



Destaques 1T25

**Resultado impactado por incertezas globais.
Avanço na agenda de eficiência operacional, e início do faturamento
de novos contratos no segundo semestre**

Teleconferência de resultados

Data: 15/Mai/2025

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / **10h00** (EST)

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

Site: www.tupy.com.br/ri

Relações com Investidores

Rafael Lucchesi
CEO

Gueitiro Genso
VP Novos Negócios e Inovação e DRI

Rodrigo Périco
CFO

Hugo Zierth
Gerente de RI

Renan Oliveira
Especialista de RI

dri@tupy.com.br

- **Receita Líquida: R\$ 2,5 bilhões no 1T25 (-4% vs. 1T24).** A depreciação do Real e o crescimento das receitas nos segmentos de Distribuição e de Energia & Descarbonização mitigaram, parcialmente, o efeito da redução dos volumes físicos de vendas relacionadas a aplicações para veículos comerciais leves e pesados nos mercados norte-americano e europeu.
- **EBITDA Ajustado: R\$ 247 milhões (-20% vs. 1T24),** com margem de 10% (vs 12% em 1T24). Impacto da queda de volumes, com efeito na diluição de custos fixos, parcialmente mitigada pelo cenário cambial favorável e aumento da margem da MWM. A comparação anual com o 1T24 sofre influência pelos recebimentos de valores referentes a (i) indenizações de sinistro em operação no México (no montante de R\$ 26 milhões), e (ii) de recomposições de preços reconhecidas naquele período.
- **Geração de Caixa Operacional: R\$ 68 milhões.** Impacto de iniciativas de gestão do capital de giro, com redução de 4 dias no ciclo de conversão de caixa vs. o trimestre anterior (4T24), cenário cambial favorável e desempenho da operação da MWM.
- **Resultado Líquido: Prejuízo de R\$ 12 milhões** (vs. Lucro de R\$ 112 milhões em 1T24). Impacto da variação cambial nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R\$ 62 milhões, e da apreciação do Peso Mexicano sobre a base tributária (efeito negativo em R\$ 33 milhões, na comparação anual).
- **Remuneração aos acionistas:** (i) Pagamento de Juros sobre Capital Próprio no montante de R\$ 190 milhões, declarados em 2024, (ii) encerramento em 14 de maio, por decurso do prazo de 18 meses, do Programa de Recompra de Ações aprovado em 13 de novembro de 2023, que ao longo da sua vigência resultou na compra de 13,6 milhões de ações (investimento de R\$ 299 milhões), e (iii) deliberação do Conselho de Administração de convocar Assembleia Geral Extraordinária para propor o cancelamento de ações em tesouraria.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O início do ano tem sido marcado por um ambiente de incerteza, impulsionado pela adoção de tarifas comerciais pelos Estados Unidos e tensões associadas às barreiras comerciais. Esses movimentos vêm afetando diretamente as cadeias de suprimentos, com impactos já perceptíveis na atividade econômica global. Como reflexo, a demanda por veículos comerciais nos mercados norte-americano e europeu mostra sinais de desaceleração, refletidos nos resultados já apresentados por algumas das principais montadoras de caminhões e máquinas, que também revisaram as projeções para 2025.

Apesar de um primeiro trimestre desafiador, os fundamentos da Tupy continuam sólidos. Estamos presentes em segmentos essenciais para o desenvolvimento econômico e bem-estar da sociedade, atuando como parceiros estratégicos das empresas americanas.

Atuamos num modelo de manufatura flexível, com plantas estrategicamente localizadas no Brasil e México. Embora atualmente operem com capacidade ociosa, esses ativos representam uma vantagem competitiva relevante, que nos permite capturar novos contratos e ampliar nossa presença no mercado.

No que diz respeito às tarifas, de acordo com a legislação atual, peças fabricadas pela Tupy no México no âmbito do *USMCA* são isentas, assim como peças brutas utilizadas em veículos médios e pesados exportadas a partir do Brasil. Adicionalmente, nossos contratos contêm cláusulas de repasses que mitigam os impactos para a Companhia.

Investimentos em infraestrutura, especialmente na Europa, e a necessidade de reposição das frotas podem contribuir para a eventual recuperação dos volumes ao longo de 2025, potencializada pela possível resolução do conflito na Ucrânia. Clientes com cadeias de produção mais longas, voltados principalmente ao segmento *off-road*, têm reportado normalização de estoques, com incrementos na carteira de pedidos.

Contamos com um *pipeline* comercial robusto e estruturado, que assegura a continuidade de novas oportunidades de crescimento, inclusive com a retomada de investimentos em propulsão tradicional por diversas montadoras. Diversos programas já anunciados terão início no segundo semestre deste ano, ampliando nossa presença no mercado de veículos comerciais pesados.

Já no segmento de veículos comerciais leves, a partir da segunda metade deste ano, observaremos um aumento significativo na demanda por um dos motores mais requisitados da categoria — equipado com componentes produzidos pela Tupy — o que deve contribuir positivamente para o resultado.

No mercado interno, após um forte começo de ano, a produção de caminhões no Brasil desacelerou no mês de março. Nossos volumes, por sua vez, foram afetados pela menor demanda decorrente de exportações indiretas. Adicionalmente, as receitas provenientes de contratos de manufatura — serviços prestados às montadoras, sofreram impacto pontual em função de paradas de clientes ocorridas no início do ano, que serão compensadas ao longo de 2025.

A receita líquida totalizou R\$ 2,5 Bilhões no trimestre, redução de 4% em relação ao ano anterior. O cenário cambial favorável, aliado ao crescimento das receitas com grupos geradores e reposição (*after market*), mitigaram, parcialmente, o efeito da redução de volumes.

O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 247 milhões, representando uma queda de 20% em relação ao ano anterior, com margem de 10%. A queda de dois dígitos nos volumes de vendas e produção, que comprometeu a diluição de custos fixos, impactaram o EBITDA em aproximadamente

R\$ 120 milhões no trimestre. A base de comparação também foi afetada por recomposições de preços e recebimento de indenizações de seguro, que impactaram de forma positiva o resultado do 1T24.

A margem da MWM, a despeito de despesas com Pesquisa & Desenvolvimento, que ainda não têm contrapartida em receita, encontra-se em patamar próximo de 10%.

A Companhia tornou-se mais eficiente com a implementação de diversas iniciativas de redução de custos e despesas em todas as áreas. Essas ações, ainda em andamento, contribuíram para uma melhoria de aproximadamente R\$ 78 milhões no resultado do trimestre, em comparação ao mesmo período do ano anterior. E, quando combinadas com a maior flexibilidade das operações, impactarão significativamente a margem operacional com a retomada dos volumes.

Assim como em trimestres anteriores, adotamos medidas que impactaram as margens, tendo como contrapartida reflexos positivos no capital de giro e geração de caixa. O ciclo de conversão de caixa apresentou redução de 4 dias em relação ao trimestre imediatamente anterior (4T24), contribuindo para a geração de caixa operacional de R\$ 68 milhões no período. Estes são indicadores importantes do nosso negócio e contamos com diversas oportunidades de ganhos de eficiência, especialmente, na gestão de estoques.

Essa solidez financeira tem permitido à Companhia alocar de forma eficiente o capital, inclusive por meio de Programa de Recompra aprovado em 13 de novembro de 2023, que ao longo de sua vigência resultou na compra de aproximadamente 13,6 milhões de ações, com um investimento total de R\$ 299 milhões.

Novos negócios: crescimento e expansão das margens

No segmento de Reposição, março de 2025 foi o melhor mês de vendas da história desta Unidade de Negócios. Este segmento, caracterizado por sua resiliência e natureza anticíclica, terá um papel relevante na Tupy, combinando crescimento e margens estruturalmente elevadas, beneficiando-se também da expansão da demanda por soluções marítimas, geradores e biocombustíveis.

As vendas de grupos geradores seguem uma trajetória robusta, com crescimento de dois dígitos. Ganhos de escala e contínuo aprimoramento de eficiência operacional têm se refletido na margem EBITDA deste produto, que foi de 7%, em 2024, e já se encontra em patamar superior a 10%, consolidando sua contribuição estratégica para a expansão da rentabilidade da Companhia.

Seguimos ampliando nossa escala e direcionando esforços para segmentos de alta rentabilidade e elevado potencial de crescimento, como marítimo e transformação veicular. Várias usinas já utilizam nossas soluções de tratores a etanol e enxergamos um amplo potencial de expansão no uso de motores a gás, especialmente em aplicações urbanas como ônibus e veículos de coleta de resíduos.

Estratégia e alocação de capital

A Tupy inicia um novo ciclo de crescimento, sem renunciar aos seus valores essenciais. Pelo contrário, em um cenário global cada vez mais complexo, a pesquisa, inovação e a capacitação profissional tornam-se ainda mais estratégicos para o nosso sucesso.

As despesas com essas tecnologias e suas respectivas estruturas, no 1T25, foram superiores a R\$ 20 milhões.

O negócio tradicional seguirá como um dos principais pilares da Companhia, sustentando nossa trajetória enquanto avançamos em novas frentes de crescimento. Temos um modelo de atuação único

e assumiremos um papel ainda mais relevante como parceiro estratégico de nossos clientes, tanto no Brasil quanto no exterior. Esse fortalecimento virá não apenas da nossa excelência operacional, mas também da conquista de novos contratos e da expansão do portfólio de produtos e serviços, reforçando nosso compromisso com a inovação e o desenvolvimento sustentável. O conhecimento técnico e a força das nossas marcas são ativos importantes, que nos permitem agregar valor e diversificar em segmentos com alto potencial de crescimento e rentabilidade, como reposição, energia de *backup* e soluções viáveis de descarbonização para o agronegócio e transporte urbano, explorando o potencial brasileiro no uso de biocombustíveis.

A Companhia mantém uma disciplina rigorosa na alocação de capital, priorizando investimentos que ampliem a rentabilidade no longo prazo e estejam alinhados à nossa estratégia de geração de valor sustentável. As decisões consideram uma análise criteriosa de retorno ajustado ao risco, preservação de liquidez, fortalecimento da estrutura de capital e aproveitamento de oportunidades com diferencial competitivo, sejam elas no negócio tradicional ou em novas avenidas de crescimento.

Seguiremos com disciplina na gestão de custos e foco contínuo em iniciativas que elevem a eficiência operacional, por meio da otimização de processos, alavancagem de recursos e ganhos de produtividade sustentáveis.

Apesar dos desafios no curto prazo, vislumbramos muitas oportunidades e a retomada de mercados importantes a partir da segunda metade do ano e contamos com a capacidade instalada e a estrutura operacional necessárias para atendê-las com eficiência. A dedicação e o talento dos nossos 19 mil colaboradores, mais do que nunca, serão fatores decisivos na estratégia que estamos construindo.

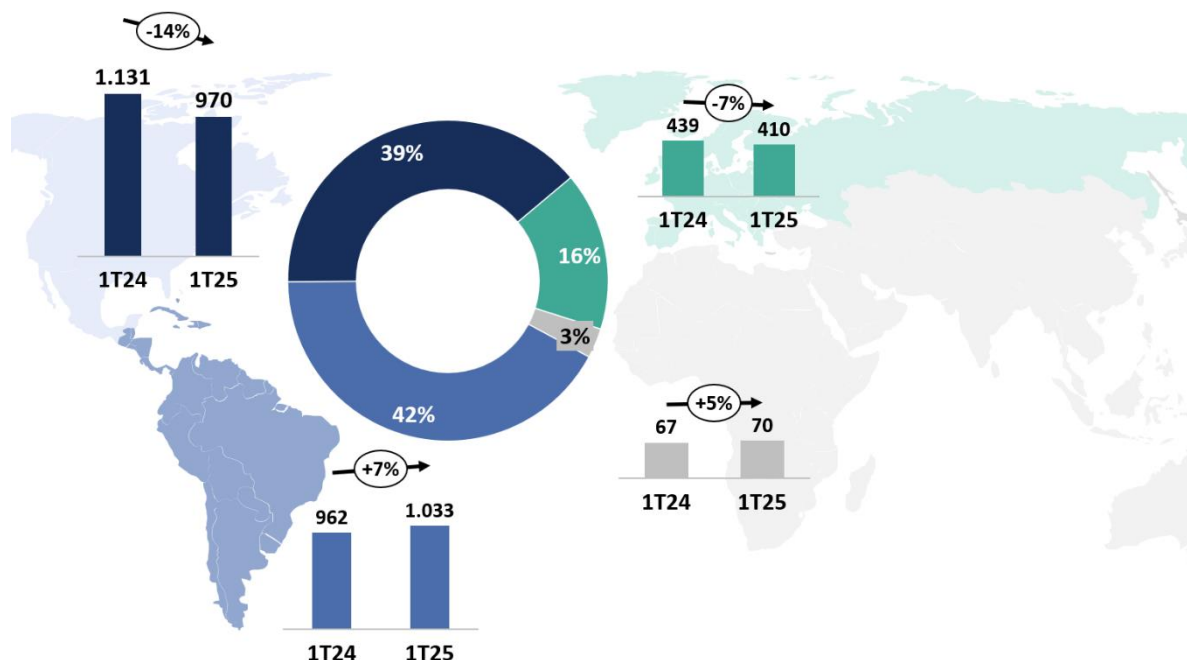
As iniciativas lideradas por esse time em questões socioambientais, o detalhamento de nosso modelo de negócio e muitas outras informações podem ser conferidas no Relatório de Sustentabilidade 2024-2025, lançado em 30 de abril. A edição completa e o resumo executivo estão disponíveis em nossos sites.

SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)		
	1T25	1T24	Var. [%]
Receitas	2.483.044	2.597.904	-4,4%
Custo dos produtos vendidos	(2.101.960)	(2.133.555)	-1,5%
Lucro Bruto	381.084	464.349	-17,9%
% sobre as Receitas	15,3%	17,9%	
Despesas operacionais	(228.723)	(243.766)	-6,2%
Outras despesas operacionais	(39.005)	(27.711)	40,8%
Lucro antes do Resultado Financeiro	113.356	192.872	-41,2%
% sobre as Receitas	4,6%	7,4%	
Resultado financeiro líquido	(102.591)	(52.015)	97,2%
Lucro antes dos Efeitos Fiscais	10.765	140.857	-92,4%
% sobre as Receitas	0,4%	5,4%	
Imposto de renda e contribuição social	(22.958)	(29.112)	-21,1%
Lucro/Prejuízo Líquido	(12.193)	111.745	-
% sobre as Receitas	-0,5%	4,3%	
EBITDA (Inst. CVM 527/12)	209.013	282.479	-26,0%
% sobre as Receitas	8,4%	10,9%	
EBITDA Ajustado	247.289	308.061	-19,7%
% sobre as Receitas	10,0%	11,9%	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	5,84	4,95	17,8%
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	6,23	5,38	16,8%

RECEITAS

No 1T25, 39% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 42% e a Europa, 16%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania, sendo que as plantas adquiridas contribuíram para maior exposição aos mercados brasileiro e europeu.

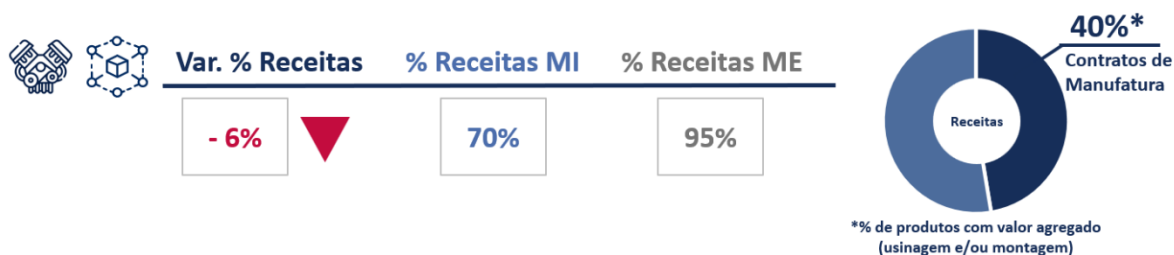


Consolidado (R\$ Mil)			
	1T25	1T24	Var. [%]
Receitas	2.483.044	2.597.904	-4,4%
Mercado Interno	957.785	934.461	2,5%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	668.479	686.840	-2,7%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	583.159	624.385	-6,6%
Off-road	85.320	62.455	36,6%
Energia & Descarbonização	133.418	122.675	8,8%
Distribuição	155.888	124.946	24,8%
Mercado Externo	1.525.259	1.663.443	-8,3%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	1.455.664	1.581.765	-8,0%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	1.028.819	1.208.804	-14,9%
Off-road	426.845	372.961	14,4%
Energia & Descarbonização	31.853	37.767	-15,7%
Distribuição	37.742	43.911	-14,0%

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



A queda das receitas reflete o menor volume de vendas observado nos segmentos de veículos comerciais nos Estados Unidos e Europa, bem como a redução da produção de veículos leves e comerciais leves no mercado americano, decorrente da estratégia de diminuição de estoques adotada por diversos clientes. Esses fatores impactaram também o desempenho das nossas vendas para o mercado interno, em função da redução das exportações indiretas de veículos comerciais.

Esse cenário reflete a postergação da aquisição de veículos, ocasionada por incertezas em relação a tarifas e barreiras comerciais e seus reflexos na econômica global, sendo parcialmente mitigado pelo cenário cambial favorável.

O crescimento das vendas de aplicações para veículos *off-road* reflete a normalização de estoques ao longo da cadeia no exterior, além do bom desempenho do mercado interno.

Expectativa é de retomada dos nossos volumes a partir da segunda metade de 2025, com o início de novos programas e aumento dos investimentos em infraestrutura na Europa.

Aproximadamente 40% da receita é oriunda de produtos que contêm serviços de usinagem ou montagem de motores para terceiros (Contratos de Manufatura).

Distribuição



Var. % Receitas		% Receitas MI	% Receitas ME
15%	▲	16%	2%

As receitas do segmento de Distribuição apresentaram aumento de 15%, com destaque para o crescimento das vendas da unidade de reposição (*after market*), com desempenho 30% superior ao 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.

As vendas de produtos hidráulicos, como conexões e perfis, foram impactadas pela menor demanda do mercado americano neste trimestre.

Energia & Descarbonização



Var. % Receitas		% Receitas MI	% Receitas ME
3%	▲	14%	2%

As receitas com vendas de grupos geradores aumentaram 25% 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). A margem EBITDA, por sua vez, já se encontra em patamares acima de 10%.

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.

CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 1T25 totalizou R\$ 2,1 bilhões, queda de 1% na comparação com o 1T24.

O impacto da queda dos volumes de produção e vendas, com reflexo na diluição de custos fixos, impactou a margem bruta, que atingiu 15% no período.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T25	1T24	Var. [%]
Receitas	2.483.044	2.597.904	-4,4%
Custo dos produtos vendidos	(2.101.960)	(2.133.555)	-1,5%
Matéria-prima	(1.222.749)	(1.297.975)	-5,8%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(466.741)	(443.729)	5,2%
Materiais de manutenção	(167.485)	(169.248)	-1,0%
Energia	(111.452)	(115.078)	-3,2%
Depreciação e amortização	(85.214)	(80.912)	5,3%
Outros	(48.319)	(26.613)	81,6%
Lucro bruto	381.084	464.349	-17,9%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>15,3%</i>	<i>17,9%</i>	
Despesas operacionais	(228.723)	(243.766)	-6,2%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>9,2%</i>	<i>9,4%</i>	

Os custos do 1T25 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: aumento por inflação e data-base, mitigado parcialmente por 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;
- Outros custos operacionais: o aumento deve-se principalmente ao recebimento, no 1T24, de valores referentes a perdas incorridas com sinistro em uma das plantas, no valor de R\$ 26 milhões (ressarcimento de lucros cessantes). A linha inclui também 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\$ 229 milhões, redução de 6% vs 1T24, impactadas, principalmente, pela queda das despesas com fretes e ganhos de eficiência.

OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

O resultado da conta de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas foi uma despesa de R\$ 39 milhões no 1T25 vs R\$ 28 milhões no ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T25	1T24	Var. [%]
Depreciação de ativos não operacionais	(729)	(2.129)	-65,8%
Outros	(38.276)	(25.582)	49,6%
Outras despesas operacionais	(39.005)	(27.711)	40,8%

A linha “Outros” é composta por despesas líquidas de R\$ 38 milhões, decorrentes de (i) constituição/atualização de provisões, no valor de R\$ 20 milhões (vs. R\$ 16 milhões no 1T24); (ii) despesas de R\$ 13 milhões com reestruturações (vs. R\$ 16 milhões no 1T24); (iii) venda de inservíveis, baixas de bens do ativo imobilizado e outros, com despesa líquida de R\$ 5 milhões (vs. receita de R\$ 7 milhões no 1T24, incluindo R\$ 20 milhões oriundos do ressarcimento de gastos na recomposição de equipamentos no México).

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 103 milhões no 1T25, ante despesa de R\$ 52 milhões no mesmo período do ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T25	1T24	Var. [%]
Despesas financeiras	(87.955)	(78.080)	12,6%
Receitas financeiras	33.754	31.186	8,2%
Variações monetárias e cambiais líquidas	(48.390)	(5.121)	844,9%
Resultado Financeiro Líquido	(102.591)	(52.015)	97,2%

A variação das despesas financeiras no 1T25 vs. 1T24 deve-se, principalmente, ao (i) aumento das despesas com pagamento de juros, pelo impacto da elevação da taxa (CDI), 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\$ 34 milhões, decorrentes do efeito do aumento dos juros que remuneraram as aplicações financeiras, na comparação anual.

As variações monetárias e cambiais líquidas representaram despesa de R\$ 48 milhões, composta por (i) variações negativas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R\$ 62 milhões, decorrente da apreciação do Real frente ao Dólar, em relação ao trimestre anterior; e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à receita de R\$ 14 milhões no período. Sendo receita de R\$ 22 milhões oriunda de marcação a mercado de instrumentos de proteção cambial e despesa de R\$ 8 milhões com efeito caixa das operações liquidadas.



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

O resultado líquido da Companhia foi negativo em R\$ 12 milhões. O resultado deve-se, principalmente, ao menor resultado operacional, decorrente da queda das receitas, da variação cambial nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira e do impacto de efeitos cambiais sobre a base tributária.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T25	1T24	Var. [%]
Lucro antes dos Efeitos Fiscais	10.765	140.857	-92,4%
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	(18.351)	(56.984)	-67,8%
Lucro antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária	(7.586)	83.873	-
Efeitos cambiais sobre base tributária	(4.607)	27.872	-
Lucro/Prejuízo Líquido	(12.193)	111.745	-

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, consequentemente, efeitos cambiais são reconhecidos como receitas e/ou despesas de imposto de renda diferido. No 1T25, foi registrada despesa de R\$ 5 milhões, sem efeito caixa (vs receita de R\$ 28 milhões no 1T24).



EBITDA

A combinação dos fatores já mencionados resultou em EBITDA CVM de R\$ 209 milhões, com margem de 8,4% (vs 10,9% no 1T24). O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais (constituição/atualização de provisões, resultado de vendas do ativo imobilizado e outras despesas) atingiu R\$ 247 milhões, com margem de 10,0% no 1T25 (vs 11,9% no 1T24).

Consolidado (R\$ Mil)			
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO COM EBITDA	1T25	1T24	Var. [%]
Lucro/Prejuízo Líquido do Período	(12.193)	111.745	-110,9%
(+) Resultado Financeiro Líquido	102.591	52.015	97,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	22.958	29.112	-21,1%
(+) Depreciações e Amortizações	95.657	89.607	6,8%
EBITDA (CVM 527/12)	209.013	282.479	-26,0%
% sobre as receitas	8,4%	10,9%	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	38.276	25.582	49,6%
EBITDA Ajustado	247.289	308.061	-19,7%
% sobre as receitas	10,0%	11,9%	

Iniciativas de gestão implementadas ao longo dos últimos meses, abrangendo ganhos de eficiência operacional e negociações com clientes e fornecedores, mitigaram, parcialmente, o efeito da queda nos volumes de vendas e produção, que impactaram o EBITDA em aproximadamente R\$ 120 milhões. A comparação anual foi afetada pelo recebimento, no 1T24, de valores referentes a perdas incorridas com sinistro em operação no México, no montante de R\$ 26 milhões, bem como por recomposições de preços reconhecidas naquele período.

INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 62 milhões no 1T25 (competência), ante R\$ 73 milhões no 1T24, representando queda de 15%.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T25	1T24	Var. [%]
Ativo imobilizado			
Investimentos estratégicos	32.777	16.568	97,8%
Sustentação e modernização de capacidade operacional	22.114	46.296	-52,2%
Meio Ambiente	2.392	2.384	0,3%
Juros e encargos financeiros	2.168	3.179	-31,8%
Ativo intangível			
Software & outros	1.040	2.991	-65,2%
Projetos em desenvolvimento	1.475	1.398	5,5%
Total	61.966	72.816	-14,9%
% sobre as Receitas	2,5%	2,8%	

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)					
	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Balanço Patrimonial					
Contas a receber	2.028.377	1.837.435	2.110.455	2.091.348	1.947.770
Estoques	2.134.475	2.197.704	2.069.851	2.046.123	1.990.018
Contas a pagar	1.574.755	1.482.620	1.411.298	1.406.553	1.407.774
Adiantamento de Clientes	149.093	85.207	76.497	103.869	103.039
Prazo médio de recebimento [dias]	70	63	71	69	64
Estoques [dias]	89	92	85	82	78
Prazo médio de pagamento [dias]	73	65	61	60	59
Ciclo de conversão de caixa [dias]	86	90	95	91	83

Observou-se redução de 4 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (4T24).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Aumento de R\$ 191 milhões nas Contas a Receber, com impacto no prazo médio de recebimento equivalentes a 7 dias de vendas, ocasionado, principalmente, pela sazonalidade do período, com concentração de vendas no final do trimestre. As Contas a Receber em moeda estrangeira representaram 71% do total e foram mitigadas pela apreciação do Real frente ao Dólar na comparação com o 4T24 (taxa de fechamento USD/BRL 5,74 em março/25 vs. USD/BRL 6,19 em dezembro/24).

- Redução de R\$ 63 milhões nos Estoques, com redução de 3 dias, decorrente da apreciação do Real contra o Dólar norte americano e da implementação de projetos de flexibilidade e transferência de produtos, com efeito sobretudo em produtos acabados.
- O incremento de 8 dias no Contas a Pagar é devido às diversas iniciativas de gestão junto a fornecedores, parcialmente compensado pelo efeito da variação cambial sobre as Contas a Pagar em moeda estrangeira, que representaram 42% 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	1T25	1T24	Var. [%]
Caixa e equivalentes de caixa do início do período	2.376.203	1.593.098	49,2%
Caixa aplicado nas atividades operacionais	67.847	121.168	-44,0%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(107.309)	(192.570)	-44,3%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	(528.923)	328.672	-
Efeito cambial no caixa do exercício	(94.340)	26.088	-
Diminuição da disponibilidade de caixa	(662.725)	283.358	-
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	1.713.478	1.876.456	-8,7%

A Companhia apresentou geração de caixa operacional no valor de R\$ 68 milhões, decorrente, principalmente, de iniciativas de gestão de capital de giro e do resultado da MWM, além do impacto cambial do período.

Em relação às atividades de investimentos, no 1T25, foram consumidos R\$ 107 milhões vs. R\$ 193 milhões, no mesmo período do ano anterior.

Quanto às atividades de financiamento, ao longo do 1T25, verificou-se um consumo de R\$ 522 milhões, decorrente, principalmente, de amortização de dívidas, distribuição de proventos e recompra de ações. A comparação anual foi afetada por captações financeiras realizadas no 1T24.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto de R\$ 94 milhões, resultou na redução da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 663 milhões no período. Assim, encerramos o primeiro trimestre de 2025 com saldo de R\$ 1.713 milhões.

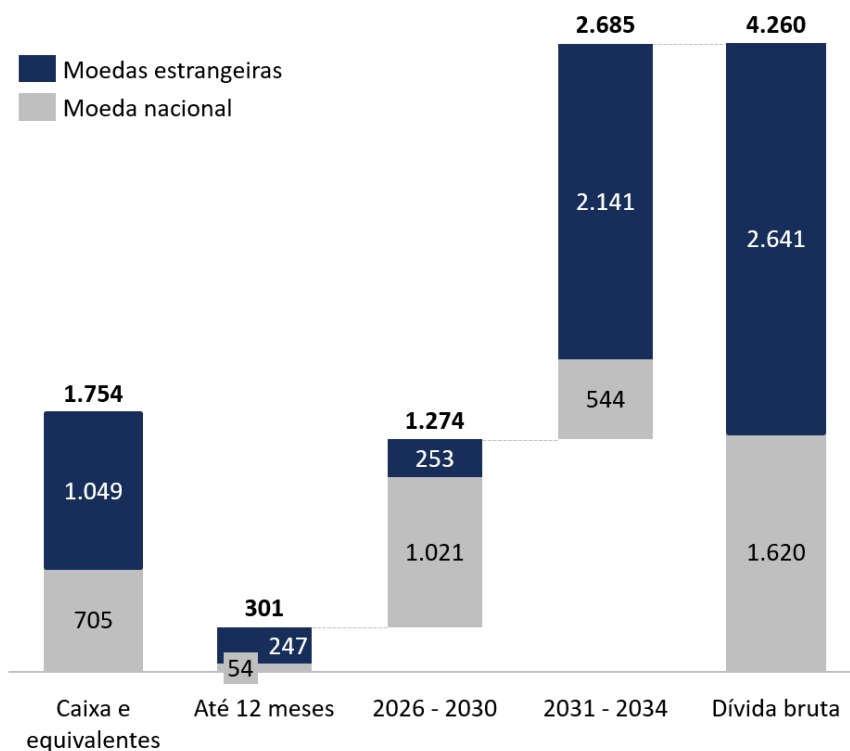
ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o 1T25 com endividamento líquido de R\$ 2,5 bilhões, ou seja, a relação entre dívida líquida e EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses correspondeu a 2,03x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 62% do total (sendo 9% no curto prazo e 91% no longo prazo), enquanto 38% do endividamento está denominado em Reais (3% no curto prazo e 97% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 59% são denominados em moeda estrangeira e 41% em Reais.

Consolidado (R\$ Mil)					
ENDIVIDAMENTO	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Curto prazo	301.363	660.196	683.329	1.186.934	723.435
Financiamentos e empréstimos	299.141	638.123	654.575	1.045.676	715.909
Instrumentos financeiros e derivativos	2.222	22.073	28.754	141.258	7.526
Longo prazo	3.958.966	4.132.189	3.855.658	3.743.358	3.518.745
Endividamento bruto	4.260.329	4.792.385	4.538.987	4.930.292	4.242.180
Caixa e equivalentes de caixa	1.713.478	2.376.203	2.167.915	2.427.739	1.876.456
Instrumentos financeiros e derivativos	40.472	73.825	32.392	69.630	8.410
Endividamento líquido	2.506.379	2.342.357	2.338.680	2.432.923	2.357.314
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	3,45x	3,70x	3,51x	3,73x	3,37x
Dívida líquida/EBITDA Ajustado	2,03x	1,81x	1,81x	1,84x	1,87x

O perfil de endividamento da Companhia é o que segue:



 REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

A Companhia realizou distribuição de proventos no total de R\$ 190 milhões, em forma de Juros sobre Capital Próprio, em janeiro de 2025, referente ao Exercício Social de 2024. Em 14 de maio, anunciou o encerramento, em razão do decurso do prazo de 18 meses, do Programa de Recompra de Ações aprovado em 13 de novembro de 2023, por meio do qual foram recompradas 13,6 milhões de ações, representando investimento de aproximadamente R\$ 299 milhões. No mesmo dia 14 de maio, tendo em vista que a posição de ações em tesouraria se encontra em 9,18% do total de ações em circulação da Companhia, o Conselho de Administração deliberou convocar, em até 30 dias, Assembleia Geral Extraordinária para propor o cancelamento das referidas ações, sem alteração do Capital Social.



1Q25 Highlights

Results impacted by global uncertainties. Progress in the operational efficiency agenda and beginning of revenue recognition from new contracts in the second half of the year.

Earnings Call

Date: May 15, 2025

Portuguese/English

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

Link: [Webinar TUPY3](#)

Website: www.tupy.com.br/ri

Investor Relations

Rafael Lucchesi
CEO

Gueitiro Genso
VP New Businesses & Innovation
and IRO

Rodrigo Périco
CFO

Hugo Zierth
IR Manager

Renan Oliveira
IR Specialist

dri@tupy.com.br

- **Net Revenue: R\$2.5 billion in 1Q25 (-4% vs. 1Q24).** The depreciation of the Brazilian real and revenue growth in the Distribution and Energy & Decarbonization segments partially offset the impact of low physical sales volumes related to light and heavy commercial vehicle applications for North America and Europe.
- **Adjusted EBITDA: R\$247 million (-20% vs. 1Q24),** with a margin of 10% (vs. 12% in 1Q24). Impact of lower volumes, which affected fixed cost dilution, partially offset by a favorable exchange rate scenario and margin improvement at MWM. The YoY comparison with 1Q24 is impacted by the receipt of amounts related to (i) insurance claim indemnities from an operation in Mexico (in the amount of R\$26 million), and (ii) price adjustments recognized during that period.
- **Operating Cash Generation:** R\$68 million. Impact from working capital management initiatives, with a 4-day reduction in the cash conversion cycle compared to the previous quarter (4Q24), a favorable exchange rate environment, and performance of the MWM operation.
- **Net Result: Loss of R\$12 million** (vs. Income of R\$112 million in 1Q24). Impact of the exchange rate variation on balance sheet accounts denominated in foreign currency, of R\$62 million, and the appreciation of the Mexican peso over the tax base (a YoY negative impact of R\$33 million).
- **Shareholder remuneration:** (i) Payment of Interest on Equity in the amount of R\$ 190 million, declared in 2024, (ii) termination on May 14th, due to the expiration of the 18-month term, of the Share Buyback Program approved on November 13th, 2023, which during its validity resulted in the purchase of 13.6 million shares (an investment of R\$ 299 million), and (iii) deliberation by the Board of Directors to convene an Extraordinary General Meeting to propose the cancellation of treasury shares.

 MESSAGE FROM MANAGEMENT

The beginning of the year has been marked by a climate of uncertainty, driven by the adoption of trade tariffs by the United States and tensions related to trade barriers. These developments have been directly affecting supply chains, with impacts already visible in global economic activity. As a result, demand for commercial vehicles in North American and Europe markets is already showing signs of a slowdown, as reflected in the results already presented by some of the main truck and machinery manufacturers, which have also revised their outlooks for 2025.

Despite a challenging first quarter, Tupy's fundamentals remain solid. We are present in segments that are essential for economic development and the well-being of society, acting as a strategic partner to American companies.

We operate under a flexible manufacturing model, with plants strategically located in Brazil and Mexico. While currently operating with idle capacity, these assets represent a significant competitive advantage, allowing us to capture new contracts and expand our market presence.

Regarding tariffs, under current legislation, parts manufactured by Tupy in Mexico within the scope of the USMCA are exempt, as are raw parts used in medium and heavy-duty vehicles exported from Brazil. Additionally, our contracts include pass-through clauses that mitigate the impacts on the Company.

Investments in infrastructure, particularly in Europe, and the need for fleet replacement may contribute to a potential recovery in volumes throughout 2025, further supported by a possible resolution of the conflict in Ukraine. Customers with longer production chains, primarily in the off-road segment, have reported inventory normalization, along with increases in order intake.

We have a robust and structured commercial pipeline in place, ensuring the continuity of new growth opportunities, including the resumption of investments in traditional propulsion by several manufacturers. Many already announced programs are expected to start in the second half of the year, expanding our presence in the heavy commercial vehicle market.

In the light commercial vehicle segment, starting in the second half of the year, we expect a significant increase in demand for one of the category's most sought-after engines, equipped with Tupy components, which should positively contribute to our results.

In the domestic market, after a strong start to the year, truck production in Brazil slowed in March. Our volumes, in turn, were impacted by reduced demand stemming from indirect exports. Furthermore, revenues from manufacturing contracts—services provided to manufacturers—underwent a one-off impact due to customer shutdowns at the start of the year, which are expected to be offset throughout 2025.

Net revenue totaled R\$2.5 billion in the quarter, down by 4% from the previous year. The favorable exchange rate scenario, combined with growth in revenues from gensets and aftermarket sales, partially offset the impact of lower volumes.

Adjusted EBITDA reached R\$247 million, down by 20% from the previous year, with a margin of 10%. The double-digit decline in sales and production, which hindered fixed cost dilution, impacted EBITDA by approximately R\$120 million in the quarter. The comparison base was also affected by price adjustments and insurance claim proceeds that had a positive impact on 1Q24 results.

Despite research & development expenses that have not yet translated into revenue, MWM's margin remained close to 10%.

The Company became more efficient through the implementation of various cost and expense reduction initiatives across all areas. These ongoing actions contributed to an approximate R\$78 million improvement in the quarterly results compared to the same period in the previous year. Combined with greater operational flexibility, they are expected to significantly impact operating margin as volumes recover.

As in previous quarters, we adopted measures that impacted margins while generating positive effects on working capital and cash generation. The cash conversion cycle fell by four days compared to the previous quarter (4Q24), contributing to operating cash generation of R\$68 million in the period. These are key indicators of our business, and we see various opportunities to increase efficiency, mainly in inventory management.

This financial strength has enabled the Company to efficiently allocate capital, including through the Share Buyback Program approved on November 13, 2023, which, during its term, resulted in the repurchase of approximately 13.6 million shares, with a total investment of R\$ 299 million.

New businesses: growth and margin expansion

In the aftermarket segment, March 2025 was the best sales month in the history of this Business Unit. This segment, known for its resilience and countercyclical nature, will play an important role at Tupy, combining growth with structurally high margins, benefiting from growing demand for marine, generator, and biofuel solutions.

Genset sales continue to follow a strong trajectory, with double-digit growth. Gains in scale and ongoing improvements in operational efficiency have translated into the EBITDA margin from this product, which moved up from 7% in 2024 to over 10% currently, consolidating its strategic contribution to the expansion of the Company's profitability.

We continue to scale up and direct efforts toward high-margin and high-growth-potential segments, such as marine and vehicle transformation. Several power plants are already using our ethanol-powered tractor solutions, and we see broad potential for expansion in the use of gas engines, especially in urban applications such as buses and waste collection vehicles.

Strategy and capital allocation

Tupy is entering a new growth cycle without compromising its core values. On the contrary, in an increasingly complex global scenario, research, innovation, and professional development are becoming even more strategic to our success.

In 1Q25, expenses on these technologies and their related structures exceeded R\$ 20 million.

Our traditional business will remain one of the Company's main pillars, supporting our trajectory as we advance into new growth avenues. We have a unique operating model and will play an increasingly relevant role as a strategic partner to our customers, both in Brazil and abroad. This strengthening will come not only from our operational excellence but also from winning new contracts and expanding our product and services portfolio, reinforcing our commitment to innovation and sustainable growth. Our technical expertise and the strength of our brands are important assets that allow us to add value and diversify into segments with high growth and profitability, such as aftermarket, backup power, and viable decarbonization solutions for agribusiness and urban transportation, capitalizing on Brazil's potential in biofuel use.



The Company maintains rigorous discipline in capital allocation, prioritizing investments that expand long-term profitability and are aligned with our sustainable value generation strategy. Decisions are based on thorough risk-adjusted return analyses, preservation of liquidity, strengthening of capital structure, and seizing of opportunities with a competitive edge, whether in the traditional business or new growth avenues.

We will maintain cost discipline and continue focusing on initiatives that enhance operational efficiency through process optimization, resource leverage, and sustainable productivity gains.

Despite short-term challenges, we see many opportunities and expect the recovery of key markets starting in the second half of the year. We have installed capacity and operational structure necessary to meet this demand efficiently. The dedication and talent of our more than 19,000 employees will be more decisive than ever in executing the strategy we are building.

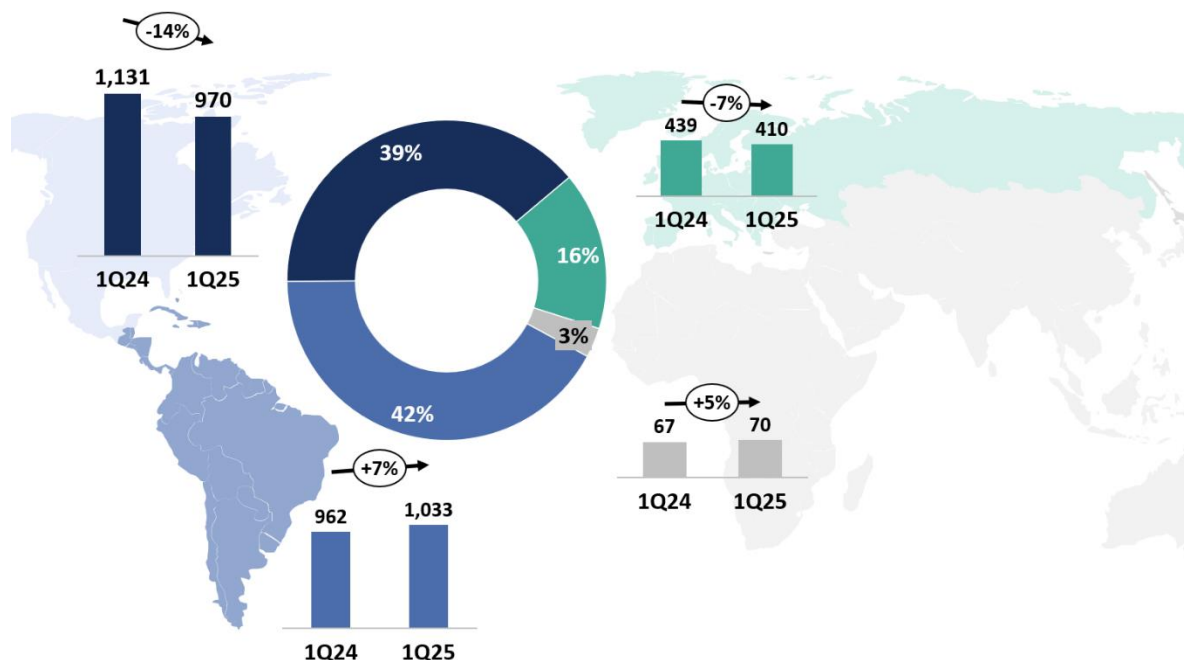
The initiatives led by this team on social and environmental matters, the details of our business model, and many other pieces of information can be found in the 2024–2025 Sustainability Report, released on April 30. The full edition and the executive summary are available on our websites.

SUMMARIZED RESULTS

Consolidated (R\$ thousand)			
SUMMARY	1Q25	1Q24	Var. [%]
Revenues	2,483,044	2,597,904	-4.4%
Cost of goods sold	(2,101,960)	(2,133,555)	-1.5%
Gross Profit	381,084	464,349	-17.9%
% on Revenues	15.3%	17.9%	
Operating expenses	(228,723)	(243,766)	-6.2%
Other operating expenses	(39,005)	(27,711)	40.8%
Earnings before Financial Result	113,356	192,872	-41.2%
% on Revenues	4.6%	7.4%	
Net financial result	(102,591)	(52,015)	97.2%
Earnings before Tax Effects	10,765	140,857	-92.4%
% on Revenues	0.4%	5.4%	
Income tax and social contribution	(22,958)	(29,112)	-21.1%
Net Income/Loss	(12,193)	111,745	-
% on Revenues	-0.5%	4.3%	
EBITDA (CVM Inst. 527/12)	209,013	282,479	-26.0%
% on Revenues	8.4%	10.9%	
Adjusted EBITDA	247,289	308,061	-19.7%
% on Revenues	10.0%	11.9%	
Average exchange rate (BRL/USD)	5.84	4.95	17.8%
Average exchange rate (BRL/EUR)	6.23	5.38	16.8%

REVENUES

In 1Q25, 39% of revenues originated in North America. The South and Central Americas accounted for 42%, and Europe for 16%. The remaining 3% came from Asia, Africa, and Oceania, and the acquired plants contributed to a higher exposure to the Brazilian and European markets.

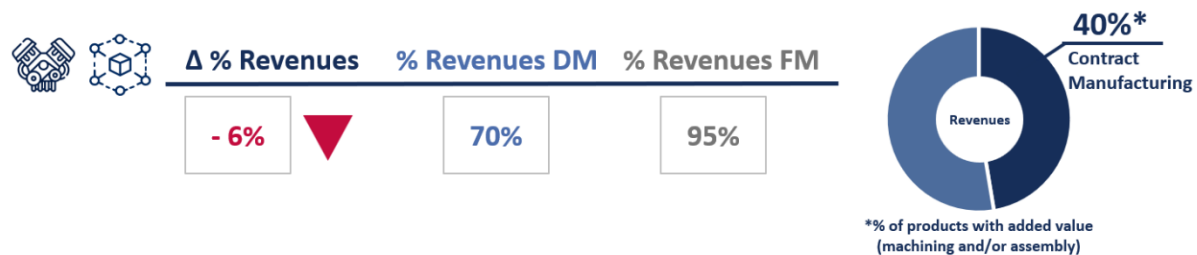


Consolidated (R\$ thousand)			
	1Q25	1Q24	Var. [%]
Revenues	2,483,044	2,597,904	-4.4%
Domestic Market	957,785	934,461	2.5%
Structural Components and Manufacturing Contracts	668,479	686,840	-2.7%
Commercial vehicles (and passenger cars)	583,159	624,385	-6.6%
Off-road	85,320	62,455	36.6%
Energy and Decarbonization	133,418	122,675	8.8%
Distribution	155,888	124,946	24.8%
Export Market	1,525,259	1,663,443	-8.3%
Structural Components and Manufacturing Contracts	1,455,664	1,581,765	-8.0%
Commercial vehicles (and passenger cars)	1,028,819	1,208,804	-14.9%
Off-road	426,845	372,961	14.4%
Energy and Decarbonization	31,853	37,767	-15.7%
Distribution	37,742	43,911	-14.0%

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 decline in revenue reflects lower sales volumes in the commercial vehicle segments in the United States and Europe, as well as the drop in light and light commercial vehicle production in the U.S. market, due to inventory reduction strategies adopted by several customers. These factors also impacted our sales performance in the domestic market, as a result of lower indirect exports of commercial vehicles.

This scenario reflects the postponement of vehicle purchases, driven by uncertainties surrounding tariffs and trade barriers and their impact on the global economy, partially offset by a favorable exchange rate environment.

The increase in off-road vehicle application sales reflects inventory normalization across the international supply chain, along with solid performance in the domestic market.

We expect a recovery in our volumes starting in the second half of 2025, driven by the launch of new programs and increased infrastructure investments in Europe.

Approximately 40% of revenues come from products that contain machining or engine assembly services for third parties (Manufacturing Contracts).

Distribution

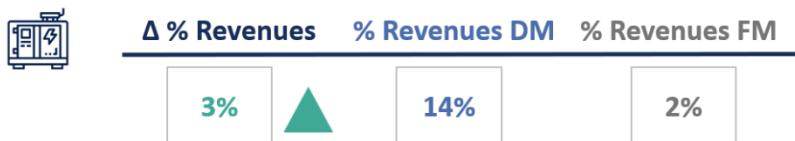


Revenues from the Distribution segment increased by 15%, featuring a growth in sales of the aftermarket unit, which delivered a performance 30% higher than the same period a year ago.

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.

Sales of hydraulic products, such as fittings and profiles, were impacted by lower demand in the U.S. market this quarter.

Energy and Decarbonization



Sales revenues from gensets increased by 25% over the previous year, due to the growth in sales volume in the domestic and export markets and the higher average price (product mix). The EBITDA margin, in turn, is already above the 10% level.

This fact, coupled with higher revenue from new businesses, mitigated the effect of the decline in own engine sales, mainly 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.

COST OF GOODS SOLD AND OPERATING EXPENSES

COGS totaled R\$2.1 billion in 1Q25, down by 1% over 1Q24.

The impact of the drop in production and sales volumes, with an effect on the dilution of fixed costs, impacted the gross margin, which reached 15% in the period.

Consolidated (R\$ thousand)			
	1Q25	1Q24	Var. [%]
Revenues	2,483,044	2,597,904	-4.4%
Cost of goods sold	(2,101,960)	(2,133,555)	-1.5%
Raw material	(1,222,749)	(1,297,975)	-5.8%
Labor, profit sharing, and social benefits	(466,741)	(443,729)	5.2%
Maintenance supplies	(167,485)	(169,248)	-1.0%
Energy	(111,452)	(115,078)	-3.2%
Depreciation and amortization	(85,214)	(80,912)	5.3%
Others	(48,319)	(26,613)	81.6%
Gross profit	381,084	464,349	-17.9%
<i>% on Revenues</i>	<i>15.3%</i>	<i>17.9%</i>	
Operating expenses	(228,723)	(243,766)	-6.2%
<i>% on Revenues</i>	<i>9.2%</i>	<i>9.4%</i>	

Costs in 1Q25 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: increased due to inflation and collective bargaining agreements, partially mitigated by gains in efficiency (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.
- Other operating costs: the increase was mainly due to the receipt, in 1Q24, of compensation related to losses incurred from a claim at one of the plants, of R\$26 million (reimbursement for loss of profit). The line also includes costs with the handling of products and materials, engine engineering projects, leases, and health and safety, among other items.

Operating expenses, including selling and administrative expenses, reached R\$229 million, down by 6% vs. 1Q24, mainly impacted by the drop in expenses with freight and efficiency gains.

OTHER OPERATING INCOME (EXPENSES)

Other Net Operating Income/Expenses came in as an expense of R\$39 million in 1Q25, compared to an expense of R\$28 million in the previous year.

Consolidated (R\$ thousand)			
	1Q25	1Q24	Var. [%]
Depreciation of non-operating assets	(729)	(2,129)	-65.8%
Others	(38,276)	(25,582)	49.6%
Other operating expenses	(39,005)	(27,711)	40.8%

The “Other” line consists of net expenses of R\$38 million, arising from (i) the creation/update of provisions, of R\$20 million (vs. R\$16 million in 1Q24); (ii) expenses of R\$13 million with restructuring (vs. R\$16 million in 1Q24); (iii) sale of unserviceable items, write-off of PP&E and others, with a net expense of R\$5 million (vs. revenue of R\$7 million in 1Q24, including R\$20 million from the reimbursement of expenses for equipment replacement in Mexico).

NET FINANCIAL RESULT

Net Financial Result came in as an expense of R\$103 million in 1Q25, compared to an expense of R\$52 million in the same period a year ago.

Consolidated (R\$ thousand)			
	1Q25	1Q24	Var. [%]
Financial expenses	(87,955)	(78,080)	12.6%
Financial income	33,754	31,186	8.2%
Net monetary and currency variations	(48,390)	(5,121)	844.9%
Net Financial Result	(102,591)	(52,015)	97.2%

The variation in financial expenses in 1Q25 vs. 1Q24 was mainly due to (i) higher expenses with the payment of interest, due to the impact of the rise in the CDI rate, and (ii) depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, impacting the provision of interest in foreign currency.

Financial income reached R\$34 million in the period, due to the effect of the increase in interest from financial investments in the annual comparison.

Expenses from net monetary and exchange rate variations totaled R\$48 million and were composed of (i) negative variations in balance sheet accounts in foreign currency, of R\$62 million, due to the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar compared to the previous quarter; and (ii) the result of hedge transactions, corresponding to a revenue of R\$14 million in the period, of which a revenue of R\$22 million from the mark-to-market of exchange rate hedging instruments and an expense of R\$8 million from the cash effect of settled operations.

INCOME/LOSS BEFORE TAX EFFECTS AND NET INCOME/LOSS

The Company's net result came in as a negative R\$12 million, mainly due to lower operational results, arising from the drop in revenues, the exchange rate variation in balance sheet accounts in foreign currency, and the impact of the exchange rate effects on the tax base.

Consolidated (R\$ thousand)			
	1Q25	1Q24	Var. [%]
Earnings before Tax Effects	10,765	140,857	-92.4%
Tax effects before currency impacts	(18,351)	(56,984)	-67.8%
Earnings before the currency effects on the tax base	(7,586)	83,873	-
Currency effects on the tax base	(4,607)	27,872	-
Net Income/Loss	(12,193)	111,745	-

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 1Q25, the Company recorded an expense of R\$5 million, with no cash effect (compared to a revenue of R\$28 million in 1Q24).

EBITDA

The combination of the aforementioned factors resulted in CVM EBITDA of R\$209 million, with a margin of 8.4% (vs. 10.9% in 1Q24). EBITDA adjusted for other operating expenses and income (creation/restatement of provisions, as a result of PP&E sales, and other expenses) reached R\$247 million, with a margin of 10.0% in 1Q25 (vs. 11.9% in 1Q24).

Consolidated (R\$ thousand)			
RECONCILIATION OF NET INCOME WITH EBITDA	1Q25	1Q24	Var. [%]
Net Income/Loss for the Period	(12,193)	111,745	-110.9%
(+) Net Financial Result	102,591	52,015	97.2%
(+) Income Tax and Social Contribution	22,958	29,112	-21.1%
(+) Depreciation and Amortization	95,657	89,607	6.8%
EBITDA (CVM 527/12)	209,013	282,479	-26.0%
% on revenues	8.4%	10.9%	
(+) Other Operating Expenses, Net	38,276	25,582	49.6%
Adjusted EBITDA	247,289	308,061	-19.7%
% on revenues	10.0%	11.9%	

Management initiatives implemented over the last few months, including gains in operational efficiency and negotiations with customers and suppliers, partially offset the drop in sales and production volumes, which impacted EBITDA by approximately R\$120 million. The YoY comparison was impacted by the receipt, in 1Q24, of amounts related to losses incurred from a claim in the Mexican operation, of R\$26 million, as well as price adjustments recognized in that period.

INVESTMENTS IN PROPERTY, PLANT, AND EQUIPMENT AND INTANGIBLE ASSETS

Investments in property, plant, and equipment and intangible assets totaled R\$62 million in 1Q25 (accrual basis), compared to R\$73 million in 1Q24, down by 15%.

Consolidated (R\$ thousand)			
	1Q25	1Q24	Var. [%]
PP&E			
Strategic investments	32,777	16,568	97.8%
Maintenance and modernization of op. capacity	22,114	46,296	-52.2%
Environment	2,392	2,384	0.3%
Interest and financial charges	2,168	3,179	-31.8%
Intangible assets			
Software and others	1,040	2,991	-65.2%
Projects under development	1,475	1,398	5.5%
Total	61,966	72,816	-14.9%
<i>% on Revenues</i>	<i>2.5%</i>	<i>2.8%</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)					
	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Balance Sheet					
Accounts receivable	2,028,377	1,837,435	2,110,455	2,091,348	1,947,770
Inventories	2,134,475	2,197,704	2,069,851	2,046,123	1,990,018
Accounts payable	1,574,755	1,482,620	1,411,298	1,406,553	1,407,774
<i>Advances from Customers</i>	<i>149,093</i>	<i>85,207</i>	<i>76,497</i>	<i>103,869</i>	<i>103,039</i>
Sales outstanding [days]	70	63	71	69	64
Inventories [days]	89	92	85	82	78
Payables outstanding [days]	73	65	61	60	59
Cash conversion cycle [days]	86	90	95	91	83

The cash conversion cycle was reduced by four days compared to 4Q24.

The main lines presented the following variations:

- Increase of R\$191 million in Accounts Receivable, with an impact on the average receivable period equivalent to seven days of sales, mainly due to seasonality in the period, with sales concentrated at the end of the quarter. Accounts Receivable in foreign currency accounted for 71% of the total and were offset by the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar in the quarterly comparison (closing rate of US\$/R\$5.74 in March 2025 vs. US\$/R\$6.19 in December 2024).

- Decrease of R\$63 million in Inventories, with a 3-day decrease, due to the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar and the implementation of flexibility and product transfer projects, mainly impacting finished products.
- The 8-day increase in Accounts Payable was due to various management initiatives with suppliers, partially offset by the effect of the exchange rate variation on Accounts Payable in foreign currency, which accounted for 42% 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	1Q25	1Q24	Var. [%]
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	2,376,203	1,593,098	49.2%
Cash used in operating activities	67,847	121,168	-44.0%
Cash used in investing activities	(107,309)	(192,570)	-44.3%
Cash provided by (used in) financing activities	(528,923)	328,672	-
Currency effect on the cash for the year	(94,340)	26,088	-
Decrease in cash and cash equivalents	(662,725)	283,358	-
Cash and cash equivalents at the end of the period	1,713,478	1,876,456	-8.7%

The Company's operating cash generation came to R\$68 million, mainly due to working capital management initiatives and MWM's results, as well as the exchange rate impact of the period.

Investment activities consumed R\$107 million in 1Q25, compared to R\$193 million in the same period a year ago.

As for financing activities, we recorded a consumption of R\$522 million in 1Q25, mainly due to debt amortization, distribution of proceeds, and share buyback. The YoY comparison was impacted by fundraising in 1Q24.

The combination of these factors and the exchange rate variation on cash, with an impact of R\$94 million, resulted in a R\$663 million decrease in cash and cash equivalents in the period. We closed 1Q25 with a balance of R\$1,713 million.

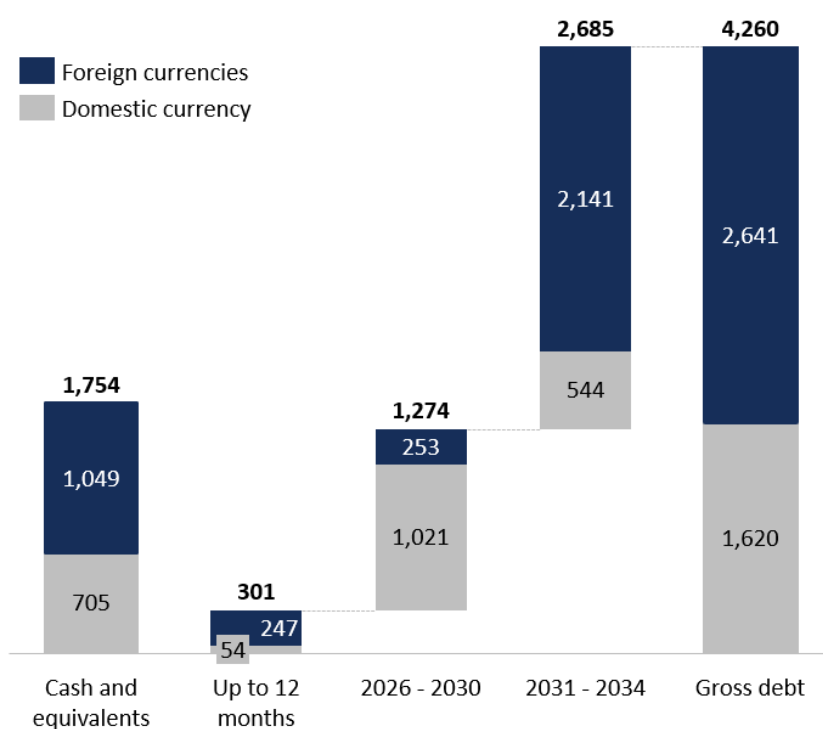
INDEBTEDNESS

The Company ended 1Q25 with a net debt of R\$2.5 billion, corresponding to a net debt/LTM Adjusted EBITDA ratio of 2.03x.

Liabilities in foreign currency accounted for 62% of the total (9% in the short term and 91% in the long term), while 38% of the debt is denominated in Brazilian reais (3% in the short term and 97% in the long term). As for cash and cash equivalents, 59% of the total amount is denominated in foreign currency and 41% in Brazilian reais.

Consolidated (R\$ thousand)					
INDEBTEDNESS	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Short term	301,363	660,196	683,329	1,186,934	723,435
Financing and loans	299,141	638,123	654,575	1,045,676	715,909
Financial instruments and derivatives	2,222	22,073	28,754	141,258	7,526
Long term	3,958,966	4,132,189	3,855,658	3,743,358	3,518,745
Gross debt	4,260,329	4,792,385	4,538,987	4,930,292	4,242,180
Cash and cash equivalents	1,713,478	2,376,203	2,167,915	2,427,739	1,876,456
Financial instruments and derivatives	40,472	73,825	32,392	69,630	8,410
Net debt	2,506,379	2,342,357	2,338,680	2,432,923	2,357,314
Gross debt/Adjusted EBITDA	3.45x	3.70x	3.51x	3.73x	3.37x
Net debt/Adjusted EBITDA	2.03x	1.81x	1.81x	1.84x	1.87x

The Company's debt profile is as follows:





SHAREHOLDER REMUNERATION

In January 2025, the Company distributed a total of R\$ 190 million in dividends in the form of Interest on Equity, related to the fiscal year of 2024. On May 14th, it announced the termination, due to the expiration of the 18-month term, of the Share Buyback Program approved on November 13th, 2023, through which 13.6 million shares were repurchased, representing an investment of approximately R\$ 299 million. On the same day, May 14th, considering that the treasury share position represents 9.18% of the Company's total outstanding shares, the Board of Directors resolved to convene, within 30 days, an Extraordinary General Meeting to propose the cancellation of the aforementioned shares, without any change to the Share Capital.