

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à conferência da Tupy S/A para a discussão dos resultados referentes ao 4T24.

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 senhores Fernando Cestari de Rizzo, CEO, o Sr. Rodrigo Périco, CFO, o Sr. Ricardo Fioramonte, Vice-Presidente de Vendas, o Sr. Gueitiro Genso, Vice-Presidente de Inovação e Novos Negócios, 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 Rizzo: Obrigado e bom dia a todos. Agradeço a presença de vocês em nossa teleconferência.

Ao longo de 2024, executamos rigorosamente a nossa agenda estratégica. Apesar da forte queda nos volumes físicos de venda, superiores a 20%, aumentamos as margens operacionais e atingimos o maior EBITDA da história da Companhia. A Companhia está mais eficiente, implementamos diversas iniciativas de redução de custos e despesas em todas as áreas da empresa, que, em conjunto com o cenário cambial favorável, contribuíram para o resultado do ano.

Essas medidas tiveram um custo de R\$ 58 milhões em 2024 relacionados a reestruturações que estão ainda em curso. Além dos ganhos operacionais, estamos com um mix de produtos com maior valor agregado, resultado de iniciativas comerciais e oriundas da aquisição MWM.

No próximo slide, eu quero detalhar o desempenho das nossas margens, separando o negócio tradicional e a MWM. Realizamos aquisições importantes, que foram responsáveis por 40% das nossas receitas. Antes das aquisições, a margem EBITDA ajustada da

Companhia era de 14%. Em 2021, adquirimos as operações de Betim e Aveiro, com margens de 4%. Na época, anunciamos o plano de trazer as margens combinadas do negócio tradicional para os níveis históricos em quatro a cinco anos. Mesmo com a queda de 12% da receita sobre 2023, com impacto na diluição de custos e despesas fixas e a despeito dos gastos com reestruturações, a margem já atingiu 13,4%.

No slide, vocês também podem observar a evolução das receitas em componentes estruturais no período pós-aquisições. Embora com dados nominais, o crescimento é muito expressivo. São projetos orgânicos combinados aos negócios adquiridos, com muito trabalho de correção de margens nesse período. Ganhamos também muita eficiência nas operações da MWM, aumentando a margem de 6% pré-aquisição para um patamar entre 8% e 9%. Além de melhorar, essa margem já inclui grande parte das despesas de desenvolvimento de novos negócios – que demonstraremos a seguir –, cerca de R\$ 70 milhões. Se não fizéssemos este esforço, a margem da MWM excederia 11%.

No próximo slide, quero detalhar o desempenho da MWM. Enquanto apresentamos resultados expressivos, obtidos em meio a um cenário externo desafiador, continuamos investindo em novos negócios, rumo à construção de uma nova Tupy, uma Companhia mais diversificada e exposta a novas oportunidades de negócios. Parte significativa da receita dessa unidade vem de serviços de montagem e engenharia para terceiros, que, pelo fato de comprarmos os componentes e incluir no preço de venda, essa atividade indica margens menores, porém, em contrapartida, apresenta ROIC e geração de caixa muito elevados e superior ao negócio tradicional.

São benefícios da capacidade física adquirida com a MWM a múltiplos competitivos e que guarda muita oportunidade de crescimento futuro, dada a ociosidade disponível para trazer novos negócios, enquanto temos muitas oportunidades expressivas em negociação com grandes montadoras.

Em 2024, investimos R\$ 469 milhões na Tupy e, desse total, R\$ 195 milhões foram aplicados em equipamentos e expansões vinculados a novos negócios de usinagem e fundição. Além disso, a Companhia teve despesas que ultrapassaram R\$ 120 milhões no desenvolvimento de novos negócios, em tecnologias que incluem bioplantas, motores a biocombustíveis para aplicação em caminhões, tratores, colhedeiças, grupos geradores, sistemas de irrigação e motores marítimos para aplicações de trabalho. Tudo isso ainda sem contrapartida de receita em 2024.

Eu queria, inclusive, destacar que essa despesa elevada está desenvolvendo um conhecimento valioso. Essas tecnologias, além de gerarem patentes, serão a base de criação de valor futuro da Tupy e MWM, pois o uso de biocombustíveis reduz o custo operacional em relação à fósseis e será amplamente utilizado no Brasil e em países que têm riquezas de biomassa semelhantes, como os Estados Unidos, a Índia, a Indonésia, a Argentina e muitos outros.

Mesmo em um ano de vendas reduzidas, a empresa priorizou manter os investimentos e despesas em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação, que impactaram a margem, sim, porém, preservam o nosso compromisso e a disciplina para geração de valor futuro.

No próximo slide, abordamos as iniciativas de eficiência operacional, que terão um papel fundamental na alavancagem operacional da Companhia. Como comentamos em outros *calls*, estamos direcionando a produção para unidades mais eficientes e com menor custo caixa, levando em consideração as características de cada produto e as necessidades dos clientes. Esse é um movimento planejado, com ganhos perenes e que faz parte do nosso

plano de sinergias e ele não está relacionado ao cenário atual de volumes ou incertezas sobre tarifas e economia americana; ele foca em eficiência econômica pura.

A margem apresentada, de 13,4% em componentes estruturais, não contempla nada disso. Os ganhos estimados são da ordem de R\$ 150 a 200 milhões ao ano em custos e despesas fixas e variáveis, além do menor volume de CAPEX de manutenção. Isso será capturado adiante. Nesse cenário impactado por volumes, priorizamos a geração de caixa operacional, que atingiu R\$ 1,4 bilhão em 2024, mesmo que algumas decisões tenham prejudicado as margens.

No próximo slide, destacamos a evolução anual da nossa geração de caixa operacional. Reforço aqui o nosso compromisso ao iniciar o ciclo de aquisições. Fomos muito cuidadosos para comprar ativos relevantes com múltiplos baixos, como a Teksid, com margem EBITDA de 3,8%, e MWM, com margem de 6%, e consolidamos em uma Companhia sólida, com margens crescentes e geração de caixa saudável. Ainda teremos muitas oportunidades após concluir o ciclo de captura de sinergias, com a estabilização e maturidade do negócio tradicional, com vendas maiores e uma base de ativos menor.

Eu passo a palavra agora ao Rodrigo, que vai trazer os indicadores do trimestre.

Rodrigo Périco: Obrigado, Fernando, e bom dia a todos. As receitas apresentaram queda de 5% em comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 2,5 bilhões, sendo que 44% tiveram origem nas Américas do Sul e Central, 37% nas Américas do Norte, 15% na Europa e os 4% restantes na Ásia, África e Oceania.

Na composição da receita, 85% tiveram origem no segmento de componentes estruturais e contratos de manufatura, que engloba produtos em ferro fundido e serviços de alto valor agregado, como usinagem e montagem de componentes. O segmento de energia e descarbonização respondeu por 7% da receita, com destaque para conjunto de geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação, produtos e serviços relacionados à descarbonização. E os 8% restantes vieram do segmento de distribuição, que contempla comercialização de 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 da produção de veículos comerciais. Já as receitas do mercado externo apresentaram retração, reflexo da menor demanda por aplicações para caminhões e equipamentos *off-road*, impactada pelas altas taxas de juros, queda no preço das commodities agrícolas e incertezas macroeconômicas. Os produtos com maior valor agregado representaram 47% dessa unidade.

No slide seguinte, temos o desempenho da unidade de energia e descarbonização, segmento que engloba conjuntos geradores, motores de fabricação própria, aplicações marítimas, torres de iluminação e produtos e serviços relacionados à descarbonização. O segmento apresentou um aumento de 7% no Brasil, impactado pelo forte crescimento das vendas de grupos geradores. Já a queda das vendas de motores próprios decorrente da atividade do agronegócio afetou o desempenho dessa unidade no Brasil exterior, e a representação dessa unidade nas receitas foi de 14% no mercado interno e 2% no externo.

No próximo slide, destacamos a unidade de distribuição, que inclui peças de reposição e produtos hidráulicos. No Brasil, as vendas dessa unidade representaram 15% da receita no mercado interno, registrando um aumento de 2%. As vendas no exterior apresentaram queda de 14%. Em ambos mercados, o desempenho foi afetado pela menor demanda por produtos hidráulicos decorrente do cenário econômico.

Passando para o próximo slide, destacamos a redução de 6% nos custos dos produtos vendidos, acompanhada de um aumento de 120 pontos base na margem bruta. Esse resultado foi alcançado apesar dos impactos negativos da queda de volume, da depreciação do peso mexicano e da inflação de mão de obra e serviços, que foram compensados por iniciativas de redução de custos e ganho de produtividade.

Já as despesas operacionais registraram um aumento de 7% contra o 4T23, reflexo principalmente do crescimento dos custos com fretes pressionados por gargalos logísticos. No acumulado de 2024, as despesas apresentaram uma redução de 2%, refletindo o sucesso nas renegociações contratuais, a diminuição dos volumes, além da captura de sinergias e dos ganhos de eficiência obtidos ao longo dos últimos meses.

Dando sequência à apresentação, destacamos na parte superior o EBITDA ajustado, que totalizou R\$ 252 milhões no 4T24. O resultado do trimestre foi impactado por despesas de reestruturação no valor de R\$ 58 milhões. A margem EBITDA sobre a receita atingiu 10,1%, superando o percentual registrado no mesmo período do ano anterior. No acumulado de 2024, a margem alcançou 12,1%, um avanço de 100 pontos base em comparação com 2023.

Vale destacar que a Companhia tem investido de forma consistente em projetos de inovação e novos negócios, ainda em fase de desenvolvimento e sem geração de receita. Ao longo de 2024, os investimentos relacionados a essas iniciativas superaram os R\$ 120 milhões. Seguimos capturando sinergias provenientes das aquisições, com desempenho acima do previsto no plano de negócios. As iniciativas já mencionadas, como reduções e repasse de custos, além de renegociações contratuais com clientes e fornecedores, contribuíram para mitigar os impactos relevantes observados nos últimos meses, especialmente a redução de volumes e a pressão inflacionária sobre serviços e mão de obra.

Na parte inferior do slide, destacamos a performance do lucro líquido. No 4T24, o resultado foi impactado por um *impairment* de R\$ 250 milhões, resultando em um prejuízo de R\$ 98 milhões no trimestre. Esse ajuste está relacionado à baixa de ativos vinculados a projetos de eficiência operacional, com a relocação de produção para linhas de menor custo. Desconsiderando esse efeito, o lucro líquido teria alcançado R\$ 67 milhões no trimestre e R\$ 247 milhões no acumulado de 2024.

No slide seguinte, temos o resultado financeiro do período. O aumento das despesas financeiras decorre principalmente das novas captações realizadas, que resultaram em maior desembolso com os juros. Fora isso, a depreciação do real frente ao dólar impactou negativamente a provisão de juros sobre as dívidas vinculadas ao *corporate bond*. Por outro lado, as receitas financeiras totalizaram R\$ 44 milhões, superando o registrado no mesmo período do ano anterior, impulsionadas pelo aumento da posição do caixa, resultado das captações e da forte geração de caixa operacional.

No resultado com variações cambiais, registramos uma receita de R\$ 84 milhões, composta por dois principais efeitos: O resultado das operações de *hedge*, que totalizou uma despesa de R\$ 30 milhões, sendo R\$ 8 milhões positivos, provenientes de marcação a mercado e 38 milhões com impacto em caixa; e também efeito positivo de R\$ 114 milhões relacionados à variação cambial sobre contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, reflexo da depreciação do real frente ao dólar.

Seguindo a apresentação, temos as variações das principais contas de capital de giro, tendo o 3T24 como base de comparação. No contas a receber, registramos uma redução de R\$ 273 milhões, o que resultou na queda de oito dias no prazo médio de recebimento. Esse desempenho refletiu principalmente a sazonalidade do período e a depreciação cambial sobre os valores em moeda estrangeira, que representa 74% do total. Já em estoques, houve um

aumento de R\$ 128 milhões, impulsionado pela desvalorização cambial. Esse impacto, no entanto, foi parcialmente compensado por iniciativas voltadas à flexibilidade operacional e à realocação de produto entre as unidades produtivas. E no Contas a Pagar, destacamos o avanço nas iniciativas de gestão com fornecedores, que resultaram na ampliação do prazo médio em quatro dias.

No slide seguinte, apresentamos o fluxo de caixa operacional. Em 2024, alcançamos um novo recorde, com geração de caixa de R\$ 1,353 bilhão, um crescimento de 63% em relação a 2023. Já no recorte trimestral, registramos o maior valor da história da Companhia, impulsionado pela disciplina na gestão de capital de giro, pelo sólido desempenho das operações da MWM, pela restituição de impostos no exterior e pelo impacto positivo da valorização do dólar.

Por fim, o endividamento líquido ao fim de 2024 foi de R\$ 2,3 bilhões, correspondendo a 1,81x o EBITDA ajustado nos últimos 12 meses. As obrigações de moeda estrangeira representaram 65% da dívida. Em contrapartida, a posição de caixa estava dividida igualmente entre moeda local e moeda forte. Encerramos o ano de 2024 com uma posição de caixa de cerca de R\$ 2,450 bilhões.

Agora passa a palavra ao Ricardo, Vice-Presidente de Vendas.

Ricardo Fioramonte: Obrigado, Rodrigo. Bom dia a todos. Eu sou Ricardo Fioramonte, Vice-Presidente de Vendas da Tupy. Eu estou na Companhia desde 2019 e sou o responsável pelo relacionamento com as montadoras no Brasil e no exterior, liderando um time bastante experiente.

Cada vez mais, a Tupy tem sido um parceiro importante dos clientes dentro da estratégia de terceirização e ampliação do conteúdo local. Na última quarta-feira, dia 26, nós anunciamos novos projetos com duas montadoras com lançamento a partir de 2027 e 2028. São produtos voltados às novas gerações de motores que serão fabricados no Brasil, substituindo produtos importados.

Desde 2023, anunciamos novos contratos que, ao atingir a maturidade, terão receitas adicionais superiores a R\$ 1 bilhão por ano. E outro ponto importante dentro dessa estratégia é a oferta de serviços. Iniciaremos esse ano uma nova operação de usinagem no México, anunciada em 2023, que já conta com todo o investimento realizado. E, como o gráfico no slide mostra, a agregação de valor e a conquista de projetos com engenharia mais complexa tem um efeito bastante importante na elevação do preço médio da Companhia. Os novos contratos entram com preços médios bastante superiores aos que eles substituem.

No próximo slide, eu quero comentar um pouco sobre as perspectivas para 2025. Começando pela Europa, após a significativa queda da produção de veículos pesados em 2024, começamos a ver sinais de aumento da demanda. E também vemos com bons olhos o apetite dos governos europeus em investir em gastos fiscais e possivelmente resultando na retomada de investimentos em infraestrutura.

Já nos Estados Unidos, o ano começou com incertezas no campo macroeconômico, principalmente no que diz respeito à política econômica, com impacto principalmente no segmento de veículos comerciais. Mas a demanda, ainda que esteja mais baixa nesse início de ano, ela não desaparece e seguramente enxergaremos volumes crescentes na segunda metade do ano, principalmente com a possibilidade do início do *pre-buy* ainda em 2025.

No setor de construção, enxergamos sinais de retomada da construção residencial e, apesar das incertezas, o segmento de construção não residencial permanece em patamares

elevados. E é importante destacar também que a atividade dos nossos clientes do segmento de máquinas de construção é favorecida também este ano, ou será favorecida principalmente este ano, em função do ajuste de estoques que aconteceu ao longo de 2024.

Por fim, no Brasil, apesar de um início forte na produção de caminhões, a expectativa é de um ano de produção estável, tanto para caminhões, quanto para máquinas agrícolas, como disse, apesar de enxergarmos um início de ano acima das expectativas. Mas, concluindo, acreditamos que os novos contratos, a retomada econômica, principalmente na Europa, e o possível *pre-buy* nos Estados Unidos na segunda metade do ano serão ventos bastante favoráveis para as nossas receitas em 2025.

Eu passo agora para o Gueitiro para falar sobre os novos desenvolvimentos.

Gueitiro Genso: Obrigado, Ricardo. Bom dia a todos. Eu sou o Gueitiro Genso, Vice-Presidente de Inovação e Novos Negócios. Já tive a oportunidade de receber muitos de vocês na nossa planta e apresentar nosso centro de tecnologia de motores e os líderes que conduzem as nossas iniciativas.

Quando se fala de novos negócios, são operações novas para a Tupy, mas que na verdade possuem graus diferentes de maturidade. Em alguns segmentos, temos uma posição bem consolidada. Somos a marca de motores mais reconhecida no país que alavanca o negócio de peças de reposição e somos líderes em grupos geradores. Outros negócios estão em fase intermediária ou inicial. Aqui estamos aplicando as competências em motores, biocombustíveis e economia circular em projetos voltados à eficiência energética e descarbonização viável.

No próximo slide, trago como exemplo o potencial de mercado de reposição de peças para motores diesel. Estimamos um mercado endereçável de cerca de R\$ 4 bilhões, no qual temos atualmente participação inferior a 10%, sendo que nossas vendas têm crescido a um ritmo de 16% ao ano.

A marca MWM é muito forte e conta com a segunda maior rede de distribuição no Brasil, com mais de 700 pontos de vendas. Lançamos 2 mil novos produtos em 2024, aumentamos nossos centros de distribuição e criamos uma curadoria de fornecedores de peças na China. Vamos aumentar substancialmente a quantidade de itens para motores MWM e de outras marcas, e oferecer novos serviços que contribuirão para o aumento do *market share*.

No próximo slide, falarei sobre grupos geradores, que começamos a oferecer em 2019 e nos tornamos líderes do país poucos anos depois. Além das versões diesel, lançamos produtos a biometano, voltados principalmente ao agronegócio. O mundo tem aumentado a demanda por geração e *backup* de energia em uma ampla gama de aplicações, incluindo *data centers*, que será uma importante avenida de crescimento nos próximos anos, assim como exportações para o mercado com alta demanda, como os Estados Unidos.

No próximo slide, falarei sobre nossas soluções para o segmento marítimo. São motores e geradores de bordo voltados especialmente para embarcações de trabalho, que operam cerca de 20 vezes mais que as de lazer e demandam soluções robustas e confiáveis, um mercado endereçado de cerca de R\$ 20 bilhões. Recentemente, anunciamos contratos com as balsas que operam no litoral paulista e operações de praticagem.

No próximo slide, temos muitas oportunidades para explorar o negócio de transformação veicular, com a substituição de motores a diesel em frotas existentes por motores a biometano e etanol, um mercado de mais de R\$ 50 bilhões. Vamos anunciar diversos contratos em 2025

com parceiros no segmento de transporte *on-road* e *off-road*, mobilidade urbana e agronegócio. Em relação a esse tema, no próximo slide falo sobre as nossas bioplantas.

Iniciamos nossas operações com a Primato e temos um bom *pipeline* de anúncios que devem ser realizados em 2025. Somos o único *player* que oferece soluções completas, que abrange todas as competências técnicas necessárias que contribuem para a descarbonização viável do agronegócio, permitindo também o aumento de produtividade, que será necessária para atender um mercado que crescerá 24% até 2033.

Agradeço a atenção de vocês e passo para o Fernando para suas considerações.

Fernando Rizzo: Obrigado, Gueitiro. Desde a sua fundação, a Tupy tem a Pesquisa & Desenvolvimento como um diferencial competitivo que é somado à nossa excelência operacional e à nossa eficiência. Isso é o nosso pioneirismo tecnológico. Somos um *player* global, referência em nossa indústria e que está avançando em novas frentes de negócios. Assim, estamos construindo a cada dia uma Companhia maior e mais diversificada. Isso se reflete no nosso posicionamento e terá impacto nos nossos múltiplos.

No próximo slide, tratamos da reprecificação que ocorrerá no futuro. Aproximadamente 25% da nossa receita vem de segmentos que são negociados com múltiplos mais elevados que os de bens de capital. À medida que esses segmentos aumentarem a participação e venham a ter maior destaque no nosso resultado, teremos um destravamento de valor muito importante. Todas essas frentes têm expectativas de crescimento muito elevadas.

No negócio principal, hoje, a Companhia está muito mais leve. Volto a destacar que, mesmo com uma queda de 20% no volume físico de vendas, aumentamos as nossas margens operacionais. Nos beneficiaremos muito na retomada de volumes, o que deve ocorrer ainda este ano.

Para concluir, no próximo slide, abordamos a transformação que realizamos e as nossas ambições. Estamos em segmentos perenes e com fundamentos sólidos vinculados ao crescimento do transporte de cargas, da infraestrutura, da construção e da agricultura, atuando de forma estratégica na oferta de soluções viáveis de descarbonização. Vamos explorar também todo o potencial do agronegócio brasileiro, com uma ampla gama de soluções.

Temos alocado muitas despesas para desenvolver conhecimento em motores, grupos geradores e outros equipamentos movidos a biocombustíveis como etanol e biometano com aplicação no campo e nas cidades. Por fim, trabalhamos para aumentar a exposição a setores anticíclicos, como reposição de peças para motores diesel, nos quais podemos rentabilizar ativos importantes, como a marca MWM e os nossos canais de distribuição.

Eu agradeço a presença de todos e agora vamos abrir a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

André Ferreira, do Bradesco BBI: Oi, bom dia pessoal. Obrigado pelo espaço. Eu tenho dois temas aqui. O primeiro, falando um pouquinho das tarifas dos Estados Unidos, a Tupy tem uma disposição na América do Norte, arredondando ali, em 40%, e aí eu queria entender dois pontos: Primeiro, confirmando que quem é diretamente impactado pela tarifa é o cliente; e, segundo, o que vocês esperam de volume no geral para 2025 dadas as tarifas, mas dado também que aparentemente a agência de proteção ambiental dos Estados Unidos está debatendo adiar a mudança de padrão de dimensão que estava prevista para 2027?

E o segundo tema, dada a mudança no CEO, o que vocês puderem comentar sobre os planos estratégicos para a Tupy na nova gestão? Obrigado.

Ricardo Fioramonte: Obrigado pela pergunta. Eu vou começar falando sobre o tema das tarifas e o tema da legislação ambiental nos Estados Unidos. O que é importante saber nesse momento é que todos os nossos contratos nos Estados Unidos são protegidos com cláusulas que preveem o repasse das tarifas, então não enxergamos impacto para a Companhia.

A questão do possível adiamento das novas regras de emissões, nós ainda não temos nada concreto e, conversando com clientes, a posição dos nossos clientes, de uma forma geral, é de que todo o desenvolvimento já está pronto e seria, na visão dos nossos clientes, pior se houvesse o adiamento. Mas, de qualquer forma, temos que acompanhar e tomar as decisões necessárias, cabíveis, quando houver maior clareza.

Fernando Rizzo: Vamos lá. Obrigado, Ricardo. Bom, André, mas sobre a pergunta do CEO, a estratégia vai continuar, não vai haver nenhuma alteração da estratégia, mas nós vamos tratar disso no final, nos *closing remarks*, então depois podemos e vamos tratar um pouco sobre isso. Ok? Podemos seguir?

André Ferreira: Tá ótimo, obrigado, bom dia.

Fernanda Urbano, da XP: Bom dia, pessoal. Obrigada por pegarem a nossa pergunta e queria desejar meus votos de sucesso aí para o Fernando nos próximos desafios. A minha pergunta seria com relação aos *drivers* de rentabilidade. Vocês já abriram nesse resultado mais detalhes sobre a performance por negócio, que entendo que é uma informação valiosa aqui para entendermos melhor a dinâmica de resultado, mas eu queria explorar dois pontos: O primeiro seria com relação à dinâmica de margem da MWM, entender se vocês vêem espaço ainda para alguma expansão em função das iniciativas de eficiência operacional que vocês têm feito; e o segundo ponto seria entender melhor a dinâmica de mix, vocês comentaram que ele impactou positivamente a margem no segmento mais tradicional, então queria entender melhor essa dinâmica e a expectativa para 2025 nesses dois segmentos. Obrigada.

Rodrigo Périco: Bom dia, Fernanda, obrigado pela pergunta. Eu vou passar aqui rapidamente pela MWM, mas vamos lá. Sim, esperamos uma melhora de rentabilidade, uma melhora de retorno de margem, uma vez que, como nós comentamos, a aquisição foi feita em cima de uma margem de 6%. Hoje nós já estamos entregando algo como 30% além disso, além dessa margem de aquisição, e se não fossem esses projetos, essa despesa antecipada pré-operacional, nós estaríamos muito próximos a 11%.

E óbvio que é uma despesa que prevemos uma receita, um horizonte de espaço breve, com retornos maiores do que a operação tradicional, que é a fundição.

Gueitiro Genso: Fernanda, é o Gueitiro. Eu vou me permitir também aqui acrescentar ao que o Périco falou. Essa abertura dos negócios aqui da MWM já faz parte de uma estratégia que vem, ao longo do tempo, sendo conduzida. Vocês, que acompanham de perto a Companhia, têm percebido o Fernando e o Hugo aqui comunicarem e, cada vez mais, vocês vão perceber que os negócios já estão sendo acompanhados como os BUs, como negócios que entregam resultado específico na sua vertical e assim estão sendo geridas por conta da nossa estratégia, e cada vez mais ao longo dos trimestres vocês vão poder ter a oportunidade de acompanhar mais de perto cada negócio desses, que tem suas margens diferentes e suas especificidades, o que permitirá ao mercado, agora na minha visão aqui, acompanhar, de fato, na prática, o que foi pensado na estratégia da aquisição da MWM, que trouxe outras avenidas de crescimento para o nosso negócio.

Então, isso vai ser daqui para frente uma constante mostrar os negócios separados e discutirmos os negócios separados inclusive.

Fernando Rizzo: Então, Fernanda, só deixa eu acrescentar um ponto. No segmento tradicional, a margem vem de eficiência operacional e desse mix que vai incluir usinagem, então nós mostramos uma margem interessante no ano passado, que nós já chegamos muito próximos daquilo que era historicamente, e se vocês observarem a receita hoje é praticamente o dobro do que era antes das aquisições. Mas temos muitos projetos de usinagem que estão acontecendo. Acho que um destaque relevante, acabamos de iniciar, nós fizemos o maior CAPEX orgânico da história da Tupy, foi feito nos últimos dois anos no México, numa operação de usinagem e montagem de cabeçotes, que ele está apenas iniciando, ele está praticamente com ocupação de 10-15%, ele vai entrar em rampa porque nós estamos substituindo um produto europeu.

Então, todo esse universo, vemos crescimento, felizmente nós estamos vendo o crescimento em todas as frentes, o negócio de montagem de motores também tem muita procura, essa é uma proposta nova da indústria, que tem muita procura, tá bem? E os demais o Gueitiro já explicou bastante, sobre geradores, sobre bioplantas e tudo isso que está acontecendo. Então, é muito sólido, tá tudo muito bem construído e nós agora já começamos a enxergar e apontar para crescimento.

Também agradeço as suas felicitações para mim, muito obrigado. E até respondendo à minha pergunta anterior, eu queria deixar com vocês, eu vou continuar até o dia 30 de abril, e nesse período nós vamos marcar um *call* com vocês, para trazer para vocês conhecerem o Rafael Lucchesi, para ele poder conversar com vocês, vocês poderem debater um pouquinho, mas, na essência, queríamos já, inclusive existe essa pergunta no mercado, a estratégia continua, essa estratégia foi aprovada pelos acionistas ao longo do tempo, foi construída e a estratégia continua a mesma, tá bem?

Podemos seguir. Obrigado, Fernanda.

Fernanda Urbano: Super, claro. Obrigada, pessoal.

Gabriel Frazão, do Bank of America: Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui no *call*. Tem uma pergunta sobre a redução da capacidade produtiva que foi mencionada no *release*. Se vocês pudessem dar uma ideia de quanto estão reduzindo a capacidade da empresa e se, além do impacto positivo no custo caixa da empresa que isso vai gerar, isso também pode trazer uma melhora no preço dos produtos da empresa dada a redução da oferta que isso vai gerar, especialmente quando o mercado se recuperar.

E também um outro ponto, se vocês têm algum plano para reduzir mais a capacidade da empresa dado que três das cinco plantas operam com capacidade ociosa.

Fernando Rizzo: Vamos lá, Gabriel. Até só uma mensagem para o Gabriel Rezende, talvez ele esteja com problema do microfone, ele pode tentar mandar a pergunta no chat ou talvez no WhatsApp do Hugo que nós repetimos a pergunta aqui e respondemos para vocês, tá bem?

Mas agora o Gabriel Frazão. Bom, esse é um plano. Veja, quando fizemos essas aquisições, nós enxergávamos uma indústria que estava madura para a consolidação e que fazia sentido consolidar carteiras, realocar produtos no *footprint* mais competitivo dada a característica de cada produto e, obviamente, quando nós fizéssemos esse movimento, as linhas de produção, não as plantas, mas as linhas de produção que têm um custo caixa mais alto, elas seriam gradativamente desligadas.

Então, esse *impairment* corresponde ao movimento que está ocorrendo ao longo desse ano, ele antecipa esse movimento que está ocorrendo ao longo desse ano, mas, sim, tem outras frentes que vão ocorrer até a metade do próximo ano. Então, temos muita coisa acontecendo nesse sentido, isso leva tempo. Lembrando vocês que não é um movimento que é imediato, porque ele depende de realocação de produto, ferramentas novas, aprovação dos clientes e toda essa movimentação. Nós vamos manter capacidade disponível, evidentemente, porque nós enxergamos uma indústria – acho que essa é uma visão importante para vocês terem desse negócio – porque esse é um negócio maduro, que ele tinha uma visão de eletrificação muito forte, essa visão de eletrificação ela está bastante afastada agora, então, assim, o mundo, a necessidade de máquinas vai crescer com crescimento econômico.

Isso é CAPEX global, isso é crescimento de riqueza do mundo, você precisa transportar mais carga, você precisa construir mais infraestrutura, você precisa produzir mais alimentos para uma população crescente. Então, nós vamos precisar ter mais máquinas operando no futuro. A dúvida que existia é se essas máquinas seriam movidas a combustíveis líquidos ou a eletricidade, e o que nós já enxergamos hoje é que elas serão movidas a combustíveis líquidos, portanto, o negócio tradicional vai continuar capturando o crescimento desse setor, só que essa indústria era muito grande na oferta porque ela servia à indústria de carros de passeio, por isso que precisamos reduzir essas capacidades.

O que nós estamos desligando esse ano, que já não está em operação, numa operação no México, tem a ver com produtos que serviam à indústria de carros de passeio, que ela realmente mudou para o alumínio e alguma fração para a eletrificação agora. Mas a indústria de máquinas de bens de capital, a situação é diferente, ela vai ter crescimento e, obviamente, nós estamos preservando a capacidade para capturar esse crescimento nos próximos anos. Está bem?

Então, estamos atraindo mais clientes para a Companhia, tem um movimento de regionalização agora, que fornecimentos que iam da Europa para os Estados Unidos passam a ser fabricados nos Estados Unidos. Nós somos absolutamente conformes com o USMCA 2020, e assim que essa indústria está conformada na América do Norte, tá bem? E esperamos aí, evidentemente, bem posicionado, nós anunciamos novos projetos na Companhia nessa semana, isso tem a ver com o movimento de produtos que vinham para o Brasil importados e passam a ser fabricados no Brasil no futuro, e também aqueles que anunciamos no passado, que são produtos que eram fabricados na Europa, na África do Sul, que passam a ser fabricados na América do Norte também.

Então, esse é o desenho e esse é o movimento de crescimento, que é uma indústria de longo prazo, ela é estável, ela tem taxas de crescimento de 1% a 2% ao ano no longo prazo, e é assim que ela vai funcionar.

Gabriel Frazão: Super claro, Fernando. Muito obrigado.

Fernando Rizzo: À Disposição.

Andressa Varotto, do UBS BB: Oi, bom dia. Obrigada por pegar a minha pergunta. Também gostaria de agradecer ao Fernando pela parceria dos últimos anos e desejar muito sucesso em futuros desafios. Voltando aqui para as perguntas, tenho uma pergunta relacionada aos novos contratos. Então, a Companhia já tinha um *backlog* relevante que começaria a entrar esse ano e essa semana vocês também anunciaram mais alguns contratos, então eu queria entender como vocês enxergam, digamos, potenciais de conseguir ainda mais novos contratos também levando em consideração questões de capacidade, investimento e como que esses novos contratos podem contribuir para a empresa nos próximos anos também em termos de margem?

E um *follow-up* da questão anterior, entender também quais são os próximos passos para esse ano da reestruturação e o quão perto, digamos, estamos do cenário que vocês consideram ideal para a Companhia? Obrigada.

Fernando Rizzo: Oi Andressa. Eu vou começar a resposta, eu vou passar a palavra para o Ricardo na sequência para falar de novas oportunidades, mas, assim, temos capacidade, sem dúvida, acho que é parte desse desenho das aquisições. Lembrando que quando vamos na Teksid, nós adquirimos uma planta em Minas Gerais que é muito eficiente, muito bem localizada, melhor localizada que a nossa planta de Joinville sob a ótica de abastecimento de matérias-primas e com muita capacidade disponível.

Isso para nós faz muita diferença quando comparamos com outras plantas da Companhia e fazemos uma comparação de custo caixa para ser alocado, por isso que ela promove toda essa movimentação na Companhia. Eu vou responder à sua última pergunta sobre o futuro, ou quão longe nós estamos. Nós estamos começando, nós ainda estamos com todas as plantas ligadas nesse momento, as máquinas estão ligadas e estão operando com ociosidade, e ao longo de 2025, nós vamos desligando alguns equipamentos e vamos capturando. Temos algumas despesas para realizar ainda para capturar esses custos, que eu preciso fazer na largada e eu vou capturando ao longo do tempo, mas isso deve ocorrer ao longo de 2025 e também no início de 2026, que nós já enxergamos.

Mas em 2026, nós enxergamos um volume bastante maior do que estamos realizando hoje, com um número de equipamentos menor sendo acionados, e obviamente isso vai se converter em maior eficiência para a Companhia. Então, Ricardo, você pode falar de negócios e discussões, por favor.

Ricardo Fioramonte: Obrigado, Fernando. Obrigado pela pergunta, Andressa. Assim, a maior parte dos novos negócios que nós anunciamos e aqueles que temos ainda no radar como oportunidade, eles têm origem principalmente em dois *drivers*, dois fatores: Um deles é a nova geração, o lançamento de nova geração de motores para atendimento às novas regras de emissões, mas as regras de emissões, apesar de serem o principal *driver*, esses novos motores chegam ao mercado com maior desempenho também, ou seja, os nossos clientes não estão colocando novos produtos, novos motores no mercado apenas para atender emissões, eles estão vindo com motores com maior desempenho, menor consumo, etc., e são motores que passam a entrar no mercado a partir de 2024 até 2026; e somado a esse *driver* das novas emissões, novas regras de emissões, existe também o movimento de regionalização, como o Fernando mencionou antes, ou seja, produtos sendo localizados no Brasil e sendo localizados na América do Norte.

E o nosso posicionamento foi fundamental para conquistarmos boa parte desses novos programas. Eu diria que muito provavelmente nós estamos em condições de conquistar todos os programas que vierem para as regiões onde nós estamos presentes, e o desafio adiante passa a ser, ainda em linha com a nossa estratégia e oferta de serviços, adicionar mais valor agregado a esses produtos. Nós já estamos lançando os produtos com bastante grau de usinagem e o foco agora passa a ser avançar ainda mais na cadeia.

Fernando Rizzo: Andressa, eu só queria acrescentar ao Ricardo, e até promover uma reflexão para vocês, que afeta muito a dinâmica e a perenidade do negócio tradicional da Tupy. É uma tese que nós sempre trouxemos e questionamos. Nós sempre falamos sobre descarbonização viável e sempre tivemos uma certa resistência em aceitar que as teses de descarbonização poderiam funcionar baseadas em subsídios, que é muito difícil para os estados manterem esses subsídios se essas tecnologias não forem capazes de baixar o custo econômico para a sociedade.

E nós entendemos que tem um caminho de oportunidades, e principalmente aí eles passam pelos biocombustíveis, seja pelo uso de etanol, biodiesel, por HVO, por biometano, que temos falado tanto, o Brasil tem uma riqueza de biometano que é desperdiçada, que poderia praticamente compensar todo o diesel que nós utilizamos e, além de descarbonizar, ele reduz o custo econômico da operação do cliente. Então, acreditamos que o mundo tem uma certa sensatez crescente – não estou falando de extremos sobre cancelar ou negar a mudança climática, longe disso, nós acreditamos –, mas acreditamos que o mundo precisa descarbonizar e vai descarbonizar naquelas oportunidades que também carregam consigo ganhos econômicos, ganhos de eficiência econômica.

E aí nós alocamos muito dos nossos desenvolvimentos, dos nossos novos negócios, porque quando falamos de colocar um motor a etanol em uma máquina que opera numa fazenda de cana faz sentido porque baixa o custo operacional. Ou se nós pensarmos no Nordeste, que você tem um cinturão do Brasil, que você tem um cinturão de cana sendo produzido, muitas usinas, e você poderia usar etanol e biometano produzido a partir dos resíduos da cana para operar todas as máquinas que rodam em Maceió, em Olinda, em Recife, porque faz sentido, porque essa riqueza está ali ao lado e não faz sentido levar combustível fóssil ali.

E mais ainda, no Mato Grosso, em Goiás, porque você pode produzir cana, você pode produzir etanol de milho ou você pode produzir biodiesel com a soja. E as máquinas que operam nesses lugares, sejam caminhões, sejam tratores, sejam barcos empurradores, faz muito mais sentido que eles operem com os próprios combustíveis que são gerados lá. E é esse o caminho que a Tupy está buscando, porque, naturalmente e por uma lógica puramente de eficiência econômica, os mercados vão se adaptando a isso.

E é isso que estamos vendo e nós estamos crescendo, nós vamos trazer muitas novidades, eu espero, ao longo desse ano do sucesso desses projetos com grandes Companhias do agro brasileiro. Bem, obrigado.

Andressa Varotto: Perfeito, obrigada pela resposta.

Letícia Pinaffi, do Itaú (via webcast): “Primeiramente, bom dia a todos! Obrigada pelo espaço aqui. Vocês comentaram de ter um 1S com um volume de vendas menos aquecido e uma retomada no 2S. Poderiam detalhar um pouco melhor o racional? Até voltando na questão das tarifas dos Estados Unidos, os contratos em si são protegidos com as cláusulas de repasse, mas não poderia haver uma redução no volume demandado?”

Rodrigo Périco: Obrigado, Letícia. Bem, começando com o tema dos volumes, demanda, a expectativa que temos de um melhor 2S basicamente tem a ver com clareza no campo das políticas econômicas nos Estados Unidos, porque nós entendemos que esse é o principal fator que vem causando desaceleração nesse momento.

Adicionalmente, como eu comentei durante a apresentação, temos a possibilidade do início de um *pre-buy* esse ano ainda nos Estados Unidos e a Europa, depois de um 2024 muito fraco, mostra sinais de recuperação no segmento de veículos pesados, com todos os nossos clientes revisando para cima as suas projeções. A nossa aposta, ou mais do que aposta, já baseada em dados de clientes, a partir do momento que os nossos clientes do setor de veículos comerciais mobilizem novamente suas cadeias para atender à demanda mais alta, começemos a ver o resultado na nossa carteira.

E a respeito das tarifas, acho que outro ponto importante para mencionar, além dos contratos preverem proteção, outro fator importante é o fato de não termos concorrentes locais. Então, isso também favorece bastante a nossa situação. Sobre queda de volume, ou queda de demanda, isso é algo para observarmos, entendermos melhor como é que isso tudo impacta

a economia americana. Nós não entendemos que queda de volume ou queda de demanda, para nós, seria um efeito direto das tarifas, mas obviamente, dependendo do impacto que isso possa ter na economia como um todo, nos índices de crescimento nos Estados Unidos nesse primeiro momento, pode, sim, haver algum impacto indireto, mas isso é algo para irmos avaliando ao longo dos meses.

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

Fernando Rizzo: Bem, gente, mais que a conclusão de um ano, eu estou encerrando um ciclo muito importante. Muito obrigado pela imensa honra de servir essa equipe excepcional nos últimos anos, nós alcançamos muitos marcos e superamos muitos dos nossos concorrentes em vários setores, e servir como CEO da Tupy foi a honra de uma vida profissional, e trabalhar com uma equipe tão fantástica para realizar tudo o que fizemos foi a experiência. Eu me despeço com orgulho e realização.

Bom, foram anos de muitos desafios, decisões importantes e conquistas que contaram com a confiança de vocês, investidores, e, acima de tudo, na capacidade e no talento de todo nosso time. Nós sempre acreditamos que com competência tecnológica, qualidade e competitividade, poderíamos ir muito longe. E como os fundamentos da Tupy são sólidos, a visão de futuro é clara, o plano estratégico sempre foi muito nítido. Ele é resultado de uma visão de crescimento do mundo, da ampliação das competências e, com isso, criamos importantes avenidas de crescimento.

Nesses 33 anos de empresa, de estagiário a CEO, eu participei de muitos momentos que nos trouxeram até aqui, junto do Tarquínio, o meu antecessor, que veio da liderança da Previ para liderar a reestruturação financeira da Companhia em 2003 e o posterior *turnaround* do negócio. Em um momento em que todos abandonaram a Companhia, nós tivemos imenso apoio dos acionistas Previ e BNDES, que apoiaram e acreditaram e alocaram muito dinheiro novo, talento e reputação, pois nada do que estamos vivendo agora seria possível sem esse apoio.

Eles investiram e apostaram no sucesso da Companhia, aprovaram as estratégias de crescimento que a gestão propôs ao longo dos anos e apoiaram investimentos orgânicos, as aquisições, a internacionalização e sempre ofereceram ampla independência para a atuação da Diretoria Executiva da Companhia. E eu não creio que há intenção de mudar essa diretriz.

Esses acionistas sempre depositaram confiança e visão de longo prazo para a Tupy e apoiaram a Companhia nos seus momentos mais difíceis. Em 2025, eles completam 30 anos como os maiores acionistas da Tupy desde o início. Eu sou grato a essas entidades e aos seus representantes, especialmente os técnicos, que são muito qualificados e com quem mantivemos debates construtivos e qualificados para o aprimoramento das nossas estratégias.

De uma empresa admirada localmente e com pouca expressão global, construímos uma estratégia sólida e nos transformamos na maior empresa de nosso segmento do mundo e, há muitos anos, a maior contribuinte à balança comercial brasileira de autopeças. Fizemos um *follow-on* em 2013 e aderimos ao Novo Mercado. Em seguida, acessamos o mercado internacional de dívida para sustentar o plano estratégico que viria a seguir, e com muito crescimento orgânico, a aquisição da Teksid e expansão da usinagem. Nada disso nos acomodou, entendemos que existiam enormes oportunidades para agregar valor. A aquisição da MWM e a combinação de competências abriu oportunidades muito poderosas.

Não foi fácil convencer sobre a aquisição de uma fábrica de motores, logo após ter comprado duas funções de blocos de motor em tão pouco tempo, enquanto o tema da vez era eletrificação. E parte do que temos construído já se traduz em nossos resultados. De 2018 para cá, saímos de uma receita de R\$ 4 para R\$ 11 bilhões, enquanto o EBITDA foi de R\$ 480 milhões para R\$ 1,300 bilhão, e há pouco apresentamos o maior EBITDA e a maior geração de caixa operacional dos 87 anos da nossa história.

Construímos valor de longo prazo com responsabilidade qualidade e coerência. Mais que os números, eu quero aproveitar para reforçar a cultura organizacional em que tudo isso é construído. O que sustenta essa geração de riqueza e o engajamento das pessoas é o impacto que criamos ao transformar a vida de muitas pessoas que veem na Tupy a chance de estudar, de construir suas carreiras e proporcionar uma vida mais digna para suas famílias.

Em 2024, nós atingimos a menor taxa de frequência de acidentes da história da Tupy. E só não vou dizer que me orgulho, porque em segurança a nossa meta sempre foi o zero acidente. Esses dados podem parecer que não têm relação direta com o *call* de resultados, mas somente com um time comprometido, que trabalhe um ambiente seguro, de respeito e que sejam valorizados, é possível realizar a transformação que vem sendo feita na Tupy.

E para concluir, eu sou grato aos nossos fundadores. Embora tenha chegado muito depois deles, nós somos guiados pela história de devoção ao conhecimento técnico, à inovação e à pesquisa e à preocupação com a empresa em uma dimensão para além dos negócios, pensando no seu impacto à sociedade.

É incrível como a engenhosidade de um grupo de técnicos é capaz de gerar uma empresa competitiva globalmente, sediada em uma região afastada dos recursos naturais e dos grandes centros consumidores, mas que através de conhecimento técnico e pesquisa desenvolve processos muito competitivos que superaram concorrentes em todo o mundo. As conselheiras e conselheiros e ao meu time de 19 mil colaboradores, com quem dividi a missão de zelar pelo negócio, nos últimos 21 anos como estatutário, eu não tenho palavras suficientes para manifestar tudo o que vocês representaram nessa jornada.

Juntos, desenhamos a estratégia que tem sido tão bem sucedida. Eu respeito e me inspiro muito na dedicação e energia que vocês colocam para concretizar o nosso propósito. Vocês são a força vital dessa empresa. Estou falando de todos os 19 mil colaboradores. Muitos deles vieram falar comigo e é sempre bom ver o brilho nos olhos quando falam de Tupy e da MWM. Eu saio com a certeza de que tudo que planejamos tem um terreno fértil para dar frutos, principalmente porque trabalho com uma equipe inovadora e solidária que me inspira todos os dias com sua busca pela excelência. São pessoas brilhantes que sempre me ajudaram a vir a este fórum com avanços para anunciar aos investidores.

Essa equipe vai continuar com vocês. Estamos apenas no início desse legado da nova Tupy. Como o Gueitiro e o Ricardo apresentaram, temos novos contratos nos negócios tradicionais e muitos projetos avançados com grande chance de escalam. A dedicação à Pesquisa & Desenvolvimento, a inovação como método, o conhecimento profundo dos nossos clientes e de seus mercados, o respeito à complexidade de nossa operação, são todas fortalezas construídas nesses 87 anos e as marcas do nosso negócio tradicional. E tudo isso integra também a nossa visão de novos negócios.

Eu desejo sucesso à gestão do Rafael Lucchesi e eu vou colaborar para que essa transição seja feita de forma bastante organizada e cuidadosa, construindo as pontes necessárias para que possamos seguir contando com a confiança dos clientes com os quais cultivamos relações de longo prazo e lidere a partir de agora o aproveitamento das oportunidades para

a diversificação dos negócios da Tupy. Agendas absolutamente centrais para que a Companhia avance.

Eu assumirei por um período um papel consultivo na empresa, garantindo uma transição tranquila para garantir continuidade aos projetos importantes em andamento. Não há previsão de alteração das estratégias que acompanham a nova Tupy, que são amplamente apoiadas e estimuladas pelos principais acionistas da empresa, e o nosso grande desafio é a disciplina de todo o nosso time na execução.

São propósitos e ambições de um time do qual sou extremamente grato por ter integrado e liderado. Um time com muita experiência e muitos anos de dedicação à Tupy. Mais uma vez, agradeço a vocês investidores e reforço que toda estratégia que temos discutido nos últimos anos, segue presente e esse legado não é só meu, é do time e esse time está trabalhando engajado na estratégia e precisa de um ambiente favorável para trabalhar e desenvolver.

Eu fui abençoado com uma carreira incrível. Eu sou jovem, tenho muita energia para continuar trabalhando, eu aprendi muito na minha carreira e sei que esse conhecimento é muito útil à sociedade, mas para ser honesto, houve momentos que eu gostaria de ter passado mais tempo com a minha filha e a minha esposa. E acredito que vocês compartilham esse sentimento. Aqui o meu agradecimento, pois elas me apoiam todos os dias. A Tupy segue contando com a confiança e atenção de vocês para seguir executando estratégias e gerando valor.

Boa tarde a todos e um futuro brilhante à gloriosa Tupy!

Operadora: A conferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

“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”