

Análise

Tupy
TUPY3



PONTOS POSITIVOS

- Liderança no setor;
- Mercado com grande barreira competitiva;
- Exposição cambial e geográfica a diversos países;
- Capacidade de repassar custos.



PONTOS NEGATIVOS

- Dependência de poucos clientes;
- Operação com baixa lucratividade e rentabilidade;
- Histórico de má alocação de recursos;
- Empresa intensiva em capital.



COMO TUDO COMEÇOU

1938

A Tupy iniciou suas atividades a partir de três sócios imigrantes. No começo, a empresa dedicou-se à manufatura de conexões de ferro maleável, através da qual soube construir sua reputação.

1980+

À medida que a indústria automobilística se estabelecia no Brasil, a Tupy ia se transformando em fornecedora de componentes automotivos, que após a década de 1980 passou a ser seu *core business*. Esse foi um contexto de crise econômica no Brasil, quando a empresa também testou outros projetos, embora sem êxito.

1990+

A companhia decidiu ampliar o volume de exportações, sabendo que no mercado doméstico suas oportunidades de crescimento seriam limitadas. Para isso, precisou aumentar a qualidade das suas operações.

2001+

Devido à crise financeira, a empresa se viu em grande endividamento. Para solucionar o problema, foi preciso negociar com vários credores acordos para sua solubilidade e manutenção das suas atividades e expansão. Nesse momento, a empresa passou a ter um novo controle acionário, que tinha como acionistas majoritários o BNDES e PREVI.

2010+

Após ter melhorado sua situação financeira, a Tupy focou em expandir sua atuação, promovendo ganhos de eficiência. Nesse contexto, abriu novas plantas industriais, voltadas à usinagem.

2021

A Tupy comprou a operação de fundição de ferro da Teksid no Brasil e em Portugal, reafirmando sua liderança global.



ÁREA DE ATUAÇÃO

Setor de Atuação

Bens Industriais

Subsetor

Material de Transporte

Segmento

Material Rodoviário

A Tupy é referência mundial na produção de ferro fundido para automóveis comerciais nos segmentos de transporte, infraestrutura e agricultura, produzindo componentes usinados ou pré-usinados. A operação da empresa é dividida em duas unidades operacionais, descritas a seguir:

- **Transporte, Infraestrutura e Agricultura:** responsável pela produção de componentes estruturais em ferro fundido; tais como blocos, cabeçotes, sistemas de freio, transmissão, direção e suspensão de veículos. Os produtos podem ser fabricados em diversas composições de ferro fundidos, a depender da demanda do cliente. São projetos bem especializados e de ciclo longo, normalmente.
- **Hidráulica:** responsável pela produção de conexões de ferro maleável e perfis fundidos. Os produtos têm diversas aplicações, entre elas, em redes de incêndio e pneumáticas, além da condução de fluidos industriais.

Na Figura 1 temos acesso à divisão da receita líquida de acordo com a relevância das unidades operacionais. Essa divisão também poderia ser feita por critérios geográficos: no último ano, menos de 23% da sua receita teve origem no Brasil, enquanto mais de 77% da sua receita teve origem no mercado externo.

Da demanda exportada, 75,5% foram provenientes da América do Norte, 17,6% da Europa, 5,9% da Ásia, África e Oceania e 1,0% da América do Sul e Central. Assim sendo, vemos que a Tupy tem uma proteção natural contra oscilações cambiais.

Ou seja, sabendo que parte dos insumos necessários na sua cadeia produtiva são comoditizados, influenciados pelo dólar, é importante que a empresa também tenha linhas de faturamento no exterior.

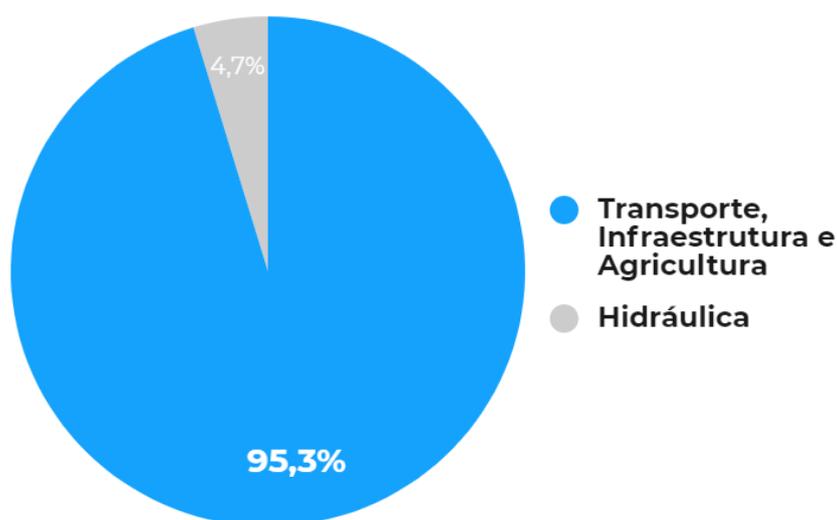


Figura 1 - Composição Receita Líquida.
Fonte: RI Tupy.

Notamos que a parte de hidráulica, embora presente, é pouco relevante no modelo de negócios da Tupy. Logo, nosso foco principal deve ser em conhecer o modelo de negócios da unidade de Transporte, Infraestrutura e Agricultura.

Na unidade *core business* temos grandes montadoras internacionais, seja na produção de veículos leves ou na produção de veículos pesados à combustão interna: caminhões, ônibus, máquinas de construção, tratores, máquinas agrícolas e outros. Seus principais clientes são: *Cummins, Ford, Mercedes Bens, John Deere e Caterpillar*. Outros potenciais clientes: *Volvo, Scania, Volkswagen, Hyundai*.

Por se tratar de um processo de produção de peças mais robustas, seu foco está em veículos pesados. Para veículos de passeio, a Tupy só oferece soluções para montadoras de alta performance, geralmente de carros superesportivos. Mas ainda assim, esse é um mercado pequeno para a empresa.

Apesar de não citar quais são, há uma concentração na carteira de pedidos nos três maiores clientes, que juntos representam 46,2% do seu faturamento, conforme ilustra a Figura 2. É verdade que o mercado de montadoras é muito consolidado e com barreiras competitivas ao redor das líderes, o que limita a entrada de muitos *players*. Por outro lado, a concentração de clientes não é algo interessante.

(Em R\$ mil)	Exercício social findo em					
	2021	%	2020	%	2019	%
Receitas						
Transporte, Infraestrutura e Agricultura						
Cliente A	1.371.808	19,4	787.511	18,5	876.698	17,0
Cliente B	1.223.992	17,3	927.688	21,8	1.095.656	21,2
Cliente C	672.511	9,5	443.700	10,4	444.595	8,6
Clientes superiores a 10%	3.268.311	46,2	2.158.899	50,7	2.416.949	46,8

Figura 2 - Carteira de clientes.
Fonte: RI Tupy.

Além do mais, dificilmente veremos um grande movimento de eletrificação de veículos pesados até o final da próxima década, ao contrário do que deve acontecer para veículos leves em algumas regiões do mundo. Isso se deve ao fato de que não há tecnologia economicamente viável para eletrificar motores que exigem tanta potência. A Figura 3 ilustra o estágio de eletrificação de veículos pesados no presente e no futuro.

O mercado da Tupy também tem atraído menos investidores, embora isso não seja um grande problema para a companhia. Sabendo que o motor à combustão interna é poluente e essa é uma tese contrária ao ESG, é natural que menos investidores passem a olhar para esse mercado.

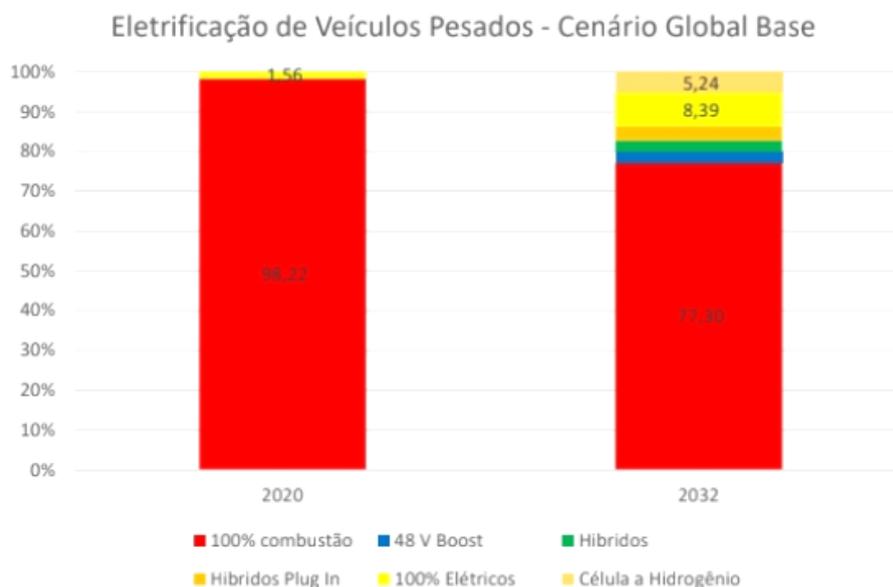


Figura 3 - Market share carros elétricos.
Fonte: KGP Automotive Intelligence.

Por causa disso, esperamos que esse seja um movimento lento e que tende a capturar primeiramente ônibus urbano e caminhões de entregas de curta duração, o que traria uma exposição menor da Tupy à essa tendência.

Já para caminhões de longa distância ou demais máquinas pesadas, esperamos uma resistência maior à eletrificação. Na Figura 4 temos um panorama das tecnologias disponíveis e seus desafios técnicos à expansão.

	BASE	TRANSIÇÃO	ZERO EMISSÕES CO2			
	DIESEL	GÁS NATURAL	BIOMETANO	MOTOR H2 (ICE)	CÉLULA DE COMBUSTÍVEL	BATERIAS
COMPETITIVIDADE	●	●	●	●	●	○
DESAFIOS TÉCNICOS À EXPANSÃO, ALÉM DO ECONÔMICO	Descarbon. biodiesel (-15%) HVO (-80%)	Disponibilidade gás natural	Infra de geração e distribuição	Energia limpa p/ prod. de H2	Durabilidade (↓3x)	Durabilidade em alta carga
	Demanda catalisador	Infra distribuição	Acesso à produção do agro	Infra distribuição H2	H2 puro (6N)	Energia limpa para prod. e operação
		Demanda catalisador	Demanda catalisador	Demanda catalisador	Energia limpa p/ prod. de H2	Autonomia, infra e tempo de recarga

Figura 4 - Cenários de transição energética.
Fonte: RI Tupy.

É verdade que existem várias alternativas de descarbonização em motores à combustão, como é o caso do biodiesel, gás natural e até o uso de hidrogênio. Contudo, isso está mais para uma readaptação do setor para com as causas ambientais do que uma nova avenida de crescimento.

Por isso, sabendo que esse mercado não é tão convidativo a novas empresas, e que a eletrificação não impactará a Tupy no curto e médio prazo, temos uma tese de investimentos com barreiras competitivas até lá.

Para se fortalecer, a compra da Teksid pela Tupy consolidou ainda mais sua posição de líder no segmento. Agora, a empresa possui plantas industriais no Brasil, Portugal e México, capazes de atender a outros países.

As perspectivas de crescimento para o setor, apesar de existirem, correspondem a um desempenho característico de um mercado estabilizado. Ainda assim, podemos destacar o crescimento no transporte de carga rodoviário, sendo necessária a produção de caminhões para suportar essa demanda rodoviária extra.

Além dessa, existe o crescimento da infraestrutura no planeta, seja na abertura de novas rodovias, ferrovias, portos, usinas, etc. A expansão do *capex* em infraestrutura demandará crescimento da quantidade de máquinas em operação. Os EUA são um forte candidato à expansão da infraestrutura nacional, através de um pacote trilionário de recursos. Lembrando que o país é importante para a operação da Tupy.

Por fim, o mercado agrícola deve crescer em produção, sendo que a necessidade por aumentos de eficiência no uso das terras demandará maior quantidade de máquinas agrícolas em operação. No Brasil, além do ganho de produtividade, também tem a expansão das fronteiras do agronegócio.

Ainda existe uma outra perspectiva na qual a Tupy se apoia: há uma tendência das montadoras em repassar serviços de fundições às produtoras independentes, o que seria positivo para ambos os lados. Para as montadoras envolve aumentar a qualidade dos motores a partir da terceirização às empresas especializadas e para as produtoras independentes existe uma maior demanda e previsibilidade no serviço.

Para a Tupy, como produtora independente, enxergamos que a queda da ociosidade da sua capacidade industrial aumentaria sua margem de lucro. Além do mais, o serviço de fundição representa um valor significativo face ao valor do automóvel vendido.



GOVERNANÇA, CONTROLE E DIRETORIA

A Tupy está inserida no segmento de listagem Novo Mercado, sendo esse o maior nível quanto ao rigor das Boas Práticas de Governança Corporativa.

Como observamos na Figura 5, a empresa tem um controle bem definido e dividido entre PREVI (Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil) e BNDES Participações. Existe um desejo, já manifestado desde 2019, pelo menos, dos acionistas venderem suas ações e saírem do controle da Tupy. Esse movimento seria bem interpretado por parte do mercado.

Já se fazem muitos anos que a empresa não é controlada pela família fundadora. Inclusive, essa atual estrutura acionária foi formada após momentos de grande estresse financeiro da Tupy. Nesse caso, as debêntures dos atuais controladores foram convertidas em ações da Tupy.

Acionista	Total de ações	[%]
BNDESPAR	40.645.370	28,2%
Previ	35.814.154	24,8%
Trígono	14.450.000	10,0%
Acionistas <5%	53.267.976	36,9%
Total	144.177.500	100,0%

Figura 5 – Estrutura Acionária.
Fonte: RI Tupy.

A administração da companhia é composta por profissionais com experiência comprovada na indústria automobilística. Muitos dos diretores possuem experiência superior a 10 anos no setor. Já o CEO está há mais de 30 anos nesse nicho, sendo mais de 20 anos dedicados à Tupy.

No Conselho de Administração é possível identificar membros com experiência no cargo de conselheiro, com alguns deles tendo feito parte do órgão em outras empresas de capital listado na bolsa ou em empresas do ramo. Logo, vemos uma gestão bem montada.

No que se refere à remuneração dos administradores, destacamos que o pagamento de honorários e bônus representa uma fatia relevante do lucro líquido da empresa (15% em 2022), o que desagrade investidores minoritários.



OS RISCOS DO NEGÓCIO

O primeiro risco que podemos destacar na atuação da Tupy se refere ao risco de negócio, já que existe uma pressão muito grande de sindicatos, que podem impactar negativamente sua operação em caso de greves e reajustes salariais acima da inflação.

Além disso, é importante lembrar que boa parte do seu custo é dolarizado, por causa do aço. Portanto, pode existir um “descasamento” até que reajustes de preços sejam aplicados dado um aumento dos materiais, comprometendo sua margem de lucro e rentabilidade.

Outro desafio presente no setor corresponde a alocação intensiva de capital. A Tupy mantém um nível relativamente alto de investimentos tanto em tecnologia, como também em bens de capital. Caso essa alocação não seja bem feita, o acionista verá seu patrimônio reduzir, já que não existe tanta margem de segurança na sua rentabilidade.

Vale lembrar que muitos desses investimentos são para adequar a produção à nova tendência de consumo, ou seja, motores menores, mais “limpos” e mais resistentes. Ainda há estudos com motores movidos a outros combustíveis.

Portanto, esses investimentos são “apenas” para acompanhar a mudança na dinâmica no mercado, não para acrescentar novas avenidas de crescimento.

Junto a isso, existiu no seu passado um histórico de altíssimo endividamento, situação essa que se alongou de 1995 (sem histórico anterior) até 2006. Desde então, sua saúde financeira melhorou, é verdade.

Por fim, a concentração de clientes não é bem-vista pelos investidores. Sabemos que são empresas globais, sólidas e consolidadas, mas a queda de alguma delas pode impactar a receita da Tupy indiretamente.



RESULTADOS ANTERIORES...

Apesar de ser um mercado consolidado e sem grandes perspectivas de crescimento no longo prazo, vemos que os resultados operacionais da Tupy tiveram um crescimento razoável nos últimos anos. A recuperação da empresa, após cenário de pandemia, aconteceu com velocidade interessante.

A receita líquida da empresa é formada pelo volume de itens vendidos (com ritmo de crescimento lento ou negativo até 2020) e pelo preço unitário das peças (boa parte em outras moedas). Por isso, em determinados anos a simples oscilação do valor da moeda brasileira contribuiu para crescimento ou redução do seu faturamento.

A recuperação da empresa aconteceu a partir de 2020, quando além da desvalorização cambial houve a consolidação da Teksid no volume de itens vendidos, contribuindo positivamente para o faturamento da empresa (Figura 6). Logo, parte do crescimento aconteceu por eventos inorgânicos, o que não é tão sustentável quanto o crescimento orgânico.

De modo geral, notamos que a indústria tem uma capacidade de repassar o aumento de custos ao longo da cadeia produtiva, ainda mais pela Tupy ser a líder do setor. Com a quebra da cadeia logística e as *commodities* mais caras, o preço unitário teve uma alta considerável.

Além do mais, a aquisição das operações de ferro fundido da Teksid por parte da Tupy foi estratégica. É verdade que a compra foi aprovada com algumas restrições, devido a possibilidade de situação de monopólio.

Mesmo assim, as plantas industriais adquiridas adicionam 25% de receita à compradora.

Ainda existem ganhos a perseguir em eficiência fabril, combinação de compras, melhores processos metalúrgicos, métodos de operação e racionamento de custos fixos. As operações da Teksid apresentam níveis de eficiência inferiores, com margem EBITDA bem menor, e uma receita por quilo cerca de 30% abaixo da média da Tupy.

Com isso, a base de clientes foi ampliada, reforçando o fornecimento para os fabricantes de caminhões, máquinas agrícolas, equipamentos utilizados na construção civil e motores do ocidente. As duas plantas ampliam sua capacidade produtiva em cerca de 40%.

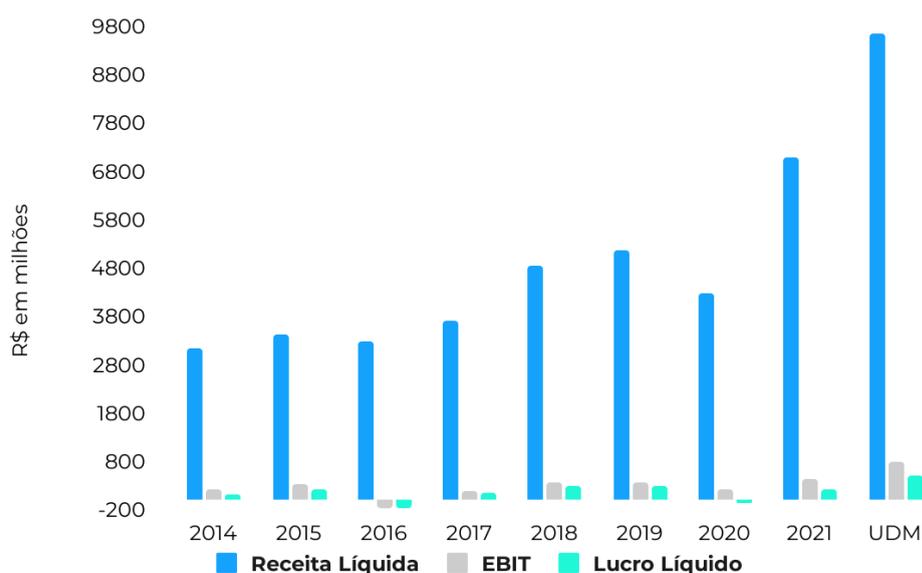


Figura 6 – Resultado operacional.

Fonte: RI Tupy.

Mesmo com o crescimento, ainda é possível notar a disparidade entre receita líquida e EBIT, que é um sintoma da baixa lucratividade. A fim de melhorar, a Tupy decidiu pela redução de suas atividades em veículos de passeio, já que a demanda estava fraca e as linhas de produção ociosas. Em contrapartida, aumentou sua participação em veículos comerciais.

A ociosidade que a indústria trabalhou nos últimos anos é fator determinante para baixa lucratividade da operação. A redução da alavancagem operacional faz com que os custos fixos sejam pouco diluídos.

De uma forma geral, vemos uma situação curiosa, já que a presença de vantagens competitivas na Tupy não se traduz em alta lucratividade, ainda mais pelos seus produtos serem de alta importância para seus clientes. Até mesmo a escala e liderança no mercado não são suficientes para trazer mais conforto às margens da Tupy.

Na Figura 7 vemos a lucratividade e rentabilidade históricas. Lembrando que a compra Teksid ainda exerce pressão de curto prazo na lucratividade, por ser uma operação bem menos eficiente.

O ROIC, por sua vez, não é tão alto também por ser uma empresa de alta necessidade em alocação de recursos. Em alguns anos, inclusive, houve destruição de valor ao acionista, com rentabilidade menor do que seu custo de capital.

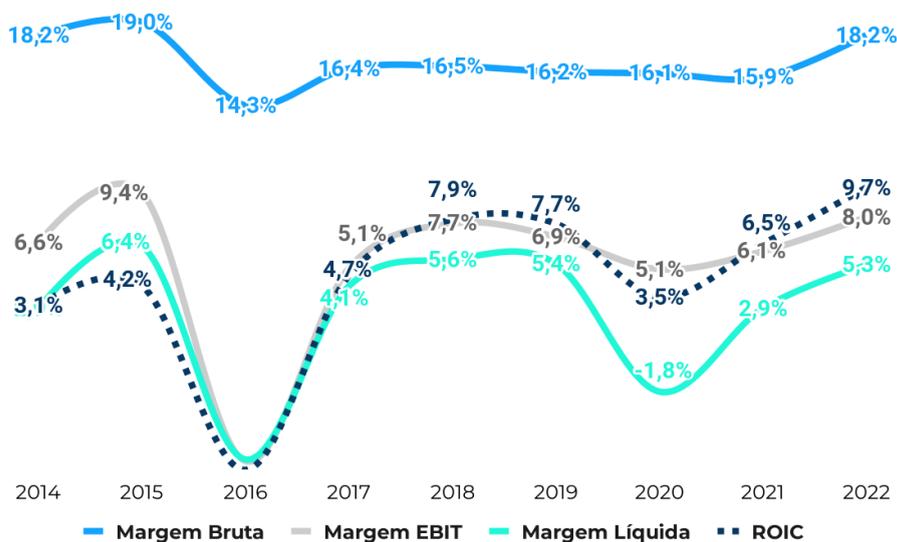


Figura 7 – Lucratividade e rentabilidade.
Fonte: RI Tupy.

A alta nos resultados proporcionaram uma redução no endividamento da empresa, sendo que hoje vemos a Tupy em um cenário controlado. Até porque, o cronograma de vencimento de suas dívidas é de longuíssimo prazo e ainda boa parte foi emitida em moeda estrangeira.

No passado, a empresa já teve problemas com alocação de seus recursos, inclusive teve de realizar uma otimização de seus investimentos, passando a investir em projetos de maior valor agregado. Isso livrou a companhia de um endividamento maior. Vemos essas informações na Figura 8.

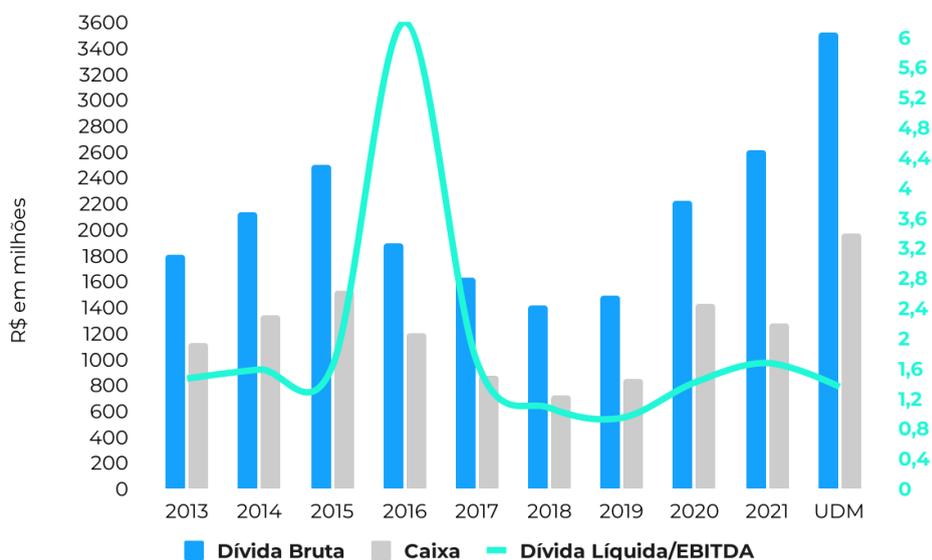


Figura 8 – Endividamento.
Fonte: RI Tupy.

Ainda sobre a alocação de recursos, até antes da pandemia, a Tupy vinha em uma sequência muito positiva de redução de seu capital de giro, seja pela redução de seu estoque ou maior prazo de pagamento com seus fornecedores. Isso permitiu a liberação de caixa que pode ser usado em outros investimentos.

Porém, desde 2020 a situação se reverteu, principalmente pela quebra na cadeia logística mundial, que desregulou todo o mercado e o nível de estoques. Conseqüentemente, a geração de caixa operacional da Tupy sofreu forte impacto. Nesse caso, vemos que a geração de caixa operacional não acompanhou o EBIT.

Esperamos que após a situação da cadeia logística global se normalizar, a geração de caixa da empresa retorne ao seu caminho ascendente. Essa mesma projeção é corroborada por bancos, que esperam uma geração de caixa suficiente para distribuir um *dividend yield* próximo a 6,0% nos próximos dois anos.

Na Figura 9 temos o *capex* da empresa e sua geração de caixa livre. Proporcionalmente, a Tupy investe parte relevante de seu faturamento em bens de capital, o que reforça sua característica intensiva em capital.

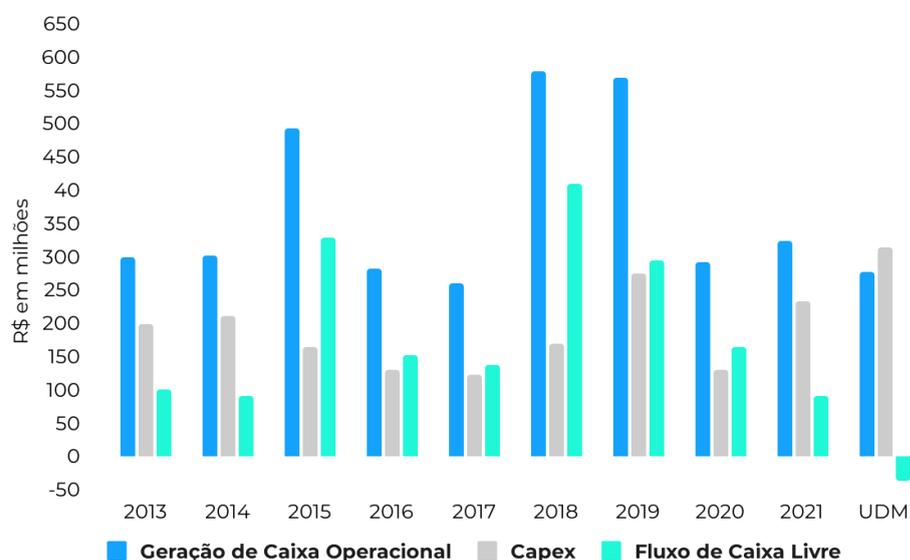


Figura 9 – Geração de caixa livre e operacional.
Fonte: RI Tupy.



ATUALMENTE...

O mercado estava apresentando uma melhoria perceptível para a companhia, até que a alta na taxa de juros nas maiores economias do mundo trouxe o medo de uma recessão. Até porque, por ser um setor intensivo em capital, o aumento na taxa de juros impacta em maiores despesas financeiras.

No curto prazo, seguimos com volume abaixo do potencial e uma grande ociosidade na indústria. A confiança do empresariado também caiu, o que indica mais algum período pela frente vivendo abaixo do potencial da indústria. O menor ritmo de venda de automóveis, porém, tem alimentado uma demanda reprimida, sabendo que a frota de veículos está envelhecendo e logo deve ser renovada.

Apesar do volume de vendas orgânico não estar com bom desempenho, a empresa ainda aproveita da integração dos resultados da Teksid e da alta dos preços para registrar recordes no seu faturamento e lucro líquido.

Com a integração da MWM Indústria, esperamos que 2023 apresente novas altas nos resultados, principalmente se o cenário macroeconômico contribuir.

Ainda assim, a Tupy percebe que o mercado ainda não retornou aos níveis de antes da pandemia. As paralisações na produção de clientes ainda acontecem por esse fato, causando gargalos na cadeia de produção, o que ocasiona os *backlogs*.

Os setores de Hidráulica, Agricultura, Transporte e Infraestrutura, tanto no mercado interno, como no mercado externo, apresentaram alta em suas receitas de 47% quando comparamos o 3T22 com o 3T21, como mostra a Figura 10.

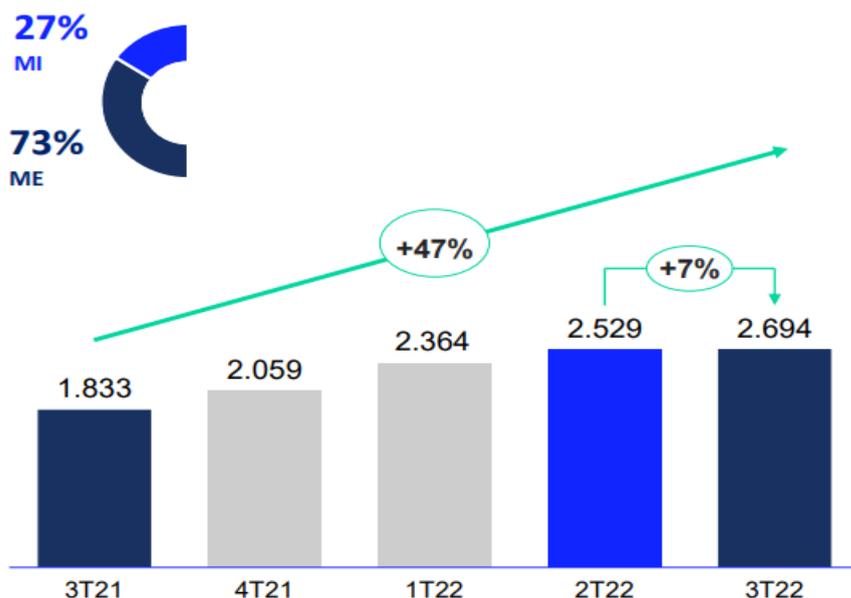


Figura 10 – Receitas.
Fonte: RI Tupy.

Já o seu lucro líquido chegou ao patamar de R\$192 milhões, um aumento de mais de 10% em relação ao trimestre anterior, como mostra a Figura 11. O atual patamar da margem líquida sugere que a integração com a Teksid trouxe sinergias operacionais.

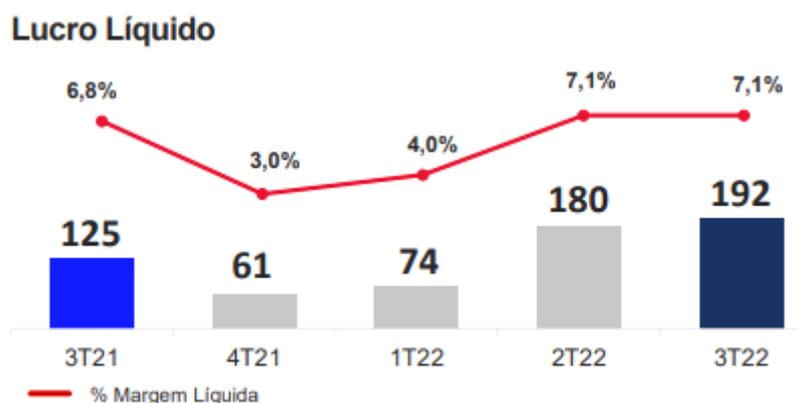


Figura 11 – Lucro Líquido.
Fonte: RI Tupy.

Além do mais, mostra que a empresa tem tido capacidade em repassar seus custos nos contratos. Na Figura 12 vemos o impacto da inflação na estrutura de custos da Tupy, já que a mão de obra e energia seguem essa dinâmica, além das matérias-primas que seguem as *commodities*.

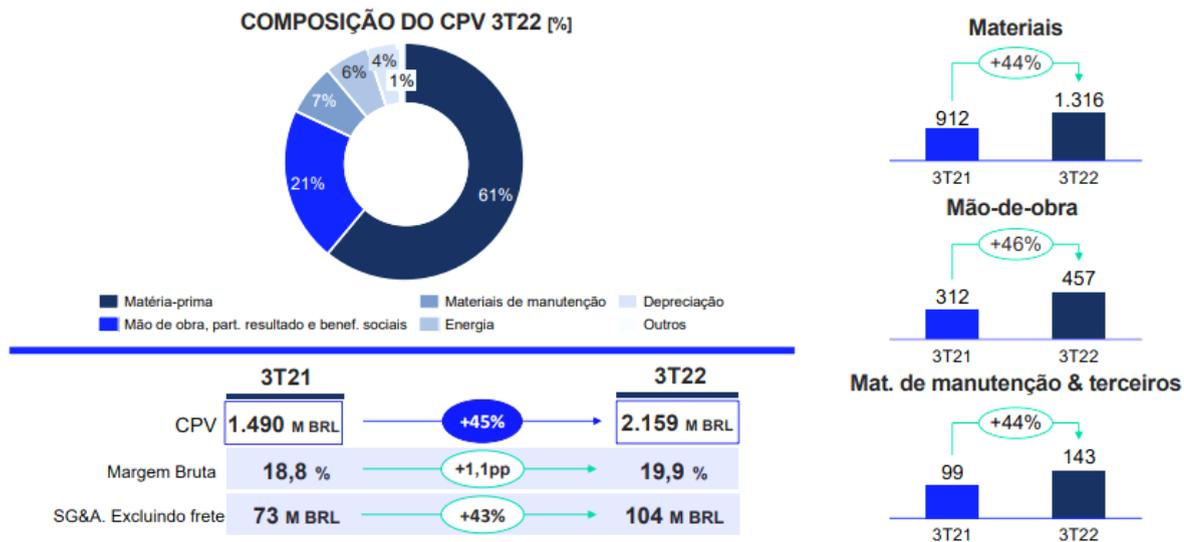


Figura 12 – Estrutura de custos e despesas.
Fonte: RI Tupy.

Por fim, a aquisição da MWM Motores foi aprovada sem restrições pelo CADE. Dessa forma a empresa vislumbra capacidade de oferecer soluções completas de fundição, usinagem, montagem, validação técnica e atividades de engenharia associadas.

Os investimentos nas plantas Betim e Aveiro estão a todo vapor no que tange o processo de implementação, a empresa tem a previsão de concluir entre 2024 e 2025.



POSSÍVEIS CENÁRIOS

Análise de Múltiplos

O método consiste na análise dos múltiplos das empresas. Para que sua eficiência seja atestada, é coerente que se compare empresas do mesmo setor de atuação e que, ainda por cima, essas empresas estejam no mesmo ciclo de vida, isto é, se estão em expansão, maturidade ou decaimento de suas atividades.

Para a comparação de múltiplos (Figura 13), foram escolhidas as empresas Mahle-Metal Leve (LEVE3), Randon (RAPT4) e Schulz (SHUL4). Importante destacar que são empresas distintas quanto às peças vendidas e ao nicho mais voltado aos automóveis pesados, embora atuem todas no setor automobilístico.

- **P/L:** indica o quanto os acionistas estão dispostos a pagar pelo lucro da companhia, de outra forma, quantos anos os acionistas estão dispostos a investir de maneira a recuperar seu aporte inicial.
- **P/VP:** é a relação entre o valor de mercado da companhia e seu patrimônio líquido. Indica o quanto o mercado está disposto a pagar em todo o patrimônio que a ele pertence. Isto é, esse múltiplo relaciona a capacidade da empresa em rentabilizar o patrimônio do acionista.
- **EV/EBIT:** o objetivo desse indicador é analisar quanto o valor da firma, que é a soma do valor de mercado com a dívida líquida, se relaciona com o lucro operacional da empresa. É diferente dos outros indicadores pois, aqui, relaciona a operação em si.

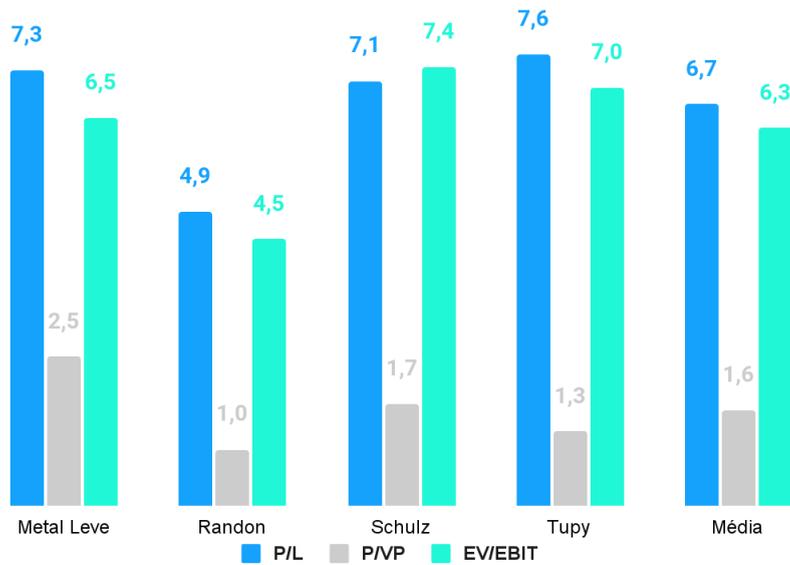


Figura 13 - Comparação de múltiplos.
Fonte: Status Invest/Elaboração Própria.

Vemos que os múltiplos da Tupy estão acima da média do setor, não sendo possível enxergar um cenário de ações descontadas. Além do mais, vemos que os indicadores de qualidade da Tupy ainda são inferiores às demais empresas.

Na Figura 14 vemos a análise histórica de múltiplos e suas perspectivas futuras.

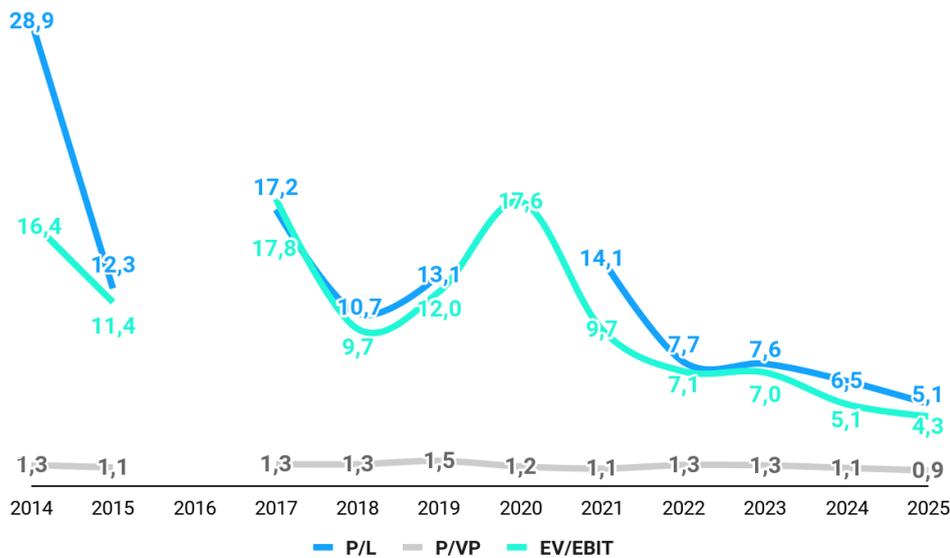


Figura 14 - Comportamento Histórico dos Múltiplos e Expectativas Futuras.
Fonte: Status Invest/Elaboração Própria.

O mercado precifica que os resultados futuros da empresa continuarão em tendência de crescimento, comprovado pela redução dos múltiplos futuros. Apesar disso, seus múltiplos continuariam no mesmo patamar de outras empresas do setor que possuem melhor qualidade.

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

Esse método projeta fluxos de caixa da empresa para os próximos anos e o traz a valor presente descontado a uma taxa média ponderada, chamada de custo de capital, na sigla em inglês *WACC (Weighted Average Cost of Capital)*.

Essa taxa representa o quanto a empresa gasta com custos de dívida e de remuneração ao acionista. De maneira geral, é o custo de financiamento da empresa.

Esse método tem como objetivo fazer uma estimativa reversa do mercado. Em outras palavras, o objetivo dessa análise consiste em avaliar, dado o preço das ações, qual seria o crescimento esperado pelo mercado em relação à companhia.

Em um dos cenários projetados, a empresa deveria continuar com sua operação rodando em margem semelhante à média dos últimos cinco anos descontada a pandemia, com margem EBIT de 7,5%, além de manter proporcional seus investimentos e necessidades com *capex* e capital de giro, respectivamente.

Além disso, para os dois próximos anos foi considerado o crescimento projetado pelo mercado de 10% em seu faturamento em 2023 e 2024, seguido de um crescimento na perpetuidade de 4% ao ano, acompanhando a inflação.



OPINIÃO DO ANALISTA

A Tupy possui uma operação com vantagens competitivas interessantes. Em primeiro lugar, esse é um setor “esquecido” pelo mercado, principalmente devido à temática ESG, que dedica maior atenção à eletrificação dos carros em detrimento aos motores de combustão interna.

Além disso, é um mercado consolidado e com alta barreira de entrada pela necessidade de aportes iniciais relevantes. Junto a tudo isso, temos uma operação pouco rentável e lucrativa.

Ou seja, estamos diante de um setor que não é totalmente aderido à temática ESG, mesmo que a Tupy caminhe rumo a uma agenda ambiental, sem grandes perspectivas de crescimento, de difícil concorrência e sem larga margem de segurança.

Somados todos esses fatores, entendemos que o mercado da Tupy está protegido para os próximos anos, embora com margem de lucro pequena. Para fortalecer essa tese, a empresa tem a liderança do mercado mundial na produção de ferro fundido para automóveis.

Para os próximos anos, esperamos um crescimento moderado, puxando pelo plano trilionário de infraestrutura dos EUA e mecanização do agronegócio, embora no curto e médio prazo a recessão tenha impacto na demanda.

De toda forma, a falta de melhores indicadores de qualidade são aspectos que pesam em sua análise. Falta margem de segurança para que as ações da empresa sejam consideradas boas oportunidades de investimento, até porque a alta na taxa de juros pressiona a geração de valor para o acionista.

Por entender que essa empresa não tem uma atuação de qualidade, não temos recomendação de compra para a Tupy (TUPY3).



SIMPLA CLUB



Gabriel é Analista CNPI, certificado pela Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (APIMEC). Graduado em Engenharia Química pela Universidade Federal de Viçosa – UFV/MG.

Siga: @gabriel.investimento

Acompanhe o **SIMPLA CLUB** em todos os canais!



[Youtube
1milhaocom30](https://www.youtube.com/channel/UC1milhaocom30)



[Instagram
@simpla.club](https://www.instagram.com/simpla.club)



[Telegram
t.me/simplaclub](https://t.me/simplaclub)

Relatório Especial

Atualizado em 28.01.2023

Obs.: Os relatórios não são reescritos a cada evento que ocorre no mercado. Entretanto, nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os *rankings* e seus respectivos fundamentos atualizados toda semana.



DISCLAIMER

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Gabriel Guimarães Bassotto (CNPI EM-2470), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras.

O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, os analistas envolvidos não estão em situação que possam afetar a imparcialidade do relatório ou que possam configurar conflitos de interesse.

A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.