

Operador:

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à conferência da Tupy S/A para a discussão dos resultados referentes ao 1T24. Esta conferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia em ri.tupy.com.br.

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

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

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

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

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

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

Fernando Cestari de Rizzo:

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

Nesse trimestre, seguimos demonstrando disciplina na execução da nossa agenda estratégica. Realizamos diversas iniciativas de corte de custos e despesas, além de movimentos de otimização da estrutura organizacional. Nos últimos anos, fizemos aquisições importantes e ainda operamos com uma estrutura com capacidade ociosa e sobreposição de áreas. Esse movimento de integração com custos e despesas associadas tem sido realizado num cenário de volumes modestos e câmbio desfavorável, o que naturalmente afeta o nosso desempenho.

Em comparação ao 1T23, fatores externos impactaram o EBITDA no trimestre em cerca de R\$ 130 milhões, e tivemos também despesas com reestruturações na ordem de R\$ 16 milhões. Esses efeitos foram compensados por uma agenda interna voltado ao aumento da eficiência operacional e captura de sinergias. A companhia está ficando mais enxuta e preparada para a retomada. A partir de 2025, os volumes em mercados importantes

retornarão, além de novos negócios que foram anunciados e outros que virão ao longo do ano.

A receita líquida atingiu R\$ 2,6 bilhões, queda de 7% na comparação com o 1T23. Esse desempenho reflete um menor volume decorrente principalmente da normalização das vendas de veículos comerciais médios e pesados no mercado externo. Esse cenário tem origem em 2023 com vendas bastante acima das médias históricas e da menor demanda por aplicações *off-road*, especialmente pela piora do sentimento do agronegócio. Por outro lado, observamos um melhor mix de produtos, com maior participação de serviços de valor agregado, bem como o efeito de repasses e recomposição de preços.

O EBITDA ajustado do período atingiu R\$ 308 milhões. Já a margem atingiu 11,9%, aumento de 70 pontos-base na comparação com o ano passado, refletindo as iniciativas internas da companhia em meio ambiente ainda desafiador. O lucro líquido foi de R\$ 112 milhões.

No próximo slide, trazemos uma síntese da nossa estratégia operacional, que se torna mais relevante em períodos de oscilação de demanda e que contribuirá significativamente para a melhora das margens. A Tupy tem desempenhado um papel importante como consolidador e impulsionador da indústria. As aquisições realizadas trouxeram uma base de ativos que ainda não opera na alocação adequada com reflexos negativos em custos e no CAPEX.

No próximo slide, em linha com o nosso plano de sinergias, estamos otimizando a alocação de produtos entre as diversas plantas da companhia, levando em consideração a disponibilidade e o custo caixa, respeitando a vocação técnica de cada linha. Esse processo é complexo e envolve a transferência de equipamentos e aprovações, mas contribuirá sensivelmente para a redução de custos fixos e variáveis, além de CAPEX de sustentação. Naturalmente, nossas margens atuais não refletem as ações que estamos executando.

No próximo slide, destaco a geração de caixa operacional, que atingiu R\$ 121 milhões no 1T24, melhor desempenho da história da companhia para um primeiro trimestre. Esse desempenho é ainda mais significativo se levarmos em consideração que, devido a fatores sazonais, o início do ano é caracterizado por consumo de caixa das operações.

Assim como nos trimestres recentes, estamos priorizando a geração de caixa e, por isso, realizamos paradas pontuais de algumas linhas que impactaram as margens pela menor diluição de custo fixo. Com isso, reduzimos os níveis de estoque, o que contribuiu para um resultado melhor no caixa da companhia.

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

Rodrigo Périco:

Obrigado, Fernando, e bom dia a todos. As receitas apresentaram queda de 7% na comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo 2,6 bilhões, sendo que 44% tiveram origem na América do Norte, 37% nas Américas do Sul e Central, 17% na Europa e 2% na Ásia, África e Oceania.

A divisão dessa receita, 87% veio do segmento de componentes estruturais e contratos de manufatura, que são produtos em ferro fundido e serviços de alto valor agregado, como usinagem e montagem de componentes, 6% das receitas têm origem no segmento de energia e descarbonização, que são os conjuntos de geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação, produtos e serviços relacionados à

descarbonização, e os 7% restantes vem do segmento de distribuição, que considera as receitas com peças de reposição da MWM e produtos hidráulicos.

No próximo slide, no mercado interno, as receitas do segmento de componentes estruturais e contratos de manufatura foram impactadas pelo aumento na produção de veículos comerciais. Já as receitas no mercado externo apresentaram retração, reflexo de uma visão mais cautelosa dos clientes, em especial nas aplicações para máquinas *off-road*, que foram impactadas pela queda nos preços das commodities agrícolas, pelo desempenho inferior das vendas de máquinas ao mercado de construção residencial e também pela apreciação cambial.

A produção de caminhões, especialmente os pesados, tem mostrado acomodação na comparação com 2023, ano que apresentou vendas bem acima da média histórica. E, por fim, os produtos com maior valor agregado representaram 44% dessa unidade.

No slide seguinte, temos o desempenho da unidade de energia e descarbonização, segmento que engloba conjuntos geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização.

O segmento apresentou queda de 15% no Brasil e 26% no mercado externo, impactado pelo menor nível de vendas de motores próprios, utilizado principalmente no mercado agro, dado menor volume de exportação. A representação nas receitas foi de 13% no mercado interno e 2% no mercado externo.

No próximo slide, mostramos a unidade de distribuição, que abrange peças de reposição da MWM e produtos hidráulicos. No Brasil, as vendas dessa unidade, que corresponde a 13% da receita no mercado interno, apresentaram queda de 12%. O segmento de peças de reposição foi afetado por paradas decorrentes de um novo *software* de gestão de armazéns, com impacto de cerca de 20 milhões, que será recuperado ao longo de 2024. Já o negócio de produtos hidráulicos foi impactado pelo menor volume de construção industrial e queda nas exportações.

Passando para o próximo slide, os custos dos produtos vendidos tiveram queda de 7%, como a manutenção da margem bruta, apesar do impacto da redução dos volumes, da apreciação do peso mexicano e da inflação de mão de obra e serviços, que foram mitigados por iniciativas de redução de custos. Já as despesas operacionais registraram queda de 13% contra o 1T23, reflexo das renegociações contratuais, redução de volumes, captura de sinergias e ganhos de eficiência que foram implementadas ao longo dos últimos meses.

Seguindo a apresentação, na parte superior, o EBITDA ajustado atingiu 308 milhões no 1T24, já a margem em relação à receita atingiu 11,9% contra 11,2% no mesmo período do ano anterior. Continuamos capturando sinergia das aquisições e performando melhor que o plano de negócios esperado. As iniciativas como redução de custos e despesas e negociações contratuais com clientes e fornecedores compensaram fatores que tiveram impacto relevante no trimestre. Tivemos também o ressarcimento de gastos com sinistro, que impactaram negativamente o resultado em períodos anteriores.

E na parte inferior do slide apresentamos o lucro líquido de 112 milhões no trimestre com margem líquida de 4%. A base de comparação anual foi impactada pelo efeito cambial sobre as bases tributárias em moedas estrangeira, uma variação positiva de 49 milhões no 1T23 contra 28 milhões no 1T24.

No slide seguinte, temos o resultado financeiro do período. A redução das despesas financeiras se deve, principalmente, à queda do CDI e apreciação cambial, com menor

impacto nas despesas de juros da debênture e do *bond*. Já as receitas financeiras do período atingiram 31 milhões, maior em relação ao ano anterior dado pela posição das captações financeiras, além da geração de caixa operacional.

No resultado com variações cambiais, houve uma despesa de 5 milhões composta por resultado de operações de *hedge* e variações nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira.

No próximo slide, temos as variações das principais contas de capital de giro, tendo o 4T23 como base de comparação. No contas a receber, um aumento de 116 milhões, impactando o prazo médio de recebimento em cinco dias pela sazonalidade do período, além da variação cambial sobre contas a receber em moeda estrangeira, representando 72% do total.

Já nos estoques, o aumento foi de 29 milhões, dado principalmente pela variação cambial e aumento do volume dos produtos em elaboração, contraposto pelas ações realizadas pela companhia para redução dos estoques nas operações. Na comparação com o 1T23, os estoques reduziram em 196 milhões, uma queda de 9%. E no contas a pagar, o aumento foi de R\$ 35 milhões, sendo afetado por diversas iniciativas de gestão junto a fornecedores e pela valorização cambial sobre o saldo em moedas estrangeira, que representou 33% do total.

Por fim, o endividamento líquido ao final do 1T24 foi de 2,4 bilhões, correspondendo a 1,87 vezes o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. As obrigações em moeda estrangeira representaram 65% do total, já o caixa, 39% estavam denominados em moeda local. Encerramos março de 2024 com uma posição de caixa superior a dezembro, com cerca de 1,9 bilhão.

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

Fernando Cestari de Rizzo:

Obrigado, Rodrigo. Nos próximos slides, vou compartilhar a nossa visão sobre os principais mercados de atuação, iniciando por componentes estruturais e contratos de manufatura.

No mercado interno, após um ano de fraco desempenho, as projeções de recuperação para veículos pesados estão se confirmando. A produção de caminhões, divulgada pela ANFAVEA, aumentou 29% no período de janeiro a abril. É um crescimento expressivo, porém, ainda representa um volume inferior aos dos anos de 2021 e 2022.

Investimentos em infraestrutura, combinados à redução das taxas de juros e a melhora do ambiente do agronegócio, devem contribuir para o crescimento das vendas dos próximos anos. As aplicações *off-road* foram afetadas principalmente pelo desempenho do agro. Fatores climáticos e a queda dos preços internacionais de *commodities* em patamares superiores a 20% têm impactado a renda do produtor rural e com isso a demanda para renovação e ampliação da frota de máquinas agrícolas.

Já no mercado externo, 2024 deve mostrar uma normalização das vendas, com acomodação no segmento de pesados nos Estados Unidos e na Europa. Clientes continuam efetuando ajustes de estoques e é importante ressaltar a forte base de comparação com 2023. As vendas de caminhões classe 8 nos Estados Unidos, por exemplo, foram cerca de 20% superiores à média das vendas dos 10 anos anteriores.

Alguns sinais, no entanto, apontam possível melhora em alguns segmentos do segundo semestre. A empresa de pesquisas ACT, assim como alguns clientes, tem revisado para cima suas projeções de produção de caminhões para 2024. Já olhando adiante, nossos clientes sinalizam uma forte retomada em 2025, decorrente de diversos programas voltados à infraestrutura e do *pre-buy* de caminhões do mercado americano em antecipação às mudanças do padrão de emissões.

A recuperação nas vendas de caminhões classe 8 deve beneficiar muito a Tupy, que ganhou contratos relevantes e aumentará a participação nesse segmento a partir do próximo ano.

Já as máquinas *off-road* têm sido afetadas pelo desempenho global do agronegócio, menor volume de investimentos e atividade econômica da China e por segmentos com maior relação com taxas de juros, como de construção residencial. O setor de construção não residencial e segmentos específicos, como itens para geradores de *data centers*, devem continuar apresentando crescimento robusto ao longo do ano.

A combinação das competências da Tupy e MWM tem despertado interesse nas montadoras de nacionalizar produtos e terceirizar serviços. Diversas montadoras anunciaram investimentos no Brasil e estão conversando conosco.

No próximo slide, eu destaco as oportunidades de novos negócios originados com a aquisição da MWM. No segmento de reposição, temos ampliado o portfólio de itens para motores diesel de todas as marcas para atender os mercados rodoviário, agronegócio e de motores marítimos industriais. Com a aquisição, nos tornamos a empresa líder no mercado brasileiro de grupos geradores, utilizados para *backup* de energia em várias aplicações, como edifícios residenciais e comerciais, galpões logísticos, hospitais, *data centers* e propriedades rurais.

Ao longo dos seus 70 anos, a MWM tem desenvolvido soluções para o agronegócio brasileiro, inicialmente por meio de motores diesel. O portfólio foi ampliado com a oferta de motores e geradores a biogás e a biometano, evoluindo para soluções completas e customizadas que foram apresentadas recentemente na Agrishow, conforme o próximo slide.

A feira, realizada todos os anos em Ribeirão Preto, é a maior do Brasil e uma das maiores do mundo em seu segmento e recebeu 195 mil pessoas na edição de 2024. Nós anunciamos o nosso motor a etanol, solução que contribuirá para a descarbonização e redução de custos em segmentos importantes do agronegócio, e tivemos também grande procura por nossas soluções para motobombas de irrigação, geradores e iniciativas de transformação veicular.

Nós entendemos que equipamentos agrícolas de transporte de cargas diversas e grupos geradores deverão utilizar combustíveis amplamente disponíveis no Brasil, derivados de biomassas disponíveis ainda pouco utilizadas e muitas vezes desperdiçadas. Por isso, nós estamos investindo em pesquisa e desenvolvimento da combustão de biocombustíveis e trabalhando com os nossos clientes do agro para o desenvolvimento de soluções eficientes, econômicas e limpas.

No mês de março, anunciamos a expansão do acordo com a Primato e o projeto com a granja Rancho da Lua. Temos negociações relevantes em andamento para novos projetos com escala ainda maior. Os projetos anunciados recentemente mostram o caminho que estamos seguindo. São contratos de longo prazo e com margens superiores às dos negócios tradicionais da companhia.

No próximo slide, eu quero abordar o tema da sustentabilidade. A gestão dos fatores ambientais, sociais e de governança estão integrados à estratégia do negócio e exerce um papel fundamental na nova Tupy que estamos construindo. Recentemente, a agência MSCI

elevou o *rating* ASG da companhia. O outro *rating* reflete o reconhecimento à evolução das práticas adotadas pela Tupy ao longo dos anos e o comprometimento com a integração desses temas à estratégia do negócio. A Tupy também detém classificação baixo risco pela Sustainalytics.

No mês passado, divulgamos o relatório de sustentabilidade com os indicadores de 2023 e aqui destaco entre as várias ações a realização do primeiro censo de diversidade e as ações de responsabilidade social que impactaram mais de 19 mil pessoas nas comunidades em que atuamos. Convido-os a acessar o documento que está disponível no nosso site de Relações com Investidores e contempla também um detalhamento dos novos negócios, explicando os serviços e produtos que contribuem para a descarbonização das cadeias em que atuamos.

Agradeço novamente a atenção de todos e iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Luiz Capistrano – Itaú BBA:

Oi, pessoal, bom dia. Obrigado aqui pelo espaço. Eu queria ouvir um pouco mais de vocês sobre dois temas: o primeiro, falando sobre o mercado interno, se vocês acham que o ritmo de crescimento que estamos vendo na produção de caminhões, cerca de 30% aí de janeiro a abril, se esse patamar ele consegue ser mantido para o restante do ano. Como é que está a expectativa de vocês aí.

E também sobre o agronegócio aqui no Brasil, a demanda por equipamentos de linha verde e tudo mais, se vocês já tem sentido algum retorno da demanda após o momento mais duro ali no final do ano passado, como que estão as discussões com os clientes.

E o segundo ponto, sobre margens, vocês comentaram mais uma vez aí no início da apresentação sobre as sinergias que estão *ongoing*. Existe expectativa de conseguirmos ver ainda nesse ano alguma materialização dessas iniciativas nas margens? Se vocês pudessem compartilhar um pouco mais de detalhes nessas duas frentes, nós ficaríamos grato. Muito obrigado, pessoal.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Luiz, bom dia. Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta, pelas perguntas, aliás. Então, primeiro, sobre o mercado de caminhões, nós estamos enxergando o mercado realmente que ele vai ficar em torno de 20-25% de crescimento sobre o ano passado na produção. Então, mais ou menos é com esse número que nós trabalha. Tem visto oscilações, mas evidentemente, tem vários fatores aí que afetam esse número, como o agro, a força do agro, o câmbio, a taxa de juros principalmente. Então, nós estamos trabalhando com esse número de 20% a 25%.

Sobre agrícola, até um ponto importante, quando vocês olham os nossos dados de energia e descarbonização, ali tem um grupo de produtos que nós vendemos, são motores que nós vendemos para pequenas máquinas agrícolas, semeadeiras, pequenos fabricantes de implementos agrícolas que precisam de motores. E nesse segmento nós tivemos uma queda. Esse é o grande representante dessa queda daquele setor energia e descarbonização.

Nós ainda não estamos vendo uma reação, mas talvez nós podemos estar um passo atrás na cadeia ainda, então pode ser que nós não estejamos vendo por que ainda tem estoque no sistema, então não tem nada nesse momento que nós enxergamos para essa mudança.

Do ponto de vista de sinergias, Luiz, acho que esse é um ponto ultra relevante que você está trazendo e nós temos manifestado bastante isso nos últimos *calls*, nas conversas com os analistas e tudo isso, então, assim, é importante vocês observarem que nós estamos passando por um momento de volumes bastante baixos, relativamente, nós estamos operando com a companhia do tamanho combinado de todas as aquisições, ou seja, nós estamos com duplicações de atividades, nós estamos com mais equipamentos ligados do que nós precisaríamos para o volume que nós estamos produzindo, e esse é o trabalho que está sendo realizado de realocação de produtos, transferindo produtos para linhas com vocação clara.

Acho que o segundo e terceiro slide da apresentação, eles trazem um diagrama que explica mais ou menos o movimento que nós estamos fazendo. E nós temos visto uma diferença competitiva muito relevante entre países, porque ao mesmo tempo que nós estamos vendo inflação, o peso apreciando, o peso continua apreciando, o real recentemente teve uma depreciação, mas o peso continua apreciando. Então tudo isso tem criado um cenário bastante complexo de custos de produção, mas ainda assim a companhia tem entregado margens relativamente estáveis.

E até quando eu observo alguns trabalhos que nós enxergamos de projeções de mercado, elas não refletem as ações que nós estamos tomando, porque nós já passamos por isso na companhia. Se vocês voltarem a 2016, 17, 18, tudo o que nós fizemos para efetuar esses ajustes e para a nossa estratégia como consolidador da indústria, nós necessariamente passamos por um período que eu adquiero carteiras existentes, mas eu também estou adquirindo ociosidades. Nós estamos adquirindo duplicações de atividades. Isso é um processo que nós estima que ele leve de três a quatro anos para ser plenamente capturado, em todas as frentes.

Então, nós estamos nesse momento exatamente no meio dessa jornada, só que essa jornada tem sido dificultada por um câmbio que apreciou, um volume que caiu além do que nós esperávamos, mas ainda assim a companhia tem dado suas reações. Nós temos feito muitos trabalhos para redução de custos, para manutenção das margens, em que pese que ainda também estamos focados em geração de caixa, e para gerar caixa nós temos que reduzir estoques e reduzir a produção, e quando eu reduzo a produção eu deterioro a minha diluição de custos físicos, mas ainda assim preservamos a margem.

Ou seja, nós estamos gerando caixa, que não ocorria nos primeiros trimestres, é um ponto super importante, e estamos conseguindo manter esse padrão de margens, que não é o padrão de margens que a companhia vai estabilizar. Nós sempre falamos, a Tupy operava na margem em torno de 14 a 15% no passado antes dessas aquisições, e o que nós estimamos ao final desse processo é que nós vamos estabilizar a companhia dentro desse nível.

A sua pergunta objetivamente sobre esse ano, ainda é difícil de dizer pelo seguinte, as coisas estão acontecendo, a nossa agenda interna, aquilo que está dentro do nosso controle para realizar, está sendo realizado, eu quero destacar, tem uma despesa de R\$ 16 milhões que nós gastamos no 1T para efetuar redução de custos, e redução de custos elas custam dinheiro no primeiro momento, nós estamos seguindo essa agenda, nós não abrimos mão de seguir essa agenda, a despeito das dificuldades que nós estamos atravessando por esse mundo de volumes, de câmbio, toda essa situação, nós não perdeu a direção da companhia, nós vamos continuar avançando.

O que pode acontecer esse ano é que eu vejo, por exemplo, nós vamos clientes que eles fazem... nós não refletimos exatamente em momentos de crise as oscilações de volume, porque às vezes os clientes têm estoques e eles suspendem a compra por um período, e quando eles suspendem a compra por um período, para fazer um ajuste de estoque neles, os fornecedores acabam recebendo o *bullwhip effect*, o efeito de chicote. Então o efeito é muito maior para nós em determinados momentos.

Então, ainda estamos nesse processo, eu tenho confiança que 2025 vai ser muito melhor com tudo que nós estamos vendo, com volumes, com lançamento de novos produtos, com a conclusão da execução desses programas de redução de custos, mas, sim, tem uma possibilidade de nós ainda vermos uma melhoria no segundo semestre desse ano. Está bem?

Luiz Capistrano:

Claríssimo, Fernando. Excelente resposta, muito obrigado.

André Ferreira – Brades BBI:

Oi, bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem minha pergunta. Eu tenho duas aqui. A primeira é em relação à parte de componentes estruturais e contrato de manufatura. Nesse tri, nós vimos mais uma vez o *share* de produtos usinados e montados crescendo, chegando ali nos 44% da receita. O que vocês estão esperando de expansão do *share* desse tipo de contrato aí nos principais mercados de vocês? E o quanto vocês veem de espaço de crescimento desses 44% em um ou dois anos?

E a segunda pergunta, Fernando, você comentou agora de possíveis contratos de escala maior no segmento de biometano. Se você puder dar um pouquinho mais de detalhes de possíveis novos contratos que talvez vocês estejam em conversas e se são no agro ou se nós já podemos começar a ver uma expansão para outros tipos de resíduos. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, André, obrigado pelas perguntas. Tem que ter uma fila grande, eu vou tentar acelerar. Bom, primeiro, o caso do contrato de manufatura, nós vamos continuar vendo crescimento, sim, porque à medida que a nossa venda do Brasil cresce... o que aconteceu em 2023 é porque a venda do Brasil ela tem um conteúdo maior de valor agregado, então tem mais usinagem e mais montagem quando aumentamos a venda do Brasil. Então, este ano, com essa expectativa que o mercado vai ficar aí na casa de 20-25% que nós temos hoje de crescimento desse setor de caminhões, que ele vem de uma referência muito baixa, mesmo crescendo 20-25% vai ficar abaixo dos últimos dois anos, é um número ainda abaixo para o Brasil, para o potencial do Brasil.

Então. O Brasil é um mercado que ele vai ter uma venda de caminhões muito maior no futuro do que vemos hoje, vocês não tenham dúvida sobre isso, com todo o crescimento do agro, infraestrutura e tudo isso. Então, nós vamos ver. E para os próximos anos, também, nós somos bastante positivos, porque o CAPEX que vocês estão vendo na companhia em 2023-2024 é para contratos de manufatura. São contratos que nós anunciamos no início do ano passado, uma parte deles no Brasil para picapes que vão ser fabricadas na América do Sul, que nós estamos fazendo motores, blocos completamente usinados, pré-montados, tem projetos dentro da MWM também de agregação de valor e, principalmente, tem um projeto grande no México para duas montadoras de caminhões classe 8 que vão transferir a sua produção da Europa para a América do Norte e nós seremos os fornecedores de blocos, cabeçotes usinados e, por isso, isso tem uma grande alavancagem a partir de 2025.

Então, quando vocês olham o nosso CAPEX, o nosso CAPEX de sustentação da Tupy é na casa de R\$ 200 a R\$ 230 milhões por ano. Isso é para manter a companhia como ela está. Toda a diferença acima disso são projetos que nós estamos investindo. Em 2023 e 2024, a principal parcela dessa diferença são para esses projetos de contrato de manufatura e de agregação de valor.

Então, nós temos uma visão muito positiva. Eu insisto, nós estamos construindo uma nova Tupy muito forte para os próximos anos. Então, queria que vocês prestassem atenção, porque assim, os resultados que nós temos mantido com essa queda de vendas é um grande sinalizador disso, mas os novos contratos que nós estamos trabalhando hoje para desenvolver os produtos, construir essas fábricas e tudo isso, eles vão trazer uma alavancagem muito grande adiante.

Sobre a pergunta das bioplantas, fiquei muito feliz com a sua pergunta porque o que nós anunciamos, eu posso afirmar para vocês, são projetos relativamente pequenos para aquilo que está vindo pela frente. Porque agora nós estamos discutindo com os principais frigoríficos, os grandes frigoríficos, que têm a maior produção de suínos, de carne bovina, de aves poedeiras. Então, nós esse ano vamos estar trabalhando nesse foco porque nós trazemos uma solução que realmente é necessária para a descarbonização dessas empresas.

Então, nós devemos estar trazendo anúncios ao longo do ano, tem muitas negociações e discussões em andamento nesse momento. Também quero destacar, são despesas que nós contraímos desde o início de 2023 para desenvolver esse negócio na companhia, essas despesas estão afetando as nossas margens atuais e nós ainda não vemos receita correspondente a elas.

Nós vamos ter a inauguração da nossa primeira bioplanta agora no meio do ano, que vai ser o nosso parceiro com a Primato, vai ser ali em Ouro Verde, no Paraná, e em seguida nós deve estar... em seguida não, ainda ao longo desse ano, nós devemos estar conversando com vocês sobre projetos muito maiores vinculados a essas atividades. Mas nós ainda não pode anunciar, porque ainda estamos em fase de discussão, da formação da receita como vai se dar, da localização desses projetos e assim por diante.

Mas eu posso afirmar para vocês que isso tem despertado muita e muita atenção dos grandes *players* brasileiros exportadores de proteínas. E sempre lembrando, com margens melhores que o negócio tradicional da companhia.

André Ferreira:

Perfeito, obrigado.

André Mazini – Citi:

Bom dia, Fernando, Rodrigo, obrigado pelo *call*. Minha pergunta é sobre os chineses, que estão investindo bastante aqui no Brasil, BYD, Great Wall, Chery e outros. Muitos deles falam desse motor híbrido etanol para leves, parece ser uma aplicação interessante para o produto *Ultralight Iron* que vocês têm. Dado isso, a companhia estaria disposta a aumentar a participação de leves versus, provavelmente, 5% da receita que hoje em dia vende leves atualmente?

Ligado a isso, acho que historicamente a Tupy teve mais leves no passado, veio diminuindo a participação de veículos leves para se tornar uma empresa mais provedora para veículos de bens de capital, de verdade, veículos mais pesados. E aí eu queria entender o racional de

vocês terem, de fato, diluído leve, se as margens em leve são menores ou se o *business* é mais cíclico, para entender essa dinâmica mais histórica da companhia, da história recente. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Vamos lá, André. Lembrar um pouco para trás na história de que nós viemos construindo na Tupy, lá em 2005-2006, nós tínhamos uma situação que tinha uma predominância de veículos leves na companhia, eram contratos muito mais amarrados, que nós não tínhamos e nós víamos um ciclo de evolução de preço de *commodities* no mundo, uma oscilação muito maior que em períodos anteriores, pressão cambial, tudo isso, uma mudança tecnológica relevante.

Também é um produto que ele é um bem de consumo, então ele é muito mais difícil com a demanda, com as alternativas que poderiam estar vindo e, na época, a companhia tinha algumas restrições e nós decidimos olhar para setores que eram essenciais à sociedade, que tinham crescimento de longo prazo e aí estariam esses bens de capital. Então, transporte de carga, infraestrutura e produção de alimentos. E tudo aquilo que vem ao redor disso que também utiliza esses componentes estruturais.

A partir dali, nós tomamos decisão de fazer algumas aquisições que nos permitissem tornar o principal parceiro dos maiores fabricantes desses bens de capital do Ocidente. Eu falo do Ocidente porque no Oriente são empresas integradas, no Ocidente elas não são integradas, eles terceirizam. E a partir daí vem a ideia da MWM, que, no momento que eu me torno o principal parceiro de todos os fabricantes de bens de capital, e nós somos hoje, dessas de máquinas de construção, de máquinas agrícolas e de máquinas de transporte de carga, que não são só caminhões, nós passamos, nós queremos agregar valor e tem oportunidade aí de trazer, conectar com a MWM e poder prestar esse serviço. Então, nós vemos crescimento nessa direção, sim.

Quando nós olhamos para essa dinâmica de descarbonização e dos desafios e o produto que vinha substituindo a nossa indústria era o alumínio, o alumínio ele tem uma carga de energia muito grande na sua fabricação. Então, um bloco de motor de automóvel de alumínio, em comparação com bloco de motor de ferro, ele tem praticamente seis a oito vezes mais energia em si para ser fabricado e normalmente essa energia ela não é limpa no processo de fabricação dele e tudo isso agora tem uma nova oportunidade, porque se nós formos capazes de fazer uma tecnologia, eu consigo fazer um produto tão leve quanto e com consumo muito menor de energia, nós vamos ter um produto para oferecer para essa indústria, e nós temos tecnologia para fazer isso. Daí nasce o *Ultralight Iron*.

O *Ultralight Iron* foi desenvolvido junto com a Ricardo, a Ricardo é uma empresa na Inglaterra que fabrica os motores da McLaren, por exemplo. Só para vocês terem uma ideia de onde nós estamos trabalhando, com institutos de pesquisa que nós estamos trabalhando para fazer isso. Esse produto está pronto, e hoje, sim, nós temos uma discussão aberta com várias montadoras no Brasil para que se convertam produtos atuais em alumínio para ferro ou para que no desenvolvimento de novos produtos eles já nasçam com esse novo design.

Não temos nenhum projeto para anunciar nesse momento, evidentemente é um tema de pesquisa e o impacto de receita que nós podemos ter desse negócio eu estimo que ocorrerá depois daqui a dois a quatro anos. É nesse período que nós acredita. Mas, sim, ele tem uma pegada de carbono muito menor, ele é mais barato para a montadora, ele é mais econômico e daquele mesmo pacote de motor pode-se gerar mais potência do que você consegue gerar com o nosso concorrente de alumínio.

Então, a lógica essencial é essa e nós, sim, acreditamos que com os biocombustíveis se tornando a principal referência e o cálculo da indústria saindo do poço à roda para o berço ao túmulo, que é o tema mais importante para nós entendermos as emissões totais do transporte, sim, esse produto deve alavancar bastante crescimento adiante.

Mas ele não está nas nossas projeções, nós não tem nada para anunciar, só quero reafirmar isso. Mas o racional por trás é esse, eu acho que explica um pouco do que nós estamos fazendo na Tupy.

André Mazini – Citi:

Claríssimo, Fernando, obrigado. Se você puder dar um *follow-up* rápido, talvez num ponto adjacente, esse novo padrão de emissão que deve entrar lá nos Estados Unidos da *Environmental Protection Agency*, eu acho que é só 27, 28 e depende também de quão pesado o veículo é.

Vocês acham que vai gerar um *pre-buy* tão importante quanto teve o *pre-buy* aqui no Brasil com o Euro 5 para Euro 6? É a mesma dinâmica?

Fernando Cestari de Rizzo:

Sim, vai gerar um *pre-buy* já em 2025. Nós vamos ter dois anos de *pre-buy* e o que nós temos visto das montadoras é que eles vão... porque, gente, o que está acontecendo é o seguinte, está crescendo, o mundo está crescendo, esse crescimento precisa ser transportado, você tem mais carga. As soluções que se enxergavam que estariam prontas, elas não estão prontas e elas custam muito caro hoje. Então, o que nós enxergamos? Nós enxergamos 25 e 26 com volumes muito altos de vendas de caminhões nos Estados Unidos, e a nossa participação de mercado vai crescer a partir dali quando nós lançamos esses outros produtos. Mas o fato é esse e, obviamente, precisa, precisa substituir essa frota.

Um ponto relevante, esses caminhões novos, os novos motores, que nós temos participado no desenvolvimento com os nossos principais clientes, todos eles trazem taxa de consumo muito melhor que a versão anterior, na casa de 8 a 10%. Taxas de eficiência de conversão do diesel em energia acima de 50%. Isso é muito relevante para a pegada de carbono, pela eficiência e pelo custo operacional dos operadores desses caminhões. E por isso que nós acreditamos que, assim, tem uma grande vantagem econômica em substituir os novos caminhões.

É isso que nós deve estar vendo acontecer em 2025 e 2026 e preparando a companhia, obviamente, para aproveitar essa oportunidade.

André Mazini – Citi:

Obrigado, Fernando. Bom dia.

Fernando Cestari de Rizzo:

Podemos falar depois, mas obrigado.

Fernanda Urbano – XP:

Bom dia, pessoal. Obrigada pelo espaço. Minha pergunta seria exatamente um *follow-up* nesse ponto que vocês acabaram de mencionar, de demanda de pesados na América do

Norte, mas, enfim, como vocês já comentaram um pouco, pensando um pouco mais no curto prazo e antes desse período de potencial *pre-buy* conforme a mudança de legislação. Vocês já mencionaram também aí que as projeções de produção de caminhões têm sido revisadas e aí queria ver se vocês poderiam dar um pouco mais de detalhes sobre como vocês estão vendo a demanda por cada segmento e como vocês estão vendo aí performance atualmente do mercado agrícola, de construção residencial e não residencial na América do Norte. Obrigada.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Fernanda, bom dia. Vamos lá. Então, esse ano ainda é difícil de identificar porque nós ainda vemos muitas montadoras parando produção, ajustando seus estoques, isso tem um efeito muito forte na cadeia. Então, quando uma montadora decide parar três semanas a produção, o seu fornecedor para de entregar por três semanas. Então, você não tem um efeito uniforme. O que nós estamos acreditando é que o 1T e o 2T devem ser piores, nós devemos ver melhorias no 3T e 4T.

A que nível isso vai acontecer? Depende, porque, por exemplo, a taxa de juros tem afetado essas compras, o mercado está... até nós escutamos de alguns clientes, vocês têm disponível aí as conferências de alguns clientes que são de capital aberto que fabricam caminhões, eles têm falado: “olha, nós estamos esperando para entender o que vai acontecer”, porque a situação de juros não está estimulando investimentos, os compradores estão em compasso de espera, porque obviamente todo mundo tenta conseguir um desconto melhor quando vê a montadora parada, então o frotista segura um pouco, então é um momento ainda muito irregular.

O que eu posso afirmar é que os nossos clientes estão pedindo para que nós nos preparemos para 2025 muito forte, e é isso que nós temos recebido deles. O agro, nós ainda vê preço de *commodity* muito baixo, essa queda de 20% nos preços históricos das principais *commodities* agrícolas e, obviamente, a renda do produtor rural cai muito por conta disso e a substituição de máquinas também não avança. Então, nós ainda enxergamos um setor difícil, construção residencial também ainda está, as máquinas de construção residencial também estão andando devagar, nós não temos visto muito fortaleza, nós vemos muita força em equipamentos grandes, então motores grandes para máquinas grandes de construção não residencial, coisas relacionadas à infraestrutura, empreendimentos maiores.

E também um setor que eu vou chamar a atenção de vocês e ele deve crescer muito nos próximos anos, e ele vai nos afetar de duas formas, que é a demanda para *data centers*. Os novos *data centers*, a partir de toda a demanda por inteligência artificial, processamento, lançamento dessas novas plataformas de inteligência artificial, a necessidade de processamento de dados, esses *data centers* precisam de muitos motores, muitos geradores, o *data center* precisa de três fontes de energia, uma delas é um gerador local, movido a diesel ou a um biocombustível, mas são muitos geradores, são muitas máquinas e a demanda desses produtos especificamente está muito forte e ela vai crescendo nos próximos anos.

Isso vai nos afetar no nosso negócio de fornecimento de peças grandes para os grandes fabricantes de motores da Europa e dos Estados Unidos, mas também vai nos afetar no nosso negócio de geradores na América do Sul, que nós somos o líder e isso vai gerar demanda adicional para nós.

Muito obrigado pela pergunta, gente.

Fernanda Urbano:

Obrigada, ficou super claro.

Andressa Varoto, UBS:

Oi, bom dia, pessoal. Obrigado por pegar a minha pergunta. Acho que nós abordou os principais pontos, então queria só falar do segmento de distribuição. Esse tri, tivemos esse impacto de 20 milhões que foi não recorrente, mas vocês também mencionaram algum enfraquecimento de demanda, então eu queria entender aí a perspectiva que vocês têm para esse ano, tendo em vista também que nós tínhamos uma expectativa de que seria um segmento de maior crescimento para 2025 considerando todas as iniciativas de ampliação de portfólio nesse segmento que vocês têm feito.

Então, só entender melhor como nós vemos essa queda versus a perspectiva de crescimento do segmento. Obrigada.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Andressa, obrigado pela pergunta e esse esclarecimento é muito importante. Quando nós mostra a distribuição, nós estamos falando de dois negócios bem distintos: O negócio de peças de reposição, que vem da MWM; e o negócio de hidráulica, de conexões, que é um negócio tradicional da Tupy. O negócio de conexões, que está ligado à construção e está ligado ao crescimento, especialmente da Europa, de algumas regiões, a exportação dele está sofrendo. Essa foi a área que sofreu.

Quando nós olhamos para o setor de peças de reposição, este não, esse negócio está crescendo, esse ano nós reafirma crescimento nesse negócio. Nós tivemos uma troca de um *software* que afetou a nossa capacidade de faturar no nosso armazém, no centro de distribuição, no mês de janeiro, mas nós vemos a taxa diária de vendas muito maior já do que o ano passado, então nós devemos fechar melhor do que, da mesma forma que nós acreditávamos no início do ano, esse negócio vai crescer.

Nós continuamos a lançar novos produtos, nós lançamos, temos três linhas de produtos principais, que são os motores de peças genuínas MWM, peças alternativas para motores MWM e uma linha para todos os outros motores do Brasil, com uma variedade enorme de componentes e aí nós estamos vendo realmente uma taxa de crescimento grande, que é um negócio que deve avançar mais.

Mas além disso, nós continua estudando formas de vender produtos com maior valor agregado. Nós não lançamos isso ainda, isso está sendo trabalhado nesse momento para que nós entre em produtos mais elaborados, como por exemplo, o que nós chama de *short blocks*, que você já vai com um produto pré-montado, que no serviço de reposição, da troca de um caminhão, de uma parada que um veículo precisa, que é um bem de capital, no Brasil esses veículos param por semanas, é uma loucura isso, você tem um equipamento caro, uma máquina agrícola, uma colheitadeira, ela precisa passar por semanas para fazer a retífica do motor – acho que esse é um termo bem típico do Brasil, do que é feito –, enquanto em outras regiões quando o equipamento desse para, você vem e troca o motor e um dia o equipamento volta a operar.

E é nessa direção que nós estamos trabalhando para criar soluções de maior valor agregado. Por quê? Porque quando nós combina a redistribuição, a marca MWM, a nossa engenharia, as capacitações que nós temos nas nossas fábricas, nós vamos poder prestar um serviço muito maior. Então, sim, é uma área que está avançando.

E como eu falei em outras vezes, nós temos colocado prioridade de CAPEX e despesa tanto no setor de reposição de peças, como no setor de descarbonização, como eu respondi antes a pergunta das bioplantas, porque são negócios que têm um *payback* muito mais curto do que o negócio tradicional da companhia, tem margens melhores, evidentemente, gerando esse *payback* mais curto e nós evidentemente prevemos um crescimento grande nessas áreas.

Mas, assim, são espaços que a companhia tem relativamente bem protegidos para que nós possamos crescer adiante porque nós dominamos um conjunto de ativos, seja nas bioplantas ou seja no setor de reposição, que quando nós combinamos a redistribuição, a marca da companhia, nossa engenharia, nossas fábricas, todo o conhecimento que nós temos, nosso centro de desenvolvimento de motores para testar esses motores antes de vender no campo para substituir um motor existente com problema num equipamento, a companhia vai ter muita condição de capturar uma boa parte desse mercado, que é um mercado novo no Brasil, esse mercado praticamente não existe no Brasil, mas é como ele funciona na Europa e nos Estados Unidos, que prevê o equipamento não ficar parado. Acho que esse é o ponto fundamental que gera valor para o nosso cliente.

Também falar aqui nesse setor, nós falamos do motor etanol. A ideia do motor etanol, dos motores a biometano, é para substituir motores existentes em máquinas que estão em operação no Brasil. E também aí nós estamos começando a ver realmente um interesse, um enriquecimento muito maior para isso, especialmente no agro, nas motobombas, para substituir motores de caminhões que operam nessas fazendas e para substituir agora motores de tratores, motores não estruturais de tratores, que o próprio produtor de etanol ou de biometano possa usar o seu próprio combustível para abastecer seus equipamentos.

Então, a nossa engenharia está dedicada a isso, nós estamos falando com as grandes usinas do Brasil, grandes produtores de cana em primeiro lugar, para avançar nessa solução e nós vamos trazer muitos anúncios interessantes nesse ano para vocês em torno disso. O do Agrishow foi só o primeiro para apontar a direção que nós estamos indo. Tá bem, gente? Obrigado.

Andressa Varoto, UBS:

Ficou claro, Fernando. Muito obrigada.

Gabriel Frazão – Bank of America:

Bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço aqui no *call*. Eu tenho uma pergunta sobre a recomposição de preço nas receitas de contratos de manufaturas que foi mencionada no *release*, principalmente se essa recomposição está relacionada ao não repasse de inflação e da apreciação do câmbio que ocorreu em 2023. E, se sim, qual seria o espaço para você continuar entregando esse repasse de aumento de custos que você teve ano passado nos próximos trimestres? Muito obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Gabriel, obrigado pela pergunta. Esse é outro tema relevante. Nós estamos atrás, nossos preços estão defasados em relação ao câmbio e à inflação que nós temos experimentado nas nossas fábricas do Brasil e principalmente do México. O México tem se tornado um grande desafio para todas as empresas que operam no México. Por quê? Você tem tradicionalmente contratos para fornecer nos Estados Unidos em dólar, você tem uma grande parcela dos seus custos em peso, o México tem muita demanda, muito investimento, então nós temos visto o crescimento real do custo de mão de obra com o peso apreciando.

Então, só dar um número para vocês, nos últimos quatro anos, nós vemos uma apreciação do peso de 14% contra o dólar, enquanto nós vemos uma inflação local ao consumidor de 22%. Então, está operando em direções distintas e isso tem posto muitas dificuldades para as empresas, então nós temos tido sempre esses ciclos de recuperação de preços.

O que eu posso afirmar para vocês, tem contratos que preveem, só que eles não venceram, essas recuperações de preços vão vir, e tem outros temas que são de negociação e também depende de alternativas que nós estamos criando de relocação de produtos, porque hoje eu tenho alternativas de produzir. Quando nós faz as aquisições, nós temos muita capacidade disponível e eu posso relocar esses produtos. Então, sim, nós vamos estar vendo recuperação de preços, porque isso é parte dos contratos, das negociações comerciais, mas além disso nós também queremos ver redução de custos da companhia para produzir o mesmo volume que nós temos produzido, e obviamente esse volume vai crescer. Mas eu digo assim, em bases comparáveis nós devemos, daqui a um ano, estar produzindo a mesma coisa com custo menor do que nós produziu nos últimos tempos. E na outra ponta também, eu vou ter passado um período que eu vou poder ter recuperado essa receita.

Só lembrar, o que aconteceu no 2T do ano passado foi muito sério no ponto de vista de apreciação dessas moedas. E a inflação do Brasil, como a inflação do México, no México principalmente foi maior, então tudo isso tem criado essa dificuldade. A taxa de juros mexicana está muito alta, tem muito investimento americano provavelmente aproveitando essa taxa de juros, e tem muito investimento por conta do *nearshoring*. Então, isso tudo está criando um contexto que gera muitas dificuldades para a nossa operação.

Isso é importante para voltar no tema inicial do *call*, olhando as margens que a companhia tem feito, como que nós temos conseguido administrar a companhia atravessando todo esse cenário e nós estamos vendo um cenário muito melhor adiante com todas essas contas regularizadas e obviamente eu não consigo compreender como nós vemos algumas projeções da companhia mantendo as margens de 11% a 12% nos próximos anos, porque, sim, tudo que nós estamos fazendo, construindo, investindo, gastando, tendo despesas e alocando capital, é para que essa margem vai soltar, vai destravar a partir de 2025, diante da combinação de todos esses fatores. Está bem?

Gabriel Frazão:

Sim, super claro, Fernando. Obrigado.

Marcelo Mota – JP Morgan:

Oi, bom dia. Obrigado. Uma pergunta só, se vocês pudessem comentar dos potenciais incentivos do governo. Nós vemos aí uma iniciativa de tentar reindustrializar o país, depreciação acelerada, se comentou de aumentar a alíquota do Reintegra na mídia talvez algumas semanas atrás, não tem saído muita coisa. Só entender se vocês têm visto aí na frente macro algum movimento, alguma notícia, algum projeto de lei, algo aí que poderia ajudar a rentabilidade não só da Tupy, mas do setor inteiro. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Marcelo, obrigado pela pergunta. Tem muitos negócios. Vou dar um exemplo, o Mover. Nós somos habilitados tanto na Tupy como na MWM ao Mover. O Mover tem uma cláusula muito boa. Ontem a Stellantis fez um anúncio importante de localização de um motor híbrido, que ela vai trazer uma linha de produção usada, se eu não me engano, da Europa para o Brasil e nessa mesma direção é o que nós estamos trabalhando e o Mover vai dar um impulso muito grande porque a nossa capacidade de poder trazer máquinas usadas do exterior, sejam

de fundição ou de montagem ou de usinagem, e a nossa capacidade de poder trazer ferramentas usadas para o Brasil facilita em muito a nossa dinâmica de realocação de produtos na companhia.

Então, sim, inclusive nós temos participado bastante em conversas com o Ministério da Indústria, com o BNDES, para conversar sobre possíveis alternativas que podem gerar muito valor. O Brasil hoje é muito mais competitivo que o México, por exemplo. Essa é uma mensagem que está ficando cada vez mais clara, e vocês podem pegar vários indicadores. Então, se nós tivermos essa capacidade de aproveitar essa oportunidade, tendo uma operação que hoje nós temos ociosidade por conta das aquisições, nós sempre mantivemos o Joinville cheio, hoje Betim é uma planta que tem muita oportunidade para nós. Então, todo esse contexto deve nos ajudar.

E do outro lado, eu acho que uma coisa que a Tupy utiliza amplamente são as linhas do FINEP, da EMBRAPII, para pesquisa, para inovação, em que, embora nós tenhamos uma despesa bastante elevada para desenvolver essas novas iniciativas na companhia, na casa de R\$ 50-60 milhões por ano, evidentemente essas linhas da EMBRAPII e da FINEP nos ajudam com pesquisa, como tema do *Ultralight Iron*, como o desenvolvimento das bioplantas, como o desenvolvimento de tecnologia de combustão de biocombustíveis.

Por quê? Porque o Brasil tem que operar com os combustíveis que nós temos no Brasil. Não tem sentido os caminhões brasileiros não usarem combustíveis que nós temos disponíveis no Brasil, ou os tratores, ou os geradores, ou as motobombas. E é nessa direção que nós estamos levando a companhia e nós temos certeza de que com toda a pressão por descarbonização, que faz sentido, e nós estamos sendo capazes de trazer uma descarbonização que vai baixar o custo. Diferente de outras frentes que você aumenta o custo operacional.

Dar um exemplo de SAF, ela é muito mais cara que querosene. Quando nós coloca biometano ou etanol no motor num caminhão ou de um trator, nós baixamos o custo operacional desse produtor rural. Então, também nós estamos trabalhando combustível do futuro, é outro tema relevante, nós estamos colaborando até na construção da medida porque ela faz muito sentido, ela faz sentido para o Brasil e precisam ter empresas no Brasil habilitadas tecnologicamente para fornecer soluções que aproveitem esses combustíveis.

Nós normalmente usamos motores que são desenvolvidos para a Europa e para os Estados Unidos, com os combustíveis que são usados na Europa e nos Estados Unidos. Eu acho que isso cada vez mais vai ser questionado e nós vamos precisar ter soluções adequadas para aquilo que nós temos disponível no Brasil, as oportunidades que nós temos no Brasil. E a MWM tem uma frente fantástica nessa direção, que nós mostrou no Agrishow e tudo isso, que é para aproveitar tudo isso.

Mas, sim, essas medidas da Nova Indústria Brasil vai nos ajudar bastante nesse sentido, o Mover, poder trazer linhas de produção, isso tem uma vantagem enorme. Baixo CAPEX, eu abaixo o custo operacional da companhia fabricando num lugar que é mais econômico, eu gero empregos. Então, tudo isso tem vantagens muito grandes, Marcelo. Então, nós estamos bem engajados com tudo isso.

Marcelo Mota:

Obrigado, Fernando.

Igor Araújo – Genial:

Oi, Fernando. Eu queria voltar naquele ponto que você mencionou sobre *data centers*. Já era uma das minhas perguntas, nós temos visto esse tema muito aquecido, e eu queria entender se hoje vocês têm uma granularidade de quantos por cento dos resultados são destinados a esses motores que acabam sendo direcionados para utilização em *data centers*. Eu sei que é difícil de mensurar, mas tentar entender em qual linha de receita esses resultados entrariam.

E se você também puder dar uma cor, não sei se vocês tem o tamanho do potencial mercado desses motores destinados a *data centers* para geradores, melhor dizendo, eu agradeceria e ajudaria bastante nós revisitar os nossos números aqui de longo prazo. Obrigado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Oi, Igor, bom dia. Então, isso hoje está alocado no que nós chamamos de *off-road*. Por quê? Porque o mesmo motor que vai num *data center* é o motor que vai numa máquina de mineração, que vai numa máquina de construção de grande porte. Não essas máquinas que se vemos na cidade, essas máquinas que realmente têm movimentação de terra muito grande. Estou falando aqui de motores que vão de 40 até 100 litros. São motores muito grandes e são centenas desses motores, geradores acoplados a esses motores, que são a energia de *backup* desses *data centers*.

Nós tem visto grandes investimentos, Google, Microsoft têm feito investimentos grandes, os nossos clientes que fabricam geradores nos Estados Unidos têm sido parceiros dessas empresas, que são as empresas que fabricam aqueles motores que servem à mineração, máquinas de construção grandes, motores marítimos grandes. É essa classe que eu estou falando aqui para esses grandes *data centers* que vão operar com inteligência artificial tudo isso.

Então, hoje isso na Tupy estão derivando desses motores, tem iniciativas de trocar combustíveis para esses motores, porque obviamente eles não querem queimar diesel, mas eles precisam ter energia de *backup*, então tem alternativas de combustíveis desde biodiesel até SAF você poderia usar. Então, tem iniciativas nesse sentido ocorrendo em muitas frentes, nós vemos também transporte fluvial, transporte de carga ocorrendo com substituição de combustíveis que servem para esses motores. Então, é nessa linha que isso está hoje.

Nós estamos sendo pressionados por essas demandas, e tem americanos, tem europeus, tem empresas alemãs que fabricam motores grandes também que nós fornecemos, e eles estão, assim, reservando capacidade por décadas conosco. É mais ou menos nessa direção que eles têm apontado a conversa porque aumentar a produção desses equipamentos não é muito fácil, você precisa de máquinas muito grandes para usinar, para montar, para fazer tudo isso, mas eles estão se preparando para criar essa demanda, sim, tem nos consultado e nós temos trabalhado com eles.

E por outro lado, no lado da MWM, na nossa fabricação de geradores, essas soluções de *data centers* são equipamentos um pouco mais complexos, tem muitas especificações, você precisa ter uma bateria acoplada porque o motor para dar partida ele leva alguma coisa como 20 a 40 segundos e às vezes o *data center* precisa ter energia imediata, e para você ter energia imediata você precisa ter uma bateria atrelada.

Isso fala com o nosso projeto de baterias também de reciclagem porque também eu preciso de... a segunda vida da bateria pode ser uma segunda vida operando num *data center*. Então, nós estamos olhando para isso, nós temos inclusive visitado alguns *data centers* que têm no Brasil, tem grandes *data centers* no Brasil também, mas evidentemente não é do porte do que nós estamos olhando para a inteligência artificial, mas processamento de dados da

Previdência, de setores assim, para entender como é que nós pode ajustar o nosso produto, os nossos geradores a essas necessidades.

Mas, assim, nós estamos olhando, nós estamos estudando, nós estamos com alguns produtos, estamos fornecendo para esses clientes que estão usando esses motores tradicionais para essas aplicações e nós vemos realmente muito crescimento nessa direção.

Não sei se te ajudei Igor, mas...

Igor Araújo:

Perfeito Fernando, obrigado. Eu sei que é difícil de quantificar, nós acabamos acompanhando aqui basicamente a *proxy* do setor, talvez seria a Caterpillar, eles reportaram até, acho que das linhas de negócio deles, essa parte de energia foi a única que cresceu, mas acho que você deu uma cor boa aqui do qualitativo, acho que já ajuda a entendermos um pouco o potencial do mercado.

Fernando Cestari de Rizzo:

Então, mas não é só Caterpillar, tem Caterpillar, tem Cummins, tem MTU, tem MAN, tem a Enion, que é a empresa que adquiriu a antiga GE de motores de locomotiva, então tem toda essa variedade, são motores do porte de uma locomotiva, de um barco grande, e é isso para os grandes *data centers*.

Então, olhem para essas empresas – depois nós podemos conversar, Igor –, mas olhem para essas empresas, que é por ali que está acontecendo, e está acontecendo, porque eles estão com pedidos realmente *bookados* para muita demanda aí para frente por conta do avanço da inteligência artificial generativa, que demanda muito processamento.

Igor Araújo:

Eu até te fiz essa pergunta justamente por isso, porque, assim, você tem de um lado talvez a infraestrutura desacelerando por conta do juro, mas do outro lado você tem esse *boom* de armazenamento que tem puxado e quanto isso poderia contrabalancear nos próximos anos talvez.

Fernando Cestari de Rizzo:

E tem muito dinheiro nisso, tem muito dinheiro sendo alocado nisso. A Petrobras fez um investimento recente num *data center*, um volume de recursos brutal. Então, tem muita coisa acontecendo nessas frentes, sim.

Igor Araújo:

Beleza, obrigado Fernando.

Fernando Cestari de Rizzo:

É um mercado novo para combustíveis, para motores, para tudo. Isso é importante e nós estamos olhando. Obrigado.

Igor Araújo:

Obrigado.

Operador:

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

Fernando Cestari de Rizzo:

Bom gente, muito obrigado pela atenção de vocês. Eu só queria destacar alguns pontos do que nós falamos hoje. Quando nós fizemos nossas aquisições, nós indicamos que nós temos um prazo de captura de benefícios que duraria cerca de quatro anos. Então, a Tupy vem de um processo de otimização de estrutura, alocando produtos nas linhas com melhor custo caixa, isso não é imediato, esses processos trazem gastos no primeiro momento e tudo isso está ocorrendo no meio de um cenário bem desafiador com câmbio, com inflação, com volumes desfavoráveis que têm impactado o nosso EBITDA no período. Só nesse 1T, estimamos na casa de 130 milhões em comparação com o 1T23.

Tudo isso dificulta a travessia, mas nós temos conseguido manter as margens, especialmente quando nós consideramos a combinação com as margens dos negócios adquiridos. As duas aquisições representam hoje cerca de 35% das nossas receitas, e elas vieram com margem de 3 a 6%, e nós ainda estamos conseguindo manter com o volume baixo, com câmbio contra, com tudo isso desregulado.

Então, a companhia está bem, a companhia está se preparando para esse movimento e nós estamos tomando decisões hoje, que estão afetando as nossas margens hoje em nome desse futuro, e por isso quando nós projetamos a companhia para frente, nós projetamos ela numa condição muito melhor do que nós estamos apresentando para vocês hoje.

Nós estamos gerando caixa, que é um resultado de uma série de ações comerciais, de cortes de produção, de custos, de despesas e também de gestão de capital de giro. Nós temos visto uma recuperação importante no mercado brasileiro que vai afetar o nosso negócio positivamente, especialmente em contratos de manufatura dentro da MWM, e para 2025 os nossos clientes, de novo, eu tenho falado sobre isso, eles sinalizam uma forte recuperação do segmento de pesados dos Estados Unidos.

Então, essa combinação de crescimento com uma estrutura mais leve, eficiente, vai contribuir para o aumento de margens, e aqui eu reforço que nós estamos levando a companhia para um outro patamar, que, na nossa visão, não está sendo ainda precificada pelo mercado.

Então, por fim, em relação a novos negócios, nós temos anunciado contratos e conversado com os principais *players* do agronegócio brasileiro. As nossas soluções de transformação veicular, motobombas, geradores e esses projetos de economia circular têm chamado a atenção e vão gerar muita demanda futura e teve muita atenção no Agrishow, que nós temos participado ativamente desses eventos nos aproximando do setor agro, e é uma área que a Tupy vai crescer bastante, evidentemente o veículo vai ser a MWM que tem uma relação muito forte com o agro.

E, além disso, o segmento de reposição, que também tem margens elevadas e tem um grande potencial de crescimento para a Tupy, eles vão criar muito valor para nós nos próximos anos. Então, de novo gente, muito obrigado, obrigado pela atenção de vocês e um bom dia a todos, obrigado pela presença.

Operador:

A conferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um excelente dia!

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