



Maior EBITDA e Geração de Caixa Operacional da história

Ganhos de eficiência e cenário cambial favorável mitigaram o impacto da queda de volumes em 2024

Teleconferência de resultados

Data: 28/Mar/2025

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / 10h00 (EST)

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

Site: www.tupy.com.br/ri

Relações com Investidores

Fernando Cestari de Rizzo
CEO e DRI

Rodrigo Périco
CFO

Hugo Zierth
Gerente de RI

Renan Oliveira
Especialista de RI

dri@tupy.com.br

- **Receita Líquida: R\$ 10,7 bilhões em 2024 (-6% vs 2023).** A depreciação do Real e o crescimento de 17% da receita da MWM mitigaram o impacto da redução de, aproximadamente, 20% do volume físico de vendas, decorrente da menor demanda por veículos comerciais e aplicações *off-road* no mercado externo.
- **Lucro Bruto: R\$ 1,9 bilhão**, com margem de 18,1% (vs 17,0% em 2023).
- **EBITDA Ajustado: R\$ 1,3 bilhão (+2% vs 2023), maior valor da história da Companhia**, decorrente de ganhos de eficiência e cenário cambial favorável.
- **Margem EBITDA Ajustado de 12,1%** (vs 11,1% em 2023).
- **A margem do negócio tradicional atingiu 13%**, próxima a do período anterior às aquisições (14%), apesar da queda dos volumes e de projetos de sinergias ainda não finalizados, como a realocação da produção para linhas mais eficientes. A margem da MWM foi de 8%, vs 6% no período anterior à aquisição.
- **Maior Geração de Caixa Operacional da história, no valor de R\$ 1,4 bilhão.** Impacto de iniciativas de eficiência operacional e gestão do capital de giro, cenário cambial favorável e desempenho da operação da MWM.
- **Lucro Líquido: R\$ 82 milhões** (vs R\$ 517 milhões em 2023). Variação decorrente do efeito do Peso Mexicano sobre a base tributária, *impairment de ativos* no montante de R\$ 250 milhões, sem efeito caixa, decorrente de iniciativas de realocação da produção para linhas mais eficientes, e resultado negativo de operações de *hedge*, no valor de R\$ 178 milhões.
- **Remuneração aos acionistas:** (i) Juros sobre capital próprio no montante de R\$ 190 milhões, referente ao Exercício Social de 2024, e (ii) recompra de ações no valor de R\$ 173 milhões*.

* Efeito caixa de R\$ 143 milhões no período.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2024 foi marcado pela execução de etapas importantes da nossa estratégia e pelo desenvolvimento de negócios e tecnologias que configuram a Nova Tupy.

Efetuamos progressos significativos na condução do negócio tradicional, apresentado no plano de integração da aquisição das plantas de Aveiro e Betim. Assumimos o papel de consolidadores de mercado, revertendo tendências desafiadoras por meio da redução de custos e da otimização de estruturas, fortalecendo nossos negócios e capturando oportunidades de eficiência para um crescimento sustentável. A conclusão deste projeto ocorrerá até o final deste ano, com a concentração da produção em ativos mais eficientes, o que deve gerar uma redução de custos superior a R\$ 150 milhões ao ano.

Essas ações, aliada à disciplina na gestão de custos, permitiram atingir resultados expressivos em 2024, com crescimento de margens e geração recorde de caixa operacional, a despeito do fraco desempenho em mercados importantes, como Estados Unidos e Europa.

A receita líquida atingiu R\$ 10,7 bilhões, queda de 6% em relação ao ano anterior. O crescimento das receitas oriundas de serviços e distribuição da MWM, além do cenário cambial favorável, mitigaram a queda de dois dígitos do volume físico de vendas do negócio tradicional (produtos fundidos).

Apesar do cenário desafiador, o EBITDA Ajustado alcançou R\$ 1,3 bilhão, o maior valor da história da Companhia, com crescimento de 2% na comparação anual e margem de 12,1% (vs 11,1% em 2023).

O lucro líquido do período foi de R\$ 82 milhões, impactado, entre outros fatores, pelo *impairment* de R\$ 250 milhões, sem efeito caixa, decorrente de iniciativas de otimização da capacidade e alocação da produção para linhas mais eficientes.

Ao longo do ano, priorizamos a geração de caixa operacional, que atingiu R\$ 1,4 bilhão, também a maior da história. A relação dívida líquida sobre o EBITDA Ajustado foi de 1,8x, patamar bastante confortável e em linha com os indicadores históricos, refletindo uma gestão financeira consistente e equilibrada.

Esse desempenho permitiu à Companhia remunerar substancialmente seus acionistas, com a declaração de R\$ 190 milhões sob a forma de juros sobre capital próprio, referente ao Exercício Social de 2024, *dividend yield* de aproximadamente 6%. Além disso, aproveitamos a oportunidade para alocar capital na recompra de ações, um investimento eficiente que reforça a confiança no negócio e gera valor aos acionistas, com aplicação de R\$ 173 milhões no período.

Aumentamos as margens no negócio tradicional, apesar da queda do volume de vendas. Expandimos nossa atuação em serviços de manufatura e novos negócios, muitos dos quais ainda apresentam margens negativas devido aos investimentos em desenvolvimento técnico e comercial, que antecedem a geração de receita. Foram resultados expressivos, que refletem a execução das ações planejadas, a nossa confiança nas perspectivas futuras e, o mais importante, a dedicação de todos os times.

Resultado por Negócio

Resultado por Negócio*	Receitas (R\$ Milhões)			Margem EBITDA	
	2024	2023	Var.	2024	2023
Tupy	10.665	11.368	-6%	12,1%	11,1%
Negócio Tradicional	7.963	9.057	-12%	13,4%	11,7%
MWM	2.702	2.311	17%	8,4%	8,9%
Serviços, Engenharia e Motores Próprios	1.689	1.419	19%	8%	-
Reposição (<i>after market</i>)	508	487	4%	26%	-
Grupos Geradores	424	355	19%	7%	-
Novos Negócios	82	50	63%	-81%	-

*não auditado

Negócio Tradicional: eficiência operacional e retomada de volumes

No mercado externo, a queda dos preços de fretes rodoviários e a taxa de juros elevada levaram os frotistas a postergarem a ampliação e reposição das frotas, afetando as vendas de veículos comerciais. Por sua vez, o mercado interno apresentou crescimento na produção de veículos pesados em 2024, com sensível recuperação das vendas em comparação a 2023. No segmento fora de estrada, observamos impactos decorrentes da redução nos preços de commodities e do menor ritmo de atividade na construção residencial nos Estados Unidos, além da estabilização dos indicadores de construção não residencial.

A combinação destes efeitos ocasionou a **queda de 12% na receita do segmento tradicional em comparação com o ano anterior**, equivalente a um montante superior a R\$ 1 bilhão de reais. No entanto, um conjunto robusto de iniciativas, incluindo otimização de custos, ganhos de eficiência operacional e reestruturação de processos, aliado a uma taxa de câmbio favorável, impulsionou o crescimento do EBITDA absoluto, **atingindo margem de 13,4% (vs 11,7% em 2023)**.

Como a margem antes das aquisições era de aproximadamente 14,0% e grande parte dos ganhos operacionais ainda não foi capturada, seguimos otimistas com as perspectivas. Atualmente, 3 das 5 plantas operam com taxas de ocupação reduzidas, impactando os resultados, mas há um grande potencial de recuperação à medida que esses ativos forem utilizados de forma mais eficiente.

Olhando adiante, vislumbramos um cenário de recuperação das vendas, já indicado por clientes, a partir do segundo semestre de 2025, decorrente de: (i) crescimento econômico e necessidade de reposição da frota; (ii) expectativa de melhora de indicadores setoriais, como preço e volumes de frete e (iii) expectativa de *pre-buy*, dada a alteração da regulação de emissão de motores nos Estados Unidos, a partir de 2027. A implantação de eventuais políticas de redução de impostos e a menor regulação do setor de transporte também podem trazer reflexos positivos para as vendas de caminhões, assim como investimentos em infraestrutura.

Esse aumento de volume será absorvido por uma estrutura industrial mais leve e otimizada, que se beneficiará da alavancagem operacional, resultando em maior rentabilidade. Além disso, há adiante uma nova safra de produtos, em fase final de desenvolvimento, que possuem maior complexidade técnica e margens mais atrativas, incluindo serviços de alto valor agregado como a usinagem. Todos os investimentos necessários já foram realizados e os projetos começarão a gerar receita ainda em 2025.

A eficiência operacional e a competitividade são pilares fundamentais desse negócio e impulsionam nossa capacidade de conquistar novos contratos.

MWM: agregação de valor e avenidas de crescimento

As receitas oriundas da MWM foram de **R\$ 2,7 bilhões em 2024, atingindo margem EBITDA de 8,4%** (vs 6% na aquisição).

Esse desempenho é decorrente de iniciativas de redução de custos e melhorias de processos, que serão intensificadas em 2025, principalmente, na unidade de Energia & Descarbonização. Ganhos de escala em novos negócios, que possuem margens superiores, também contribuirão para o aumento da rentabilidade.

Serviços, Engenharia e Motores Próprios

A combinação do negócio tradicional da Tupy com a MWM trouxe uma proposta de valor única na indústria, com prestação de serviços de engenharia de motores, gestão logística de componentes, projetos de conversão a biocombustíveis e montagem de motores para diversos clientes. Nosso *pipeline* de negociações contempla uma gama de projetos, decorrente da demanda crescente por soluções de terceirização e nacionalização de conteúdo. Dadas as características inerentes ao setor de serviços, como a necessidade reduzida de investimentos e capital de giro, trata-se de um negócio com elevado retorno sobre o capital investido (*ROIC*) e geração de caixa.

As vendas de motores próprios foram impactadas pela menor demanda por parte de fabricantes de equipamentos para os setores de construção e agronegócio. No entanto, essas plataformas continuam desempenhando um papel estratégico na agregação de valor, impulsionando produtos como motobombas e motores marítimos.

Distribuição de peças de reposição de motores

Esta unidade tem apresentado crescimento médio de 16%, nos últimos 4 anos, à medida que ampliamos o portfólio de produtos e a rede de distribuição, que já é a segunda maior do Brasil. A força da marca MWM e o lançamento dos nossos serviços contribuirão para o aumento da participação de mercado, nos tornando referência na oferta de soluções para motores nos segmentos de transporte de carga, construção, agronegócio e grupos geradores.

Grupos Geradores

Atuamos no mercado de grupos geradores desde 2019 e, desde então, nos consolidamos como líderes no País, registrando crescimento superior a 10% ao ano, nos últimos três anos (19% em 2024, na comparação com o ano anterior). Esse avanço é impulsionado pela alta qualidade de nossos produtos e pela crescente demanda por soluções de backup e geração de energia em diversos setores, como indústria, comércio, hospitais, agronegócio e data centers. Expandimos nosso portfólio com versões movidas a biocombustíveis, reforçando nosso compromisso com a inovação e a sustentabilidade. Nosso plano de crescimento inclui a entrada no segmento de equipamentos de grande porte, acima de 2.000 kVA, e a expansão para mercados internacionais.

A margem foi afetada pelo menor volume de vendas observado nos primeiros meses de 2024 e pelo *ramp up* de novos produtos. Ao longo do ano, foram implementadas diversas iniciativas de ganhos de eficiência, que contribuíram para o retorno ao patamar de dois dígitos, já no primeiro bimestre de 2025.

Inovação e Novos Negócios: Marítimo, Transformação Veicular, Bioplantas e Reciclagem de Baterias

Além das sólidas expectativas de crescimento nos segmentos consolidados, seguimos comprometidos com o desenvolvimento de novos negócios, fundamentados na inovação e nas competências desenvolvidas pela Companhia. Esses projetos incluem Bioplantas e fertilizantes; substituição de motores convencionais por movidos a biocombustíveis em caminhões; acionamento de sistemas de irrigação; motores marítimos para aplicações de trabalho, entre outras iniciativas estratégicas. Todos os modelos de negócios desenvolvidos já foram lançados comercialmente e estão em fase de crescimento acelerado. No entanto, as despesas de desenvolvimento, demonstração e comercialização ainda superam as receitas geradas nestas iniciativas.

As aquisições realizadas nos últimos anos agregaram conhecimentos e talentos que têm contribuído para a criação de uma Companhia mais competitiva, com oportunidades claras de crescimento e geração de valor. Em comum, essas aquisições compartilham a inovação, o conhecimento técnico e o desenvolvimento de soluções que promovem a descarbonização viável e a eficiência energética em setores fundamentais para a sociedade, como transporte, infraestrutura e agronegócio.

Pesquisa e Desenvolvimento são os fundamentos do nosso negócio e, ao longo da história, fizeram da Tupy referência nos seus mercados de atuação. A base de competências que estamos construindo permitirá a ampliação e diversificação das nossas receitas em segmentos que possuímos vantagens competitivas. As despesas com essas tecnologias e suas respectivas estruturas, em 2024, foram superiores a R\$ 120 milhões.

Incertezas no cenário geopolítico, incluindo possíveis tarifas que podem impactar o abastecimento do nosso principal mercado, exigem atenção. No entanto, nossos contratos incluem proteções estratégicas e contamos com flexibilidade produtiva entre nossas plantas. Além disso, operamos em total conformidade com as diretrizes do *USMCA*. O forte impulso ao crescimento econômico dos EUA, aliado à renovação da infraestrutura, deve beneficiar diretamente nossos clientes americanos, reforçando nossa confiança na demanda de longo prazo.

Estamos orgulhosos dos resultados alcançados em 2024, especialmente, diante de um cenário desafiador, repleto de incertezas e fatores externos que não estão sob nosso controle. Olhamos para o futuro com otimismo, impulsionados pelas sólidas perspectivas de crescimento e transformação. Esse progresso só é possível graças ao talento e à dedicação dos nossos 19 mil colaboradores, que, com esforço e determinação, estão construindo uma Nova Tupy ainda mais forte e competitiva.

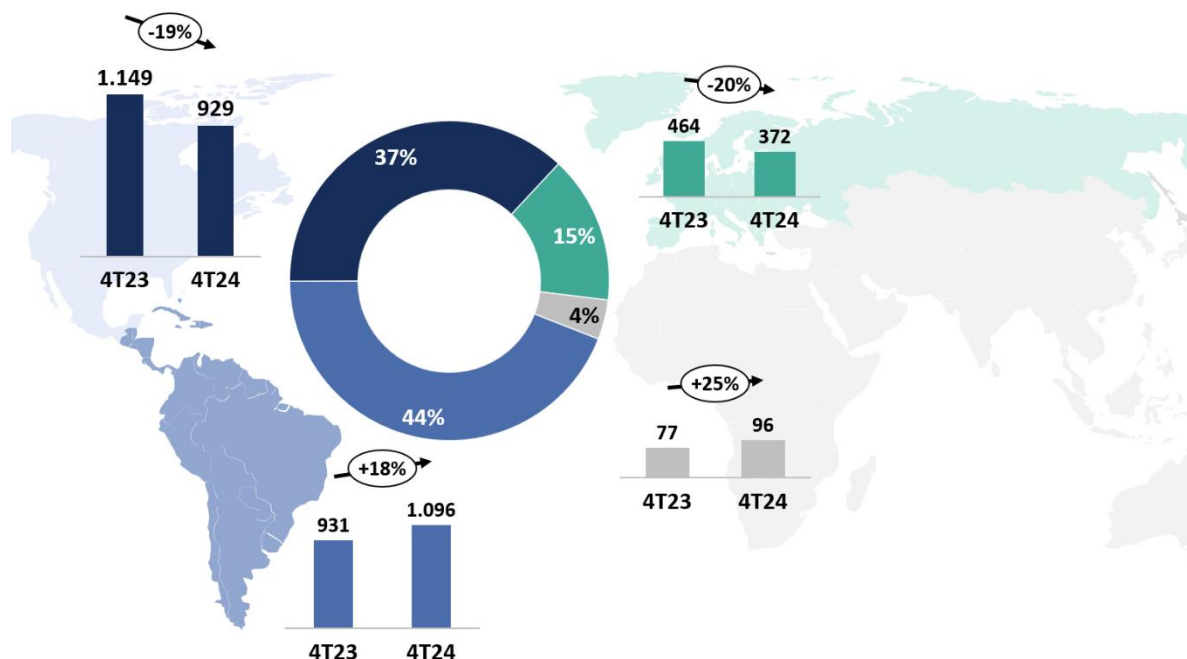
SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Receitas	2.493.426	2.621.978	-4,9%	10.665.110	11.368.190	-6,2%
Custo dos produtos vendidos	(2.069.985)	(2.207.524)	-6,2%	(8.738.519)	(9.433.067)	-7,4%
Lucro Bruto	423.441	414.454	2,2%	1.926.591	1.935.123	-0,4%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>17,0%</i>	<i>15,8%</i>		<i>18,1%</i>	<i>17,0%</i>	
Despesas operacionais	(275.347)	(258.304)	6,6%	(1.011.320)	(1.028.150)	-1,6%
<i>Impairment</i>	(250.126)	-	-	(250.126)	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais	16.185	14.952	8,2%	(105.478)	(77.338)	36,4%
Lucro/Prej. antes do Resultado Financ.	(85.847)	171.102	-	559.667	829.635	-32,5%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-</i>	<i>6,5%</i>		<i>5,2%</i>	<i>7,3%</i>	
Resultado financeiro líquido	10.762	(83.346)	-	(300.539)	(291.495)	3,1%
Lucro/Prej. antes dos Efeitos Fiscais	(75.085)	87.756	-	259.128	538.140	-51,8%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-</i>	<i>3,3%</i>		<i>2,4%</i>	<i>4,7%</i>	
Imposto de renda e Contrib. Social	(22.581)	72.032	-	(176.688)	(21.127)	736,3%
Lucro/Prej. Líquido	(97.666)	159.788	-161,1%	82.440	517.013	-84,1%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-</i>	<i>6,1%</i>		<i>0,8%</i>	<i>4,5%</i>	
EBITDA (Inst. CVM 527/12)	270.719	267.380	1,2%	1.196.891	1.196.175	0,1%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>10,9%</i>	<i>10,2%</i>		<i>11,2%</i>	<i>10,5%</i>	
EBITDA Ajustado	252.422	250.249	0,9%	1.293.899	1.264.879	2,3%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>10,1%</i>	<i>9,5%</i>		<i>12,1%</i>	<i>11,1%</i>	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	5,83	4,96	17,5%	5,39	4,99	8,0%
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	6,22	5,33	16,7%	5,83	5,40	8,0%

RECEITAS

No 4T24, 37% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 44% e a Europa, 15%. Os demais 4% provieram da Ásia, África e Oceania, sendo que as plantas adquiridas contribuíram para maior exposição aos mercados brasileiro e europeu.

É importante destacar que diversos clientes localizados nos Estados Unidos exportam seus produtos para inúmeros países. Desta forma, uma parcela relevante das vendas para esta região atende à demanda global por veículos comerciais, máquinas e equipamentos *off-road*.



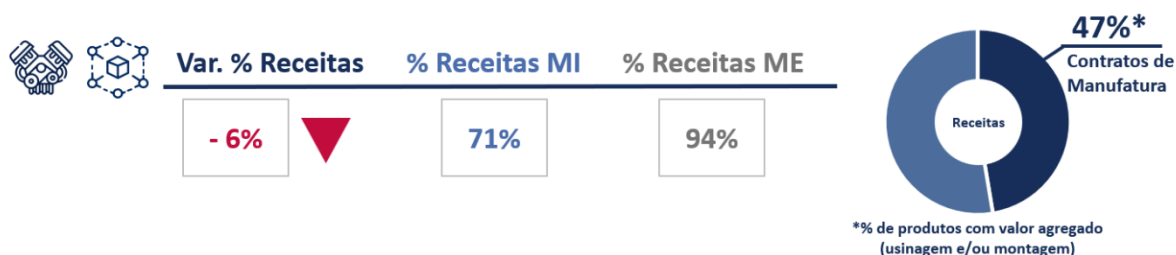
Consolidado (R\$ Mil)

	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Receitas	2.493.426	2.621.978	-4,9%	10.665.110	11.368.190	-6,2%
Mercado Interno	1.019.770	900.050	13,3%	4.165.743	3.698.292	12,6%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	723.795	616.451	17,4%	3.033.055	2.605.873	16,4%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	660.126	568.790	16,1%	2.742.993	2.309.391	18,8%
<i>Off-road</i>	63.669	47.661	33,6%	290.062	296.482	-2,2%
Energia e Descarbonização	142.250	132.584	7,3%	533.591	506.926	5,3%
Distribuição (reposição e hidráulica)	153.725	151.015	1,8%	599.097	585.493	2,3%
Mercado Externo	1.473.656	1.721.928	-14,4%	6.499.367	7.669.898	-15,3%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	1.389.006	1.626.280	-14,6%	6.157.859	7.244.331	-15,0%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	991.163	1.164.002	-18,4%	4.616.156	5.118.614	-9,8%
<i>Off-road</i>	397.842	462.278	-13,9%	1.541.702	2.125.717	-27,5%
Energia e Descarbonização	35.905	39.050	-8,1%	140.770	193.628	-27,3%
Distribuição (reposição e hidráulica)	48.745	56.598	-13,9%	200.738	231.939	-13,5%

Nota: a divisão entre aplicações considera nossa melhor inferência para casos em que um mesmo produto está em duas aplicações.

RECEITAS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Componentes Estruturais & Contratos de Manufatura



O cenário cambial favorável e o melhor *mix* de produtos mitigaram o impacto da redução dos volumes de vendas.

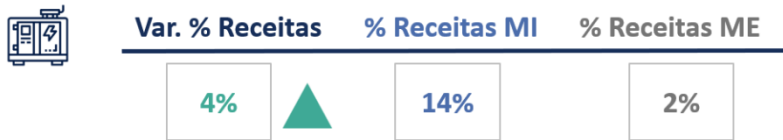
A demanda do mercado externo foi afetada por preços de frete ainda depreciados, afetando a renovação e ampliação das frotas. Potenciais compradores postergaram aquisição de veículos, observando as implicações das eleições americanas e o movimento das taxas de juros.

No mercado interno, o desempenho da produção de caminhões no Brasil afetou positivamente as operações de componentes estruturais e de contratos de manufatura, com destaque para o crescimento das operações de montagem de motores de terceiros. Por sua vez, observou-se redução dos volumes destinados a exportações indiretas, que compreende o envio de motores, blocos e cabeçotes usados para o mercado externo.

A demanda oriunda das aplicações *off-road* foi afetada, principalmente, pela queda dos preços globais das *commodities* agrícolas e pelas taxas de juros elevadas, com impacto no mercado de construção.

Avançamos na estratégia de agregação de valor aos nossos produtos. Aproximadamente 47% da receita é oriunda de produtos que contêm serviços de usinagem ou montagem de motores para terceiros (Contratos de Manufatura), percentual que era de 40% no 4T23.

Energia & Descarbonização



As receitas com vendas de grupos geradores aumentaram 28% na comparação com o ano anterior, ocasionado pelo crescimento dos volumes de vendas no mercado interno e externo e maior preço médio (mix de produtos).

Esse fator, somado ao crescimento da receita com novos negócios, mitigou o efeito da diminuição das vendas de motores próprios, utilizados, principalmente, por fabricantes de equipamentos. Taxas de juros, preços de *commodities* agrícolas e condições adversas de crédito afetaram negativamente a demanda por estas aplicações.

O segmento foi responsável por 14% da receita líquida da Companhia no mercado interno e 7% da receita total.

Distribuição



As receitas do segmento de Distribuição apresentaram redução de 2%, reflexo da menor atividade econômica, especialmente no mercado externo, sobre o negócio de produtos hidráulicos, que compreende perfis e conexões de ferro. Em contrapartida, observamos o crescimento das vendas da unidade de reposição (*after market*), que tiveram desempenho 5% superior ao do mesmo período do ano anterior.

O indicador reflete a estratégia de lançamento de novos produtos e a expansão de canais de distribuição, voltados ao mercado de reposição de peças para motores diesel, utilizados em diversas aplicações.

O segmento foi responsável por 15% da receita líquida da Companhia no mercado interno e 8% da receita total.

CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 4T24 totalizou R\$ 2,1 bilhões, queda de 6% na comparação com o 4T23.

O impacto da queda dos volumes de produção e vendas, com reflexo na diluição de custos fixos, foi mitigado por diversas iniciativas de redução de custos e despesas, além de ganhos de produtividade e sinergias implementadas ao longo dos últimos trimestres. Desta forma, a margem bruta atingiu 17,0%, crescimento expressivo vs 15,8% apresentado no 4T23.

Em 2024, o CPV teve queda de 7% (vs queda de 6% das receitas). A margem bruta do período foi de 18,1%, vs 17% no ano anterior.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Receitas	2.493.426	2.621.978	-4,9%	10.665.110	11.368.190	-6,2%
Custo dos produtos vendidos	(2.069.985)	(2.207.524)	-6,2%	(8.738.519)	(9.433.067)	-7,4%
Matéria-prima	(1.259.049)	(1.326.634)	-5,1%	(5.298.767)	(5.808.198)	-8,8%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(405.370)	(471.698)	-14,1%	(1.828.353)	(1.904.891)	-4,0%
Materiais de manutenção e terceiros	(165.251)	(169.401)	-2,4%	(677.368)	(702.836)	-3,6%
Energia	(108.338)	(110.950)	-2,4%	(444.257)	(464.367)	-4,3%
Depreciação e amortização	(94.778)	(83.772)	13,1%	(343.675)	(330.812)	3,9%
Outros	(37.199)	(45.069)	-17,5%	(146.101)	(221.962)	-34,2%
Lucro bruto	423.441	414.454	2,2%	1.926.591	1.935.123	-0,4%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>17,0%</i>	<i>15,8%</i>		<i>18,1%</i>	<i>17,0%</i>	
Despesas operacionais	(275.347)	(258.304)	6,6%	(1.011.320)	(1.028.150)	-1,6%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>11,0%</i>	<i>9,9%</i>		<i>9,5%</i>	<i>9,0%</i>	

Os custos do 4T24 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: iniciativas de ganhos de eficiência e depreciação do Peso Mexicano, mitigando o efeito da inflação de materiais;
- Mão de obra: impacto de ganhos de eficiência (estrutura organizacional e redução de *headcount*) e depreciação do Peso Mexicano;
- Manutenção e serviços de terceiros: redução decorrente de iniciativas de gestão e depreciação do Peso Mexicano, compensando parcialmente a inflação de serviços;
- Energia: redução oriunda, principalmente, do menor volume de vendas do período;
- Depreciação: aumento decorrente da depreciação do Real frente ao Dólar, com impacto no valor dos ativos em moeda estrangeira;
- Redução de R\$ 8 milhões em outros custos operacionais. A linha inclui custos com movimentação de produtos e materiais, projetos de engenharia de motores, locações, saúde e segurança, entre outros itens.

As despesas operacionais, englobando despesas administrativas e comerciais, atingiram R\$ 275 milhões, aumento de 7% vs 4T23, impactadas, principalmente, por despesas com fretes decorrentes de gargalos logísticos.

OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

O resultado da conta de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas foi uma receita de R\$ 16 milhões no 4T24, ante receita de R\$ 15 milhões no ano anterior.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Depreciação de ativos não operacionais	(2.112)	(2.179)	-3,1%	(8.470)	(8.634)	-1,9%
Compra vantajosa	-	29.103	-	-	29.103	-
Outros	18.297	(11.972)	-	(97.008)	(97.807)	-0,8%
Outras receitas e despesas operacionais	16.185	14.952	8,2%	(105.478)	(77.338)	36,4%
<i>Impairment</i>	(250.126)	-	-	(250.126)	-	-
Total dos ajustes por <i>impairment</i>	(250.126)	-	-	(250.126)	-	-

A linha “Outros” é composta por receitas líquidas de R\$ 18 milhões, decorrentes de (i) venda de inservíveis e baixas de bens do ativo imobilizado, com receita líquida de R\$ 7 milhões (vs receita de R\$ 19 milhões no 4T23); (ii) constituição/atualização de provisões, no valor de R\$ 19 milhões (vs R\$ 31 milhões no 4T23) ; (iii) despesas de R\$ 32 milhões com reestruturações e (iv) reversão de *impairment* de créditos ICMS, com resultado positivo de R\$ 62 milhões.

O plano de sinergias da Companhia decorrente das aquisições, previa, entre outras iniciativas, a realocação da produção para linhas mais eficientes. Dessa forma, a Companhia reduziu a sua capacidade de operação.

Neste contexto, foi realizado teste de *impairment* de ativos imobilizados e intangíveis, resultando em ajustes de R\$ 250 milhões, sem efeito caixa.

Este projeto, que será finalizado em 2025, ocasionará redução de custos entre R\$ 150 milhões a R\$ 200 milhões ao ano.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma receita de R\$ 11 milhões no 4T24, ante despesa de R\$ 83 milhões no mesmo período do ano anterior.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Despesas financeiras	(116.734)	(93.371)	25,0%	(400.941)	(340.075)	17,9%
Receitas financeiras	43.698	29.650	47,4%	152.067	108.104	40,7%
Variações monetárias e cambiais líquidas	83.798	(19.625)	-	(51.665)	(59.524)	-13,2%
Resultado Financeiro Líquido	10.762	(83.346)	-	(300.539)	(291.495)	3,1%

A variação das despesas financeiras no 4T24 vs. 4T23 deve-se, principalmente, a (i) novas captações, com consequente aumento das despesas com pagamento de juros, e (ii) depreciação do Real frente ao Dólar, com impacto na provisão de juros das dívidas em moeda estrangeira.

As receitas financeiras do período atingiram R\$ 44 milhões, decorrentes do aumento da posição de caixa oriunda de captações e da geração de caixa operacional, mitigando o efeito da redução dos juros que remuneraram as aplicações financeiras, na comparação anual.

As variações monetárias e cambiais líquidas representaram receita de R\$ 84 milhões, composta por (i) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à despesa de R\$ 30 milhões no período, sendo receita de R\$ 8 milhões oriunda de marcação a mercado de instrumentos de proteção cambial e R\$ 38 milhões com efeito caixa das operações liquidadas; e (ii) variações positivas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R\$ 114 milhões, decorrente da depreciação do Real frente ao Dólar, em relação ao trimestre anterior.

▼ LUCRO/PREJUÍZO ANTES DOS EFEITOS FISCAIS E LUCRO/PREJUÍZO LÍQUIDO

O resultado líquido da Companhia no trimestre foi negativo em R\$ 98 milhões, impactado principalmente pela baixa contábil de ativos (*impairment*) no montante de R\$ 250 milhões, relacionada a projetos de ganhos de eficiência operacional, com realocação da produção para linhas com menor custo. Excluindo esse efeito, o lucro líquido do período seria de R\$ 67 milhões no 4T24.

O lucro de 2024 também foi afetado pelo resultado negativo com operações de *hedge*, no valor de R\$ 178 milhões. Dessa forma, o resultado líquido do ano seria de R\$ 365 milhões.

O resultado também foi impactado por efeitos cambiais sobre a base tributária (despesa de R\$ 22 milhões vs receita de R\$ 20 milhões no 4T23), sem efeito caixa.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Lucro/Prejuízo antes dos Efeitos Fiscais	(75.085)	87.756	-	259.128	538.140	-51,8%
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	171	51.939	-	(76.489)	(86.622)	-11,7%
Lucro/Prejuízo antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária	(74.914)	139.695	-	182.639	451.518	-59,6%
Efeitos cambiais sobre base tributária	(22.752)	20.093	-	(100.199)	65.495	-
Lucro/Prejuízo Líquido	(97.666)	159.788	-	82.440	517.013	-84,1%
% sobre as receitas	-	6,1%		0,8%	4,5%	

As bases tributárias dos ativos e passivos das empresas localizadas no México, onde a moeda funcional é o Dólar, são mantidas em Pesos Mexicanos por seus valores históricos. As flutuações nas taxas de câmbio modificam as bases tributárias e, conseqüentemente, efeitos cambiais são reconhecidos como receitas e/ou despesas de imposto de renda diferido.

No ano de 2024, esse efeito impactou o resultado de forma negativa em R\$ 100 milhões (vs ganho de R\$ 65 milhões 2023).

EBITDA

A combinação dos fatores já mencionados resultou em EBITDA CVM de R\$ 271 milhões, com margem de 10,9% (vs 10,2% no 4T23). O EBITDA acumulado no ano atingiu R\$ 1,2 bilhão, com margem de 11,2% (vs 10,5% no mesmo período de 2023).

O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais (constituição/atualização de provisões, resultado de vendas do ativo imobilizado e outras despesas) atingiu R\$ 252 milhões, com margem de 10,1% no 4T24 (vs 9,5% no 4T23). No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 1,3 bilhão, crescimento de 2%, com margem de 12,1% (vs 11,1% em 2023).

Consolidado (R\$ Mil)						
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO COM EBITDA	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Lucro Líquido do Período	(97.666)	159.788	-	82.440	517.013	-84,1%
(+) Resultado Financeiro Líquido	(10.762)	83.346	-	300.539	291.495	3,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	22.581	(72.032)	-	176.688	21.127	736,3%
(+) Depreciações, Amortizações e <i>Impairment</i>	356.566	96.278	270,4%	637.224	366.540	73,8%
EBITDA (CVM 527/12)	270.719	267.380	1,2%	1.196.891	1.196.175	0,1%
<i>% sobre as receitas</i>	<i>10,9%</i>	<i>10,2%</i>		<i>11,2%</i>	<i>10,5%</i>	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(18.297)	(17.131)	6,8%	97.008	68.704	41,2%
EBITDA Ajustado	252.422	250.249	0,9%	1.293.899	1.264.879	2,3%
<i>% sobre as receitas</i>	<i>10,1%</i>	<i>9,5%</i>		<i>12,1%</i>	<i>11,1%</i>	

Iniciativas de gestão implementadas ao longo de 2024, abrangendo ganhos de eficiência operacional e negociações com clientes e fornecedores, assim como taxas de câmbio mais favoráveis, mitigaram o efeito da queda de dois dígitos nos volumes de vendas.

O resultado do ano de 2024 (EBITDA CVM) foi impactado por despesas com reestruturações, no valor de R\$ 58 milhões.

A Companhia tem investido em projetos de inovação e novos negócios, ainda sem a devida contrapartida em receita. **As despesas relacionadas a estas atividades foram superiores a R\$ 120 milhões em 2024.**

INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 175 milhões no 4T24, ante R\$ 249 milhões no 4T23, representando queda de 30%.

	4T24	4T23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Ativo imobilizado						
Investimentos estratégicos	66.766	87.517	-23,7%	195.242	237.936	-17,9%
Sustentação e modernização de capacidade operacional	80.907	128.186	-36,9%	200.294	295.153	-32,1%
Meio Ambiente	10.319	19.249	-46,4%	30.812	40.857	-24,6%
Juros e encargos financeiros	3.882	3.269	18,8%	17.704	12.563	40,9%
Ativo intangível						
Software	12.304	9.505	29,4%	20.591	18.195	13,2%
Projetos em desenvolvimento	1.036	985	5,2%	4.434	5.729	-22,6%
Total	175.214	248.711	-29,6%	469.077	610.433	-23,2%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>7,0%</i>	<i>9,5%</i>		<i>4,4%</i>	<i>5,4%</i>	

Os valores referem-se, principalmente, a novos programas de fundição e usinagem, aumento de eficiência operacional e sinergias entre as operações, além dos investimentos em saúde, segurança e meio ambiente.

CAPITAL DE GIRO

	Consolidado (R\$ Mil)				
	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23
Balanco Patrimonial					
Contas a receber	1.837.435	2.110.455	2.091.348	1.947.770	1.831.735
Estoques	2.197.704	2.069.851	2.046.123	1.990.018	1.961.262
Contas a pagar	1.482.620	1.411.298	1.406.553	1.407.774	1.375.774
<i>Adiantamento de Clientes</i>	<i>85.207</i>	<i>76.497</i>	<i>103.869</i>	<i>103.039</i>	<i>99.702</i>
Prazo médio de recebimento [dias]	63	71	69	64	59
Estoques [dias]	92	85	82	78	76
Prazo médio de pagamento [dias]	65	61	60	59	57
Ciclo de conversão de caixa [dias]	90	95	91	83	78

Observou-se redução de 5 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (3T24). O indicador é afetado, entre outros fatores, pela diferença entre o câmbio de fechamento do trimestre (R\$ 6,19; aplicado nas linhas do balanço patrimonial) e o câmbio médio dos últimos 12 meses (R\$ 5,39; com impacto nas receitas e custos).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Redução de R\$ 273 milhões nas Contas a Receber, com impacto no prazo médio de recebimento equivalentes a 8 dias de vendas, ocasionado, principalmente, pela sazonalidade do período (menor volume de vendas vs 3T24). As Contas a Receber em moeda estrangeira representaram 74% do total e foram afetadas pela depreciação do Real na comparação com o 3T24 (taxa de fechamento USD/BRL 6,19 em dezembro/24 vs. USD/BRL 5,45 em setembro/24).
- Aumento de R\$ 128 milhões nos Estoques, com incremento de 7 dias, decorrente da depreciação do Real contra o Dólar norte americano e da implementação de projetos de flexibilidade e transferência de produtos.
- O incremento de 4 dias no Contas a Pagar é devido às diversas iniciativas de gestão junto a fornecedores, compensando o menor montante de compras, que foi ocasionado pela queda do volume produzido e o efeito da variação cambial sobre as Contas a Pagar em moeda estrangeira, que representaram 43% do total.

O cálculo do prazo médio de pagamento (em dias) considera o adiantamento, por parte de clientes, de capital de giro do contrato de manufatura de motores.

FLUXO DE CAIXA

Consolidado (R\$ Mil)

RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
Caixa e equivalentes de caixa do início do período	2.167.915	1.142.775	89,7%	1.593.098	1.509.829	5,5%
Caixa oriundo das atividades operacionais	591.616	443.315	33,5%	1.353.491	829.125	63,2%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(189.141)	(233.877)	-19,1%	(640.086)	(735.209)	-12,9%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	(329.384)	259.694	-	(151.687)	48.134	-
Efeito cambial no caixa do exercício	135.197	(18.809)	-	221.387	(58.781)	-
Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa	208.288	450.323	-53,7%	783.105	83.269	840,4%
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	2.376.203	1.593.098	49,2%	2.376.203	1.593.098	49,2%

A Companhia apresentou geração de caixa operacional no valor de R\$ 592 milhões, **maior valor trimestral da história**, ante geração de R\$ 443 milhões no 4T23. A variação é decorrente de iniciativas de gestão de capital de giro, do incremento da geração proveniente das operações da MWM, e de restituição de impostos no exterior, além do efeito da apreciação do dólar (câmbio médio de R\$ 5,83 no 4T24 vs R\$ 4,96 no 4T23).

Em relação às atividades de investimentos, no 4T24, foram consumidos R\$ 189 milhões vs R\$ 234 milhões no mesmo período do ano anterior.

Quanto às atividades de financiamento, durante o 4T24, verificou-se um consumo de R\$ 329 milhões, decorrente, principalmente, de amortização de dívidas e recompra de ações. A comparação anual foi afetada por captações financeiras realizadas no 4T23.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto positivo de R\$ 135 milhões, resultou no aumento da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 208 milhões no período. Assim, encerramos o ano de 2024 com saldo de R\$ 2.376 milhões.

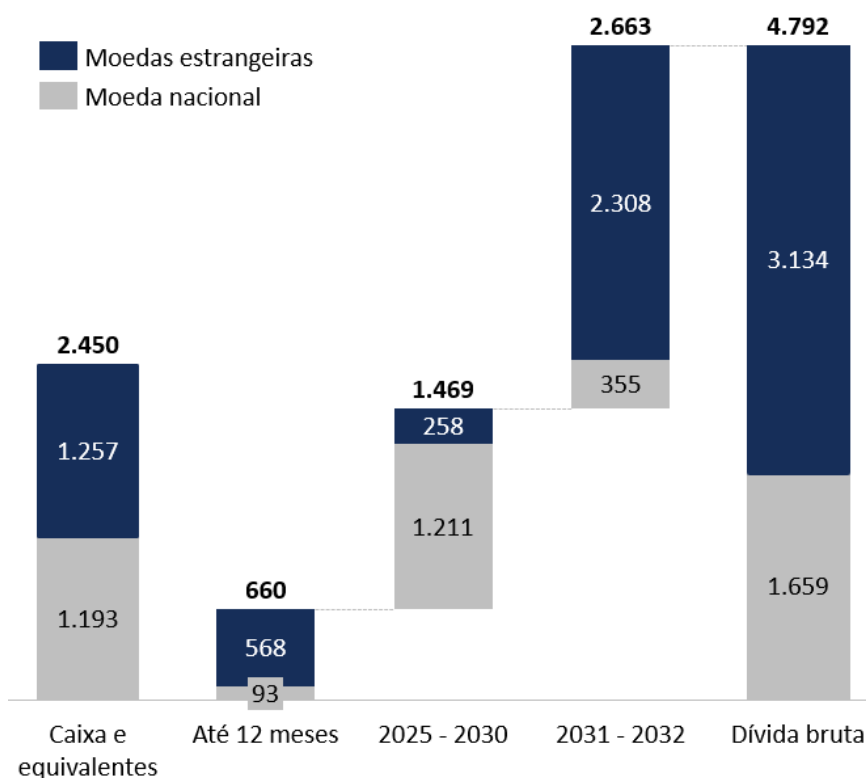
ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o 4T24 com endividamento líquido de R\$ 2,3 bilhões, ou seja, a relação entre dívida líquida e EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses correspondeu a 1,81x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 65% do total (sendo 18% no curto prazo e 82% no longo prazo), enquanto 35% do endividamento está denominado em Reais (6% no curto prazo e 94% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 50% são denominados em Reais e 50% em moeda estrangeira.

ENDIVIDAMENTO	Consolidado (R\$ Mil)				
	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23
Curto prazo	660.196	683.329	1.186.934	723.435	676.277
Financiamentos e empréstimos	638.123	654.575	1.045.676	715.909	662.933
Instrumentos financeiros e derivativos	22.073	28.754	141.258	7.526	13.344
Longo prazo	4.132.189	3.855.658	3.743.358	3.518.745	3.127.748
Endividamento bruto	4.792.385	4.538.987	4.930.292	4.242.180	3.804.025
Caixa e equivalentes de caixa	2.376.203	2.167.915	2.427.739	1.876.456	1.593.098
Instrumentos financeiros e derivativos	73.825	32.392	69.630	8.410	10.874
Endividamento líquido	2.342.357	2.338.680	2.432.923	2.357.314	2.200.053
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	3,70x	3,51x	3,73x	3,37x	3,01x
Dívida líquida/EBITDA Ajustado	1,81x	1,81x	1,84x	1,87x	1,74x

O perfil de endividamento da Companhia é o que segue:





Highest EBITDA and Operating Cash Generation Ever

Efficiency gains and favorable currency scenario mitigated the impact of the drop in volumes in 2024

Earnings Call

Date: March 28, 2025

Portuguese/English

11:00 a.m. (Brasília) / 10:00 a.m. (EST)

Link: [Webinar TUPY3](#)

Website: www.tupy.com.br/ri

Investor Relations

Fernando Cestari de Rizzo
CEO and IRO

Rodrigo Périco
CFO

Hugo Zierth
IR Manager

Renan Oliveira
IR Specialist

dri@tupy.com.br

- **Net Revenue: R\$10.7 billion in 2024 (-6% vs. 2023).** The depreciation of the Brazilian real and the 17% growth of MWM's revenue mitigated the impact of the reduction of roughly 20% in the physical sales volume, due to the lower demand for commercial vehicles and off-road applications in the export market.
- **Gross Profit: R\$1.9 billion**, with a margin of 18.1% (vs. 17.0% in 2023).
- **Adjusted EBITDA: R\$1.3 billion (+2% vs. 2023), the highest figure ever**, due to efficiency gains and the favorable currency scenario.
- **Adjusted EBITDA margin of 12.1%** (vs. 11.1% in 2023).
- **The traditional business's margin reached 13%**, close to that of the period prior to the acquisitions (14%), despite falling volumes and synergy projects yet unfinished, like the relocation of production to more efficient lines. MWM's margin was 8%, vs. 6% in the period prior to the acquisition.
- **Highest Operating Cash Generation ever, amounting to R\$1.4 billion**, due to operational efficiency and working capital management initiatives, the favorable currency scenario, and the performance of MWM's operation.
- **Net Income: R\$82 million** (vs. R\$517 million in 2023), due to the effect of the appreciation of the Mexican peso on the tax base and the impairment of assets, in the amount of R\$250 million, with no cash effect, owing to initiatives to relocate production to more efficient lines.
- **Shareholder remuneration:** (i) Interest on equity of R\$190 million, referring to the 2024 fiscal year; and (ii) share buyback in the amount of R\$173 million*.

* Cash effect of R\$143 million in the period.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The year 2024 was marked by the execution of important stages of our strategy, as well as the development of businesses and technologies that define the New Tupy.

We made significant progress in managing our traditional business, as outlined in the integration plan following the acquisition of the Aveiro and Betim plants. We assumed the role of market consolidators, reversing challenging trends by reducing costs and optimizing structures, strengthening our business, and capturing efficiency opportunities for sustainable growth. The completion of this project will occur by the end of the year, concentrating production in more efficient assets, which is expected to generate cost reductions exceeding R\$150 million per year.

These actions, combined with disciplined cost management, led to outstanding results in 2024, with margin growth and record operating cash flow generation, despite weak performance in key markets such as the United States and Europe.

Net revenue reached R\$10.7 billion, down by 6% from the previous year. The revenue growth from MWM's services and distribution, along with a favorable exchange rate environment, helped mitigate the double-digit decline in physical sales volume in the traditional business (iron cast products).

Despite the challenging scenario, Adjusted EBITDA reached R\$1.3 billion, the highest in the Company's history, with 2% year-over-year growth and a margin of 12.1% (vs. 11.1% in 2023).

Net income for the period was R\$82 million, impacted, among other factors, by a non-cash impairment of R\$250 million, resulting from initiatives to optimize capacity and reallocate production to more efficient lines.

Throughout the year, we prioritized operating cash flow generation, which reached R\$1.4 billion, also the highest in our history. The net debt-to-Adjusted EBITDA ratio stood at 1.8x, a comfortable level, in line with historical indicators, reflecting a consistent and balanced financial management approach.

This performance allowed the Company to substantially reward its shareholders, declaring R\$190 million in interest on equity, related to the 2024 fiscal year, with a dividend yield of approximately 6%. Additionally, we seized the opportunity to allocate capital to share buybacks, an efficient investment that reinforces confidence in the business and generates value for shareholders, with R\$173 million allocated during the period.

We increased margins in the traditional business, despite a decline in sales volume. We expanded our presence in manufacturing services and new businesses, many of which still present negative margins due to technical and commercial development investments, which precede revenue generation. These outstanding results reflect the execution of planned actions, our confidence in future prospects, and, most importantly, the dedication of all teams.

Results by Business

Results by Business *	Revenues (R\$ million)			EBITDA Margin	
	2024	2023	Var.	2024	2023
Tupy	10,665	11,368	-6%	12.1%	11.1%
Traditional Business	7,963	9,057	-12%	13.4%	11.7%
MWM	2,702	2,311	17%	8.4%	8.9%
Services, Engineering, and Proprietary Engines	1,689	1,419	19%	8%	-
Aftermarket	508	487	4%	26%	-
Gensets	424	355	19%	7%	-
New Businesses	82	50	63%	-81%	-

*unaudited

Traditional Business: operational efficiency and volume recovery

In the international market, the decline in road freight prices and high interest rates led fleet operators to postpone fleet expansion and replacement, impacting commercial vehicle sales. On the other hand, the domestic market saw growth in heavy vehicle production in 2024, with a notable recovery in sales compared to 2023. In the off-road segment, we observed impacts from lower commodity prices and a slower pace of residential construction activity in the United States, as well as stabilization in non-residential construction indicators.

The combination of these factors resulted in a **12% decline in revenue for the traditional segment compared to the previous year**, equivalent to a reduction of over R\$1 billion. However, a strong set of initiatives, including cost optimization, operational efficiency gains, and process restructuring, combined with a favorable exchange rate, drove absolute EBITDA growth, **reaching a margin of 13.4% (vs. 11.7% in 2023)**.

Since the pre-acquisition margin was approximately 14.0%, and a significant portion of operational gains has yet to be captured, we remain optimistic about future prospects. Currently, three of our five plants are operating at reduced occupancy rates, impacting results, but there is significant recovery potential as these assets are utilized more efficiently.

Looking ahead, we foresee a sales recovery, as already indicated by customers starting in the second half of 2025, driven by: (i) economic growth and the need for fleet replacement; (ii) expected improvement in sector indicators, such as freight prices and volumes; and (iii) pre-buy expectations, given the change in engine emission regulations in the United States starting in 2027. The implementation of potential tax reduction policies and lower transportation sector regulation could also positively impact truck sales, as well as infrastructure investments.

This volume increase will be absorbed by a leaner and more optimized industrial structure, which will benefit from operational leverage, resulting in higher profitability. Additionally, a new lineup of products is in the final stages of development, featuring greater technical complexity and more attractive margins, including high-value-added services such as machining. All necessary investments have already been made, and these projects will begin generating revenue in 2025.

Operational efficiency and competitiveness are fundamental pillars of this business and drive our ability to secure new contracts.

MWM: value creation and growth opportunities

MWM's revenues reached **R\$2.7 billion in 2024, with an EBITDA margin of 8.4%** (vs. 6% at acquisition).

This performance resulted from cost reduction initiatives and process improvements, which will be intensified in 2025, particularly in the Energy & Decarbonization unit. Scaling new businesses with higher margins will also contribute to increased profitability.

Services, Engineering, and Proprietary Engines

The combination of Tupy's traditional business with MWM has created a unique value proposition in the industry, offering engine engineering services, component logistics management, biofuel conversion projects, and engine assembly for various customers. Our negotiation pipeline includes a wide range of projects, resulting from the growing demand for outsourcing and content nationalization solutions. Given the nature of the services sector, such as lower investment and working capital requirements, this business delivers a high a return on invested capital (ROIC) and strong cash generation.

Sales of proprietary engines were impacted by lower demand from equipment manufacturers in the construction and agribusiness sectors. However, these platforms continue to play a strategic role in value creation, driving products such as motor pumps and marine engines.

Distribution of engine spare parts

This unit has experienced an average annual growth rate of 16% over the past four years, driven by the expansion of our product portfolio and distribution network, which is now the second largest in Brazil. The strength of the MWM brand and the launch of our services will further increase market share, establishing us as a reference in engine solutions across cargo transportation, construction, agribusiness, and generator sets segments.

Generator Sets

We have been active in the generator sets market since 2019 and have established ourselves as industry leaders in Brazil, with annual growth exceeding 10% over the past three years (19% in 2024 compared to the previous year). This growth is driven by the high quality of our products and the rising demand for backup and energy generation solutions across various sectors such as industry, commerce, hospitals, agribusiness, and data centers. We have expanded our portfolio with biofuel-powered models, reinforcing our commitment to innovation and sustainability. Our growth plan includes entering the large-scale equipment market (above 2,000 kVA) and expanding into international markets.

Margins were affected by lower sales volume in the early months of 2024 and the ramp-up of new products. Throughout the year, various efficiency gain initiatives were implemented, contributing to a return to double-digit levels in the first two months of 2025.

Innovation and New Businesses: Marine, Vehicle Transformation, Bio Plants, and Battery Recycling

Beyond the strong growth outlook in our established segments, we remain committed to developing new businesses based on innovation and our Company's expertise. These projects include Bio plants and fertilizers; replacing conventional engines with biofuel-powered solutions for trucks; irrigation systems; and work marine engines; among other strategic initiatives. All business models developed have already been commercially launched and are in a phase of accelerated growth. However, development, demonstration, and commercialization expenses still exceed revenues generated from these initiatives.

Recent acquisitions have added knowledge and talent, contributing to the creation of a more competitive Company with clear opportunities for growth and value generation. A common factor among these acquisitions is innovation, technical expertise, and the development of solutions for feasible decarbonization and energy efficiency in key sectors such as transportation, infrastructure, and agribusiness.

Research and Development are the foundation of our business, and over time, they have established Tupy as a reference in the markets where it operates. The competency base we are building will allow us to expand and diversify our revenue streams in segments where we have strong competitive advantages. In 2024, expenses on these technologies and their related structures exceeded R\$120 million.

Geopolitical uncertainties—including potential tariffs that could affect supply to our key market—require close attention. However, our contracts include strategic protections, and we benefit from production flexibility across our plants. Furthermore, we fully comply with USMCA guidelines. The strong economic momentum in the United States, coupled with infrastructure renewal efforts, is expected to positively impact our American customers, reinforcing our confidence in long-term demand.

We are proud of the results achieved in 2024, especially considering a challenging scenario full of uncertainties and external factors beyond our control. We look to the future with optimism, driven by solid growth and transformation prospects. This progress is only possible thanks to the talent and dedication of our 19,000 employees, who, with effort and determination, are building a stronger and more competitive New Tupy.

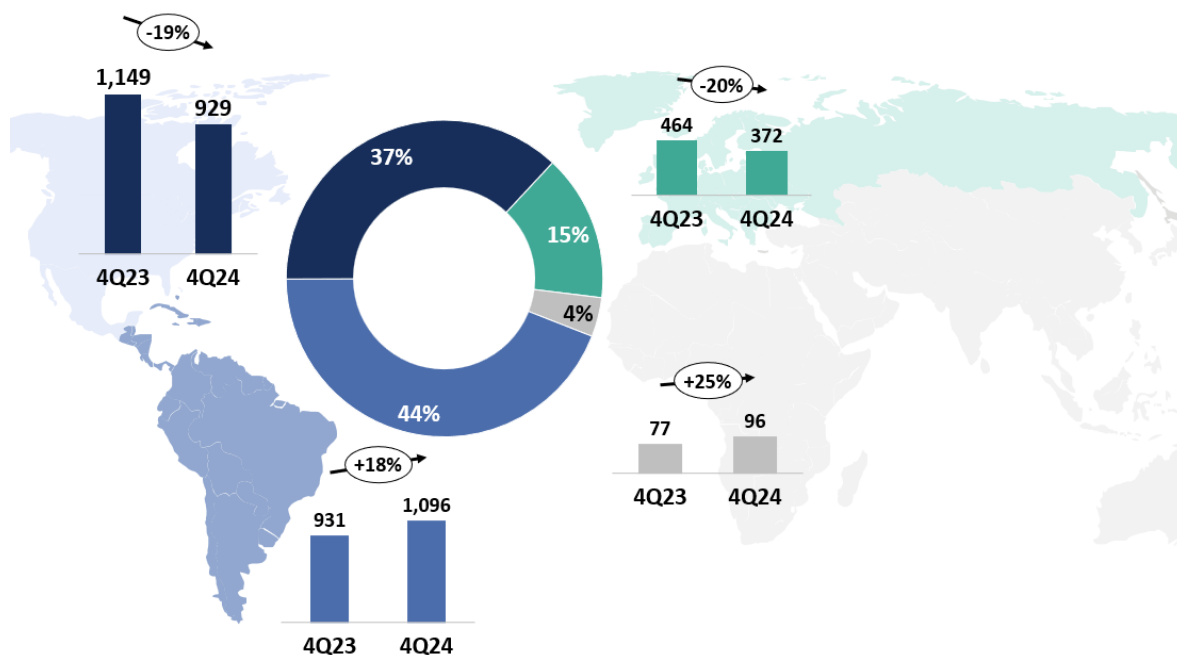
SUMMARIZED RESULTS

SUMMARY	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Revenues	2,493,426	2,621,978	-4.9%	10,665,110	11,368,190	-6.2%
Cost of goods sold	(2,069,985)	(2,207,524)	-6.2%	(8,738,519)	(9,433,067)	-7.4%
Gross Profit	423,441	414,454	2.2%	1,926,591	1,935,123	-0.4%
<i>% on Revenues</i>	<i>17.0%</i>	<i>15.8%</i>		<i>18.1%</i>	<i>17.0%</i>	
Operating expenses	(275,347)	(258,304)	6.6%	(1,011,320)	(1,028,150)	-1.6%
Impairment	(250,126)	-	-	(250,126)	-	-
Other operating income (expenses)	16,185	14,952	8.2%	(105,478)	(77,338)	36.4%
Income/Loss before Financial Result	(85,847)	171,102	-	559,667	829,635	-32.5%
<i>% on Revenues</i>	<i>-</i>	<i>6.5%</i>		<i>5.2%</i>	<i>7.3%</i>	
Net financial result	10,762	(83,346)	-	(300,539)	(291,495)	3.1%
Income/Loss before Tax Effects	(75,085)	87,756	-	259,128	538,140	-51.8%
<i>% on Revenues</i>	<i>-</i>	<i>3.3%</i>		<i>2.4%</i>	<i>4.7%</i>	
Income tax and social contribution	(22,581)	72,032	-	(176,688)	(21,127)	736.3%
Net Income/Loss	(97,666)	159,788	-161.1%	82,440	517,013	-84.1%
<i>% on Revenues</i>	<i>-</i>	<i>6.1%</i>		<i>0.8%</i>	<i>4.5%</i>	
EBITDA (CVM Inst. 527/12)	270,719	267,380	1.2%	1,196,891	1,196,175	0.1%
<i>% on Revenues</i>	<i>10.9%</i>	<i>10.2%</i>		<i>11.2%</i>	<i>10.5%</i>	
Adjusted EBITDA	252,422	250,249	0.9%	1,293,899	1,264,879	2.3%
<i>% on Revenues</i>	<i>10.1%</i>	<i>9.5%</i>		<i>12.1%</i>	<i>11.1%</i>	
Average exchange rate (BRL/USD)	5.83	4.96	17.5%	5.39	4.99	8.0%
Average exchange rate (BRL/EUR)	6.22	5.33	16.7%	5.83	5.40	8.0%

REVENUES

In 4Q24, 37% of revenues originated in North America. The South and Central Americas accounted for 44%, and Europe for 15%. The remaining 4% came from Asia, Africa, and Oceania, and the plants acquired contributed to higher exposure to the Brazilian and European markets.

It is worth noting that several customers in the U.S. export their goods to many other countries. Therefore, a substantial portion of sales to this region meets the global demand for commercial vehicles, machinery, and off-road equipment.



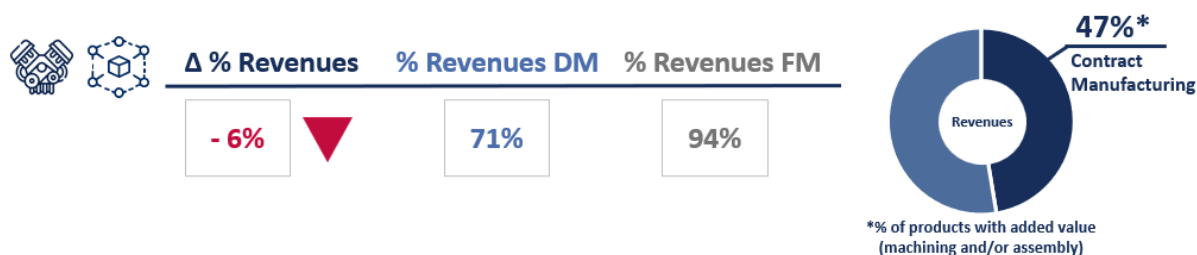
Consolidated (R\$ thousand)

	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Revenues	2,493,426	2,621,978	-4.9%	10,665,110	11,368,190	-6.2%
Domestic Market	1,019,770	900,050	13.3%	4,165,743	3,698,292	12.6%
Structural Components and Manufacturing Contracts	723,795	616,451	17.4%	3,033,055	2,605,873	16.4%
Commercial vehicles (and passenger cars)	660,126	568,790	16.1%	2,742,993	2,309,391	18.8%
Off-road	63,669	47,661	33.6%	290,062	296,482	-2.2%
Energy and Decarbonization	142,250	132,584	7.3%	533,591	506,926	5.3%
Distribution (aftermarket and hydraulics)	153,725	151,015	1.8%	599,097	585,493	2.3%
Export Market	1,473,656	1,721,928	-14.4%	6,499,367	7,669,898	-15.3%
Structural Components and Manufacturing Contracts	1,389,006	1,626,280	-14.6%	6,157,859	7,244,331	-15.0%
Commercial vehicles (and passenger cars)	991,163	1,164,002	-18.4%	4,616,156	5,118,614	-9.8%
Off-road	397,842	462,278	-13.9%	1,541,702	2,125,717	-27.5%
Energy and Decarbonization	35,905	39,050	-8.1%	140,770	193,628	-27.3%
Distribution (aftermarket and hydraulics)	48,745	56,598	-13.9%	200,738	231,939	-13.5%

Note: the division among applications considers our best assumption for cases in which the same product is in two applications.

REVENUE BY BUSINESS UNIT

Structural Components and Manufacturing Contracts



The favorable currency scenario and the better product mix mitigated the impact of the reduction in sales volume.

Demand from the export market was affected by freight prices still depreciated, affecting the renewal and expansion of fleets. Potential buyers postponed vehicle acquisitions, observing the implications of the U.S. elections and changing interest rates.

In the domestic market, the performance of truck production in Brazil positively impacted our operations in structural components and manufacturing contracts, with emphasis on the growth of operations in the assembly of third-party engines. In turn, we noted a reduction in volumes destined for indirect exports, which consist of the sending of engines, blocks and machined cylinder heads to the export market.

Demand from off-road applications was mainly affected by the drop in global prices of agricultural commodities and high interest rates, impacting the construction market.

We have made progress in our product value creation strategy. Approximately 47% of revenues came from products that contain machining or engine assembly services for third parties (Manufacturing Contracts), a percentage that was 40% in 4Q23.

Energy and Decarbonization



Δ % Revenues **% Revenues DM** **% Revenues FM**

4%



14%

2%

Revenues from sales of generating groups increased by 28% over a year earlier, due to the growth in sales volume in the domestic and export markets and the higher average price (product mix).

This fact, coupled with higher revenue from new businesses, mitigated the effect of the decline in own engine sales, chiefly used by equipment manufacturers. Interest rates, agricultural commodity prices and adverse credit conditions negatively affected demand for these applications.

The segment accounted for 14% of the Company's net revenue in the domestic market and 7% of total revenue.

Distribution



Δ % Revenues **% Revenues DM** **% Revenues FM**

- 2%



15%

3%

Revenues from the Distribution segment saw a 2% decline, due to the lower economic activity, especially in the export market, in the hydraulic products business, which consists of iron profiles and connections. In contrast, the aftermarket unit saw a growth in sales, delivering a performance 5% higher than the same period a year ago.

The indicator reflects the strategy to launch new products and expand distribution channels focused on the aftermarket of diesel-powered engine parts used in various applications.

The segment was responsible for 15% of the Company's net revenue in the domestic market and 8% of the total revenue.

COST OF GOODS SOLD AND OPERATING EXPENSES

COGS totaled R\$2.1 billion in 4Q24, down by 6% over 4Q23.

The impact of the drop in production and sales volumes, with an effect on the dilution of fixed costs, was mitigated by several initiatives to reduce costs and expenses, in addition to productivity gains and synergies implemented over the past quarters. As a result, gross margin reached 17.0%, a significant growth compared to the 15.8% reported in 4Q23.

In 2024, COGS dropped by 7% (vs. a drop of 6% in revenues). The gross margin was 18.1% in the period, vs. 17% in the previous year.

	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Revenues	2,493,426	2,621,978	-4.9%	10,665,110	11,368,190	-6.2%
Cost of goods sold	(2,069,985)	(2,207,524)	-6.2%	(8,738,519)	(9,433,067)	-7.4%
Raw material	(1,259,049)	(1,326,634)	-5.1%	(5,298,767)	(5,808,198)	-8.8%
Labor, profit sharing, and social benefits	(405,370)	(471,698)	-14.1%	(1,828,353)	(1,904,891)	-4.0%
Maintenance materials and third parties	(165,251)	(169,401)	-2.4%	(677,368)	(702,836)	-3.6%
Energy	(108,338)	(110,950)	-2.4%	(444,257)	(464,367)	-4.3%
Depreciation and amortization	(94,778)	(83,772)	13.1%	(343,675)	(330,812)	3.9%
Others	(37,199)	(45,069)	-17.5%	(146,101)	(221,962)	-34.2%
Gross profit	423,441	414,454	2.2%	1,926,591	1,935,123	-0.4%
<i>% on Revenues</i>	<i>17.0%</i>	<i>15.8%</i>		<i>18.1%</i>	<i>17.0%</i>	
Operating expenses	(275,347)	(258,304)	6.6%	(1,011,320)	(1,028,150)	-1.6%
<i>% on Revenues</i>	<i>11.0%</i>	<i>9.9%</i>		<i>9.5%</i>	<i>9.0%</i>	

Costs in 4Q24 were also mainly affected by:

- Raw materials: efficiency gain initiatives and the depreciation of the Mexican peso, mitigating the effect of inflation on materials;
- Labor: impact of efficiency gains (organizational structure and lower headcount) and the depreciation of the Mexican peso;
- Maintenance and third-party services: reduced due to management initiatives and the depreciation of the Mexican peso, partially offsetting the inflation of services;
- Energy: reduced mainly due to the lower sales volume in the period;
- Depreciation: increased due to the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, with an impact on the value of foreign currency assets.
- Decrease of R\$8 million in other operating costs. The line includes costs with the handling of products and materials, engine engineering projects, leases, and health and safety, among other items.

Operating expenses (including administrative and selling expenses) reached R\$275 million, up by 7% from 4Q23, chiefly impacted by freight expenses arising from logistics bottlenecks.

OTHER OPERATING INCOME (EXPENSES)

Other net operating income/expenses came in as an income of R\$16 million in 4Q24, compared to an income of R\$15 million in the previous year.

	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Depreciation of non-operating assets	(2,112)	(2,179)	-3.1%	(8,470)	(8,634)	-1.9%
Bargain purchase	-	29,103	-	-	29,103	-
Others	18,297	(11,972)	-	(97,008)	(97,807)	-0.8%
Other operating income and expenses	16,185	14,952	8.2%	(105,478)	(77,338)	36.4%
Impairment	(250,126)	-	-	(250,126)	-	-
Total adjustments due to impairment	(250,126)	-	-	(250,126)	-	-

The "Other" line consists of net revenue of R\$18 million, arising from (i) the sale of unserviceable assets and the write-off of PP&E, with net revenue of R\$7 million (vs. a R\$19 million revenue in 4Q23); (ii) the creation/restatement of provisions, in the amount of R\$19 million (vs. R\$31 million in 4Q23); (iii) expenses of R\$32 million with restructurings, and (iv) the reversal of impairment of ICMS tax credits, with a positive result of R\$62 million.

The Company's synergy plan arising from the acquisition provided for the relocation, among other initiatives, of production to more efficient lines. As a result, the Company reduced its operating capacity.

In this context, PP&E and intangibles were tested for impairment, resulting in R\$250 million adjustments, with no cash effect.

This project, to be finished in 2025, will lead to a R\$150-200 million reduction in costs every year.

NET FINANCIAL RESULT

Net Financial Result came in as an income of R\$11 million in 4Q24, against an expense of R\$83 million in the same period a year ago.

	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Financial expenses	(116,734)	(93,371)	25.0%	(400,941)	(340,075)	17.9%
Financial income	43,698	29,650	47.4%	152,067	108,104	40.7%
Net monetary and currency variations	83,798	(19,625)	-	(51,665)	(59,524)	-13.2%
Net Financial Result	10,762	(83,346)	-	(300,539)	(291,495)	3.1%

The variation in financial expenses year on year in 4Q24 was mainly due to (i) new fundraising, with the consequent increase in expenses related to the payment of interest, and (ii) the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, impacting the provision of interest on foreign currency debts.

The financial income reached R\$44 million in the period, due to the increase in cash position from fundraising and operating cash generation, mitigating the effect of the decline in interest income from financial investments in the annual comparison.

Revenues from net monetary and currency variations totaled R\$84 million and were comprised of (i) the result of hedge transactions, corresponding to an expense of R\$30 million in the period, with revenues of R\$8 million from mark-to-market of exchange rate hedging instruments and R\$38 million from the cash effect of settled transactions; and (ii) a positive variation in the balance sheet accounts in foreign currency, of R\$114 million, due to the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar in relation to the previous quarter.

INCOME/LOSS BEFORE TAX EFFECTS AND NET INCOME/LOSS

The Company's net result in the quarter was negative by R\$98 million, mainly impacted by the accounting write-down of assets (impairment) in the amount of R\$250 million, related to projects to gain operational efficiency, with the relocation of production to lower-cost lines. Excluding this effect, the net income would be R\$67 million in 4Q24 and R\$247 million in 2024.

The result was also impacted by currency effects on the tax base (an expense of R\$22 million vs. revenue of R\$20 million in 4Q23), with no cash effect.

	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Income/Loss before Tax Effects	(75,085)	87,756	-	259,128	538,140	-51.8%
Tax effects before currency impacts	171	51,939	-	(76,489)	(86,622)	-11.7%
Income/Loss before currency effects on the tax base	(74,914)	139,695	-	182,639	451,518	-59.6%
Currency effects on the tax base	(22,752)	20,093	-	(100,199)	65,495	-
Net Income/Loss	(97,666)	159,788	-	82,440	517,013	-84.1%
<i>% on revenues</i>	-	6.1%		0.8%	4.5%	

The tax bases of the assets and liabilities of the companies located in Mexico, where the functional currency is the U.S. dollar, are held in Mexican pesos at their historical values. Fluctuations in exchange rates affect the tax bases and, consequently, the currency effects are recorded as deferred income tax revenues and/or expenses.

In 2024, this effect had a negative impact of R\$100 million on the result (vs. gains of R\$65 million in 2023).

EBITDA

The combination of the aforementioned factors resulted in CVM EBITDA of R\$271 million, with a margin of 10.9% (vs. 10.2% in 4Q23). EBITDA reached R\$1.2 billion in the year, with a margin of 11.2% (vs. 10.5% in the same period in 2023).

EBITDA adjusted for other operating expenses and income (creation/restatement of provisions, as a result of PP&E sales, and other expenses) reached R\$252 million, with a margin of 10.1% in 4Q24 (vs. 9.5% in 4Q23). Year to date, Adjusted EBITDA reached R\$1.3 billion, up by 2%, with a margin of 12.1% (vs. 11.1% in 2023).

Consolidated (R\$ thousand)						
RECONCILIATION OF NET INCOME WITH EBITDA	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
Net Income for the Period	(97,666)	159,788	-	82,440	517,013	-84.1%
(+) Net Financial Result	(10,762)	83,346	-	300,539	291,495	3.1%
(+) Income Tax and Social Contribution	22,581	(72,032)	-	176,688	21,127	736.3%
(+) Depreciation, Amortization and Impairment	356,566	96,278	270.4%	637,224	366,540	73.8%
EBITDA (CVM 527/12)	270,719	267,380	1.2%	1,196,891	1,196,175	0.1%
<i>% on revenues</i>	<i>10.9%</i>	<i>10.2%</i>		<i>11.2%</i>	<i>10.5%</i>	
(+) Other Operating Expenses, Net	(18,297)	(17,131)	6.8%	97,008	68,704	41.2%
Adjusted EBITDA	252,422	250,249	0.9%	1,293,899	1,264,879	2.3%
<i>% on revenues</i>	<i>10.1%</i>	<i>9.5%</i>		<i>12.1%</i>	<i>11.1%</i>	

Management initiatives implemented over 2024, including operational efficiency gains and negotiations with clients and suppliers, as well as more favorable exchange rates mitigated the effect of the two-digit drop in sales volume.

CVM EBITDA in 2024 was impacted by expenses with restructurings, in the amount of R\$58 million.

The Company has invested in innovation and new businesses, yet without the corresponding entry in revenues. **Expenses related to these activities were above R\$120 million in 2024.**

INVESTMENTS IN PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT AND INTANGIBLE ASSETS

Investments in property, plant and equipment and intangible assets totaled R\$175 million in 4Q24, compared to R\$249 million in 4Q23, down by 30%.

	4Q24	4Q23	Var. [%]	2024	2023	Var. [%]
PP&E						
Strategic investments	66,766	87,517	-23.7%	195,242	237,936	-17.9%
Maint. & modernization of op. capacity	80,907	128,186	-36.9%	200,294	295,153	-32.1%
Environment	10,319	19,249	-46.4%	30,812	40,857	-24.6%
Interest and financial charges	3,882	3,269	18.8%	17,704	12,563	40.9%
Intangible assets						
Software	12,304	9,505	29.4%	20,591	18,195	13.2%
Projects under development	1,036	985	5.2%	4,434	5,729	-22.6%
Total	175,214	248,711	-29.6%	469,077	610,433	-23.2%
<i>% on Revenues</i>	<i>7.0%</i>	<i>9.5%</i>		<i>4.4%</i>	<i>5.4%</i>	

The figures mainly refer to new foundry and machining programs, higher operational efficiency, and synergies between operations, in addition to investments in health, safety and the environment.

WORKING CAPITAL

	Consolidated (R\$ thousand)				
	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	4Q23
Balance Sheet					
Accounts receivable	1,837,435	2,110,455	2,091,348	1,947,770	1,831,735
Inventories	2,197,704	2,069,851	2,046,123	1,990,018	1,961,262
Accounts payable	1,482,620	1,411,298	1,406,553	1,407,774	1,375,774
<i>Advances from Customers</i>	<i>85,207</i>	<i>76,497</i>	<i>103,869</i>	<i>103,039</i>	<i>99,702</i>
Sales outstanding [days]	63	71	69	64	59
Inventories [days]	92	85	82	78	76
Payables outstanding [days]	65	61	60	59	57
Cash conversion cycle [days]	90	95	91	83	78

The cash conversion cycle reduced by 5 days compared 3Q24. The indicator was affected, among others, by the difference between the closing exchange rate for the quarter (R\$6.19, applied to the balance sheet lines), and the average exchange rate for the last 12 months (R\$5.39, impacting the revenues and the cost lines).

The main lines presented the following variations:

- Reduction of R\$273 million in accounts receivable, with an impact on sales outstanding equivalent to 8 days of sales, mainly due to seasonality in the period (lower sales compared to 3Q24). Foreign currency accounts receivable represented 74% of the total and were also impacted by the depreciation of the Brazilian real over 3Q24 (closing rate of US\$/R\$6.19 in December 2024 vs. US\$/R\$5.45 in September 2024).
- Rise of R\$128 million in inventories, with a 7-day increase, due to the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar and the implementation of flexibility and product transfer projects.
- The 4-day increase in accounts payable was due to various management initiatives with suppliers, offset by the lower purchase volume owing to the drop in production volume and the effect of currency variation on foreign currency accounts payable, which accounted for 43% of the total.

The calculation of payables outstanding (in days) considers the advance, by customers, of working capital from the engine manufacturing contract.

CASH FLOW

Consolidated (R\$ thousand)						
CASH FLOW SUMMARY	4Q24	4Q23	Var.	2024	2023	Var.
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	2,167,915	1,142,775	89.7%	1,593,098	1,509,829	5.5%
Cash from operating activities	591,616	443,315	33.5%	1,353,491	829,125	63.2%
Cash used in investing activities	(189,141)	(233,877)	-19.1%	(640,086)	(735,209)	-12.9%
Cash provided by (used in) financing activities	(329,384)	259,694	-	(151,687)	48,134	-
Currency effect on the cash for the year	135,197	(18,809)	-	221,387	(58,781)	-
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	208,288	450,323	-53.7%	783,105	83,269	840.4%
Cash and cash equivalents at the end of the period	2,376,203	1,593,098	49.2%	2,376,203	1,593,098	49.2%

The Company reported an operating cash generation of R\$592 million, **its highest quarterly figure ever**, compared to the R\$443 million recorded in 4Q23. The variation was due to working capital management initiatives, increased cash generation arising from MWM operations, tax rebate abroad, and the effect of the appreciation of the U.S. dollar (average exchange rate of R\$5.83 in 4Q24 vs. R\$4.96 in 4Q23).

Investment activities consumed R\$189 million in 4Q24, compared to R\$234 million in the same period a year ago.

As for investing activities, we recorded a consumption of R\$329 million in 4Q24, mainly due to debt amortization and share buyback. The annual comparison was affected by financial funding occurred in 4Q23.

The combination of these factors and the currency variation on cash, with a positive impact of R\$135 million, resulted in an increase of R\$208 million in cash and cash equivalents in the period. Accordingly, we ended 2024 with a balance of R\$2,376 million.

INDEBTEDNESS

The Company ended 4Q24 with a net debt of R\$2.3 billion, corresponding to a net debt/LTM Adjusted EBITDA ratio of 1.81x.

Foreign currency liabilities accounted for 65% of the total (18% in the short term and 82% in the long term), while 35% of debt is denominated in Brazilian reais (6% in the short term and 94% in the long term). As for cash and cash equivalents, 50% of the total amount is denominated in Brazilian reais and 50% in foreign currency.

Consolidated (R\$ thousand)					
INDEBTEDNESS	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	4Q23
Short term	660,196	683,329	1,186,934	723,435	676,277
Financing and loans	638,123	654,575	1,045,676	715,909	662,933
Financial instruments and derivatives	22,073	28,754	141,258	7,526	13,344
Long term	4,132,189	3,855,658	3,743,358	3,518,745	3,127,748
Gross debt	4,792,385	4,538,987	4,930,292	4,242,180	3,804,025
Cash and cash equivalents	2,376,203	2,167,915	2,427,739	1,876,456	1,593,098
Financial instruments and derivatives	73,825	32,392	69,630	8,410	10,874
Net debt	2,342,357	2,338,680	2,432,923	2,357,314	2,200,053
Gross debt/Adjusted EBITDA	3.70x	3.51x	3.73x	3.37x	3.01x
Net debt/Adjusted EBITDA	1.81x	1.81x	1.84x	1.87x	1.74x

The Company's debt profile is as follows:

