira está na combinação de conhecimentos das diversas disciplinas de engenharia que nós temos dentro da companhia, para poder atender esse sistema de ponta a ponta, ok?

Muito obrigado, Eric, pela pergunta.

Operador: Obrigado. Seguimos agora com a participação telefônica de Andressa Varotto, UBS.

Andressa Varotto: Oi, bom dia a todos. Obrigada por pegarem a minha pergunta. Eu tenho duas rápidas aqui. A primeira seria sobre o segmento de distribuição, que, olhando sequencialmente, este trimestre teve uma performance muito boa. Então, a minha pergunta seria quais são os principais *drivers* desse mercado e se já está incorporando alguma iniciativa aí da Tupy pós-aquisição da MWM?

E a minha segunda pergunta seria sobre SG&A, que a gente vem vendo uma redução aí tri a tri, então eu queria saber se o patamar atual é considerado sustentável ou se vocês esperam reduções maiores nos próximos semestres também. Obrigada.

Fernando de Rizzo: Andressa, obrigado pela pergunta. Primeiro, setor de distribuição, que é a nossa parte principal da reposição, de peças de reposição, a Tupy e a MWM, nós estamos focados no grupo, vamos dizer, de motores diesel do Brasil, essa tem sido o nosso principal alvo. Nós temos trabalho, nós temos



colocado muitos recursos para desenvolver mais produtos para acrescentar na nossa carteira e por isso que nós estamos vendo o crescimento.

Com a aquisição da MWM, nós também adquirimos uma rede de distribuição no Brasil muito forte, são mil lojas que podem distribuir nossos produtos e aí praticamente 400 oficinas de serviço autorizado que consertam os nossos motores e de outras marcas. E esse canal de distribuição, ele é muito forte para uma série de itens que nós estamos incorporando à nossa carteira todos os meses, então a gente tem um esforço muito grande para incorporar mais itens à nossa carteira, a gente tem uma meta de tentar incorporar dois a três itens todos os dias na nossa carteira, então tem um esforço grande em engenharia, de desenvolver de produtos, tudo isso, de fornecedores do exterior que nos abastecem para poder continuar crescendo.

Por isso que eu falei, essa é uma área que hoje é relativamente pequena na companhia, hoje é mais ou menos 3-4% do nosso faturamento, mas a gente vê um potencial enorme de crescimento, e a Tupy e a MWM elas se estabelecendo como o líder do setor de motores diesel do Brasil com outras alternativas, colocando blocos e cabeçotes, uma série de outros componentes que nós estamos incorporando agora e a gente deve continuar vendo crescimento nesse setor.

Na parte de SG&A, tem dois efeitos: tem um efeito, sim, da consolidação das aquisições, da integração; e tem um efeito também recente nesse trimestre por conta de fretes, nós tivemos uma renegociação de fretes recente que também afetou sensivelmente essas despesas de vendas.

Mas, de fato, a gente vai continuar trabalhando nessa direção porque a gente entende que tem oportunidades aí, sim, isso faz parte desse desenho de construção de sinergias que cabe dentro da companhia com a combinação das três empresas.

Andressa Varotto: Perfeito, Fernando. Muito obrigada.

Operador: A próxima pergunta vem da webcast, do senhor Bruno Mileno:

“Prezados, parabéns pelos resultados. Olhando para frente, como vocês observam as perspectivas de uso de hidrogênio associados a veículos para os negócios da Tupy?”

Fernando de Rizzo: Oi Bruno, muito obrigado pela pergunta. É uma pergunta que vem num momento muito interessante, que recentemente o nosso parceiro austríaco, a AVL, ela revelou o desempenho do nosso projeto até aqui, então um termo um pouco técnico, mas o nosso projeto já alcançou 50% de eficiência térmica, ou seja, nós estamos convertendo 50% de hidrogênio em força. Esse é um dado muito comparável, melhor que os motores diesel atuais, e ele começa a se aproximar muito do desempenho de uma célula de combustíveis.



Então, do ponto de vista de desenvolvimento mecânico e de funcionamento do sistema, ele está indo muito bem. Em 2025 nós vamos lançar produtos que nós vamos fornecer a uma montadora alemã, que vai construir, vai começar a comercializar caminhões a hidrogênio. Então, a gente vê muitas frentes, por exemplo, equipamentos que operam em atividades portuárias, algumas rotas específicas, e nós pessoalmente, a gente tem uma expectativa muito grande no Brasil, porque o Brasil deve ter a produção de hidrogênio verde mais barata do mundo no Nordeste do Brasil e provavelmente, como esse não é um material fácil de ser transportado, a gente tem uma expectativa que isso vai ser utilizado no Brasil também.

São sistemas relativamente simples, muito similares aos sistemas atuais de motores atuais, o formato de trabalho, ele tem mudanças, é um novo bloco de motor, uma série de componentes diferentes, mas ele de certa forma é parecido até com a arquitetura dos veículos. Mas não é um projeto que vai sensibilizar as receitas da Tupy no curto prazo, mesmo que a gente está lançando programas em 2025, 2026 para várias montadoras que vão começar a oferecer essa solução para os seus clientes, o hidrogênio verde relativamente ele é muito caro à substituição do diesel, mas ele tem o selo europeu de veículo de zero emissões, que a partir de 2030, uma parcela da venda dessas montadoras europeias deverá ser um veículo de zero emissão, ou será um veículo elétrico ou será um veículo a hidrogênio, com motor a hidrogênio, dessa forma que eu estou mencionando para vocês.

Pelo que nós temos visto de evolução das tecnologias, essa tecnologia está ganhando muito espaço, mas evidentemente esse é um negócio de perenidade da Tupy que a gente vai ver, eu acredito, que nós vamos ver receitas importantes a partir de 2030 nesse setor, e provavelmente com produtos mais beneficiados, que nós vamos estar fornecendo sistemas mais complexos. Mas é uma atividade importante de desenvolvimento da Tupy, e muito em breve nós vamos... nós estamos preparando isso para o nosso Investors Day, então o Investors Day no ano que vem nós vamos estar falando um pouco dessa tecnologia e do que a gente está acreditando.

Mas evidentemente não é uma coisa que vai sensibilizar o nosso resultado no curto prazo agora não.

Operador: Obrigado. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas da Tupy. Senhor Fernando, pode prosseguir com as considerações finais.

Fernando de Rizzo: Bom, gente, obrigado a todos e todas. Agradeço aqui a presença de vocês no *call*.

Nós compartilhamos aqui hoje avanços importantes que nós conseguimos obter nesse último trimestre, seja na captação de sinergias entre as nossas operações, quanto nessa construção da nova Tupy. O nosso foco vai ficar concentrado agora em melhorias de processos, ganhos de eficiência, redução de custos, geração de caixa operacional e sempre mantendo a nossa tradicional disciplina



estratégica e financeira, da forma como a gente vem conduzindo essa companhia. A companhia vem crescendo, mas a gente tem mantido essa boa disciplina financeira e clareza estratégica para os nossos investidores.

Esses passos já estavam previstos no nosso calendário de captura de sinergias desde o início das nossas aquisições, mas agora, até num cenário de acomodação de mercado, eles se tornam ainda mais relevantes. Então, a gente sempre tem destacado que a nova Tupy é um projeto em construção, gerando mais eficiência na empresa tradicional, agregando valor a esses produtos que a Tupy sempre fabricou tradicionalmente e participando em novos setores que a gente enxerga uma expectativa de crescimento muito grande e que nós vamos capturar nos próximos anos.

Eu queria aqui também agradecer a confiança dos nossos acionistas e o comprometimento e a determinação do nosso time na busca de melhores resultados a despeito dos desafios que nós temos enfrentado. Nós estamos discutindo muitas oportunidades de novos negócios em todos os setores que atuamos. A gente espera no próximo ano trazer novidades importantes para os investidores, mas, assim, apesar dos desafios, nós permanecemos muito otimistas e seguros do que a gente vem construindo, das oportunidades que nós temos ainda para capturar e dos fundamentos sólidos que sustentam esse negócio.

Então, gente, muito obrigado e um bom-dia a todos vocês.

Operador: Obrigado. A teleconferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham uma boa tarde.