



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.

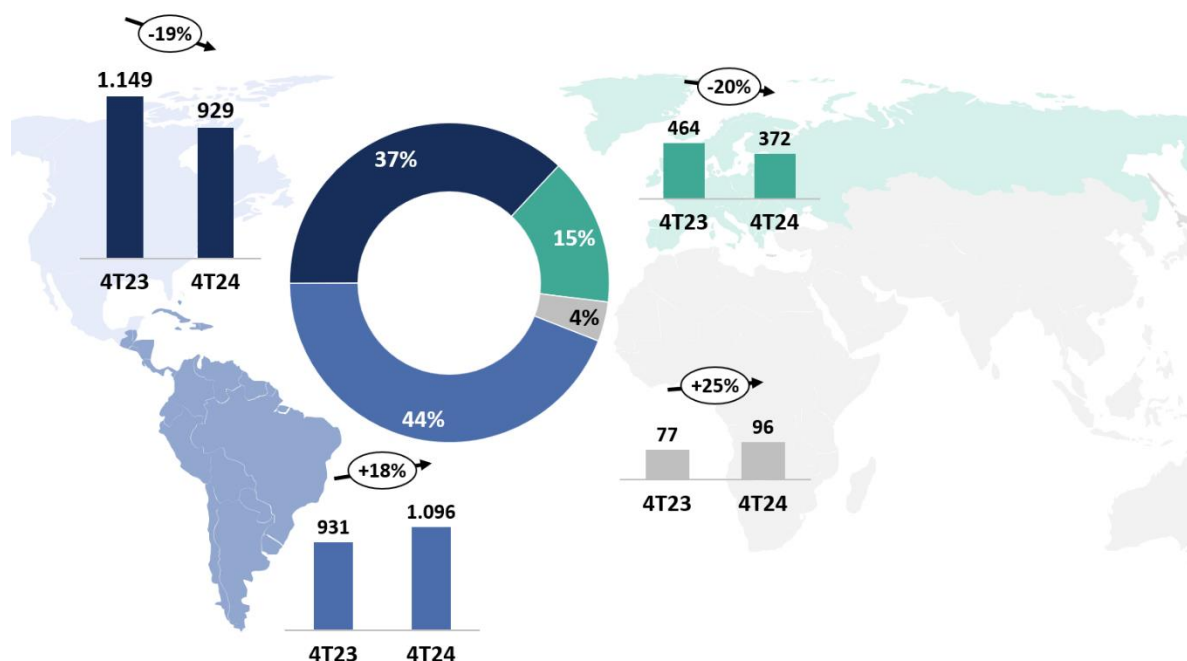
SÍNTESE DE RESULTADOS

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%
% sobre as Receitas	17,0%	15,8%		18,1%	17,0%	
Despesas operacionais	(275.347)	(258.304)	6,6%	(1.011.320)	(1.028.150)	-1,6%
Impairment	(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%
% sobre as Receitas	-	6,5%		5,2%	7,3%	
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%
% sobre as Receitas	-	3,3%		2,4%	4,7%	
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%
% sobre as Receitas	-	6,1%		0,8%	4,5%	
EBITDA (Inst. CVM 527/12)	270.719	267.380	1,2%	1.196.891	1.196.175	0,1%
% sobre as Receitas	10,9%	10,2%		11,2%	10,5%	
EBITDA Ajustado	252.422	250.249	0,9%	1.293.899	1.264.879	2,3%
% sobre as Receitas	10,1%	9,5%		12,1%	11,1%	
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*.



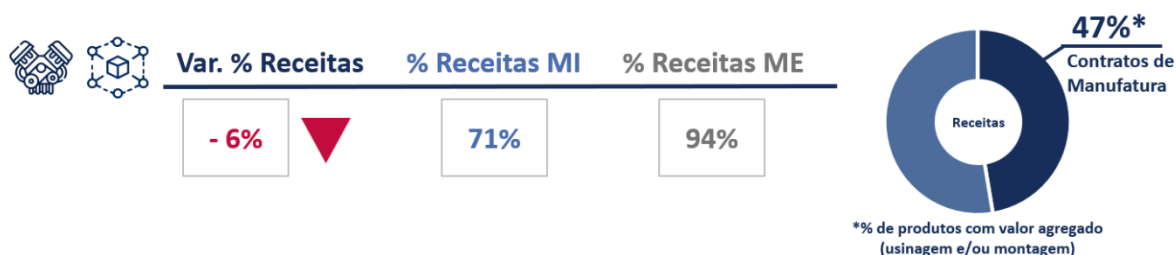
Consolidado (R\$ Mil)

	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%
Off-road	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%
Off-road	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



Var. % Receitas	% Receitas MI	% Receitas ME
-----------------	---------------	---------------

4%		
----	--	--



	14%	
--	-----	--

		2%
--	--	----

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



Var. % Receitas	% Receitas MI	% Receitas ME
-----------------	---------------	---------------

- 2%		
------	--	--



	15%	
--	-----	--

		3%
--	--	----

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%
% sobre as Receitas	17,0%	15,8%		18,1%	17,0%	
Despesas operacionais	(275.347)	(258.304)	6,6%	(1.011.320)	(1.028.150)	-1,6%
% sobre as Receitas	11,0%	9,9%		9,5%	9,0%	

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 impairment	(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 remuneram 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, consequentemente, 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%
% sobre as receitas	10,9%	10,2%		11,2%	10,5%	
(+) 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%
% sobre as receitas	10,1%	9,5%		12,1%	11,1%	

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%
% sobre as Receitas	7,0%	9,5%		4,4%	5,4%	

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:

