

Videoconferência de Resultados: 2T26

MAHLE Metal Leve S.A.

B3: LEVE3 | Segmento: Novo Mercado
Relações com Investidores | 13.08.2026

MAHLE

AVISO LEGAL

As declarações eventualmente feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas de negócios da MAHLE Metal Leve S.A., bem como a projeções e metas operacionais e financeiras, refletem as expectativas, crenças e premissas da administração, com base nas informações disponíveis no momento.

Os resultados financeiros aqui apresentados referem-se a um horizonte temporal específico elaboradas especificamente para divulgação de resultados, visando atender ao princípio de transparência.

Tais declarações envolvem riscos e incertezas inerentes ao desenvolvimento de negócios do setor automotivo, não constituindo garantias de desempenho futuro. Por se referirem a eventos futuros, e dependem de circunstâncias que podem ou não se concretizar, e que foram formuladas com base nas informações disponíveis à data de sua elaboração e consideradas realistas na data de publicação.

Investidores devem considerar que condições econômicas gerais, fatores da indústria e outros aspectos operacionais podem impactar os resultados futuros da Companhia, podendo fazer com que estes diferenciem-se, de forma relevante, daqueles expressos nessas declarações.

Adicionalmente, este material apresenta informações resumidas e não tem o objetivo de ser completo, nem deve ser considerado (ou interpretado) como a única base para qualquer análise ou avaliação sobre a MAHLE Metal Leve S.A.

Agenda

- 01 Apresentação da Videoconferência | Claudio Braga
- 02 Destaques | Claudio Braga e Daniel Brasil
- 03 Visão Geral de Mercado | Daniel Brasil
- 04 Desempenho das Receitas Líquidas | Daniel Brasil
- 05 Síntese dos resultados | Claudio Braga
- 06 Gestão financeira | Claudio Braga
- 07 Perguntas e respostas | Claudio Braga e Daniel Brasil

PARTICIPANTES



CLAUDIO BRAGA
Diretor Financeiro (CFO) e de
Relações com Investidores



DANIEL BRASIL ALVES
Marketing e Comunicação
Corporativa

DESAFIOS E INCERTEZAS DE MERCADO



Copom reduz a taxa Selic para 14,25% a.a.

Data de publicação: 17/06/2026



Acordo Mercosul-União Europeia entra em vigor na sexta-feira, 1º

29 abr 2026



Veículos leves avançam 23% em maio e Move Brasil pode ampliar ritmo de crescimento



Importação de carros chineses cresce 81% no quadrimestre



EUA e Irã chegam a acordo de paz para reabrir Estreito de Ormuz



Petróleo brent salta 6% e vai a US\$ 118 com maior tensão EUA-Irã após fala de Trump



Focus: Mercado eleva para 5,30% projeção para inflação em 2026



Estrangeiros retiram US\$ 5,5 bi do Brasil em um mês em ações e renda fixa

26/06/2026 14h19



Governo anuncia R\$ 14 bilhões em crédito para compra de máquinas agrícolas



EUA x Irã: Guerra completa 100 dias sem acordo definitivo

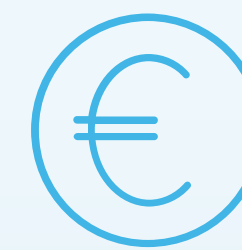


Ibovespa despenca mais de 2%, com tarifaço, guerra e saída de estrangeiros

INDICADORES DO 1S26



~2,6 bilhões
Faturamento



28,0%
Margem Bruta



20,2%
Margem EBITDA



17,9%
Margem EBIT



9 INSTALAÇÕES DE NEGÓCIOS
na América do Sul & Central

A MAHLE METAL LEVE DURANTE O 2T26

Agrishow 2026



- Participação estratégica na **principal feira** do agronegócio da América Latina;
- Reforça presença da MML em **aplicações agrícolas e construção**;
- Reforço da estratégia de **expansão** no segmento **fora de estrada**.

Prêmio ESG da AEA



- **Reconhecimento** por sua solução de motor bicomcombustível a etanol e biometano;
- Reforça liderança em inovação e compromisso com a **descarbonização da mobilidade**.

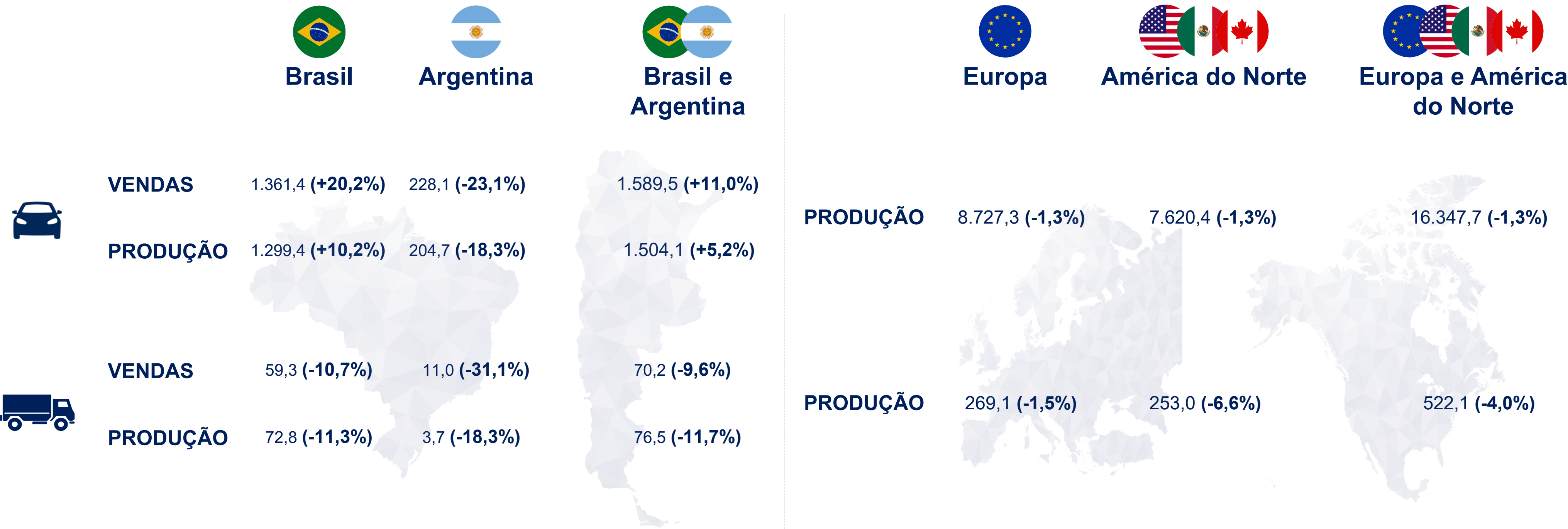
Selo Ouro GHG Protocol



- Conquista do mais alto nível de **reconhecimento**;
- Reforça o **compromisso** com a transparência climática, a qualidade das informações ASG e as **melhores práticas** de governança.

PRODUÇÃO E VENDAS DE VEÍCULOS – 1S26 versus 1S25

(Milhares)



MAHLE Metal Leve: diversificação com presença nos mercados doméstico, externo, EO e Aftermarket.

EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS

R\$ milhões

1S26	 Total	 Doméstico	 Exportação
Equipamento Original	1.659,4 +0,9% vs S25	1.076,4 +3,2% vs 1S25	583,0 -3,2% vs 1S25
Aftermarket	929,2 -6,2% vs S25	789,9 -4,9% vs 1S25	139,3 -13,0% vs S25
Consolidado 2.588,6 (-1,8% vs 1S25)			

2T26	 Total	 Doméstico	 Exportação
Equipamento Original	863,5 +1,3% vs 2T25	558,4 +5,0% vs 2T25	305,1 -4,7% vs 2T25
Aftermarket	468,7 -9,4% vs 2T25	401,6 -7,0% vs 2T25	67,1 -21,5% vs 2T25
Consolidado 1.332,2 (-2,7% vs 2T25)			



1S25	 Total	 Doméstico	 Exportação
Equipamento Original	1.645,1	1.043,0	602,1
Aftermarket	990,7	830,6	160,1
Consolidado 2.635,8			

2T25	 Total	 Doméstico	 Exportação
Equipamento Original	852,0	531,7	320,3
Aftermarket	517,2	431,7	85,5
Consolidado 1.369,2			

05 SÍNTESE DE RESULTADOS

INDICADORES 2T26/1S26

2T26 versus 2T25	 Receita Operacional Líquida R\$ 1.332,2 milhões (-2,7% vs. 2T25), reflete um ambiente competitivo mais desafiador, parcialmente compensados pela melhora gradual do volume de pedidos no 2T26.	>>	 Receita Operacional Líquida R\$ 2.588,6 milhões (-1,8% vs. 1S25), ganhos em volume e preço, compensados pelo impacto da variação cambial e ambiente competitivo mais desafiador.	1S26 versus 1S25
	 Lucro Bruto (29,9%) R\$ 385,2 milhões (+3,5% vs. 2T25), disciplina operacional, iniciativas de produtividade, captura de sinergias, melhor mix de produtos.		 (28,0%) Lucro Bruto R\$ 725,0 milhões (0% vs. 1S25), disciplina operacional, iniciativas de produtividade, captura de sinergias, melhor mix de produtos.	
	 SG&A, P&D, e outras receitas (despesas) operacionais (12,0%) R\$ 159,8 milhões (-3,9% vs. 2T25), decorrente, principalmente, da menor necessidade de gastos com fretes especiais no período.		 (12,0%) SG&A, P&D, e outras receitas (desp) operacionais R\$ 309,9 milhões (-5,5% vs. 1S25), decorrente, principalmente, da menor necessidade de gastos com fretes especiais no período.	
	 EBIT (18,4%) R\$ 245,2 milhões (+6,3% vs. 2T25), disciplina operacional, iniciativas de produtividade e sinergias, mix de produtos e redução de despesas logísticas.		 (17,9%) EBIT R\$ 462,4 milhões (+6,9% vs. 1S25), disciplina operacional, iniciativas de produtividade e sinergias, mix de produtos e redução de despesas logísticas.	
	 Lucro Líquido (12,0%) R\$ 159,6 milhões (+26,0% vs. 2T25), sustentado, principalmente, pela performance operacional.		 (14,4%) Lucro Líquido R\$ 373,8 milhões (+31,0% vs. 1S25), sustentado, principalmente, pela performance operacional.	

RESULTADO VERSUS EFEITOS: IAS29 E AQUISIÇÕES REALIZADAS EM 2024

Conforme Demonstrações Financeiras publicadas								
Síntese de Resultados (R\$ milhões)	1S26	Somente para efeito de comparação						1S25
		IAS-29 Hiperinflação Argentina	¹ Aquisições 2024 Δ valuation	1S26 ajustado	1S25 Ajustado	IAS-29 Hiperinflação Argentina	¹ Aquisições 2024 Δ valuation	
Receita operacional líquida	2.588,6	(16,0)	0,0	2.572,6	2.566,0	(16,6)	(53,2)	2.635,8
Lucro bruto	725,0	25,0		750,0	748,8	24,0		724,8
SG&A, outras receitas (despesas) operacionais, e equivalência patrimonial	(298,8)	1,9		(296,9)	(322,4)	2,0		(324,4)
Ganhos na posição monetária líquida em controlada no exterior (resultado operacional)	36,2	(36,2)		-	-	(32,3)		32,3
Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e IR/CS (EBIT)	462,4	(9,3)		453,1	426,4	(6,3)		432,7
Receitas (despesas) financeiras, líquidas	75,3	(3,6)		71,7	(30,5)	(0,9)		(29,6)
Imposto de renda e contribuição social	(163,9)	-		(163,9)	(117,6)	-		(117,6)
Lucro líquido	373,8	(12,9)	(21,3)	339,6	265,6	(7,2)	(12,7)	285,5
EBITDA	526,7	(9,3)		517,4	491,9	(6,3)		498,2
Margem bruta	28,0%			29,2%	28,6%			27,5%
Margem EBITDA	20,3%			20,1%	18,8%			18,9%

Referência: Valuation¹



Conforme “[Laudo de Avaliação](#)” Deloitte

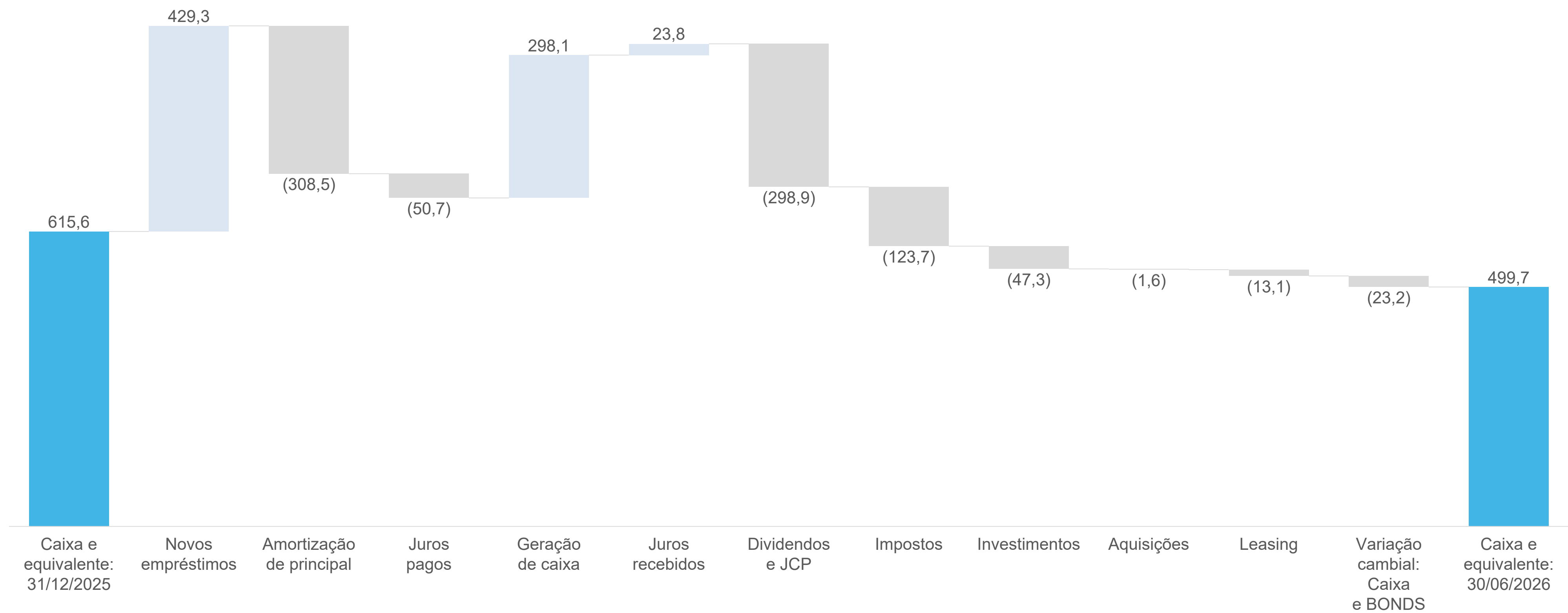


Conforme “[Laudo de Avaliação](#)” Apsis

¹ Excluídas as variações positivas entre os resultados auferidos das aquisições versus os montantes projetados nos valuations.

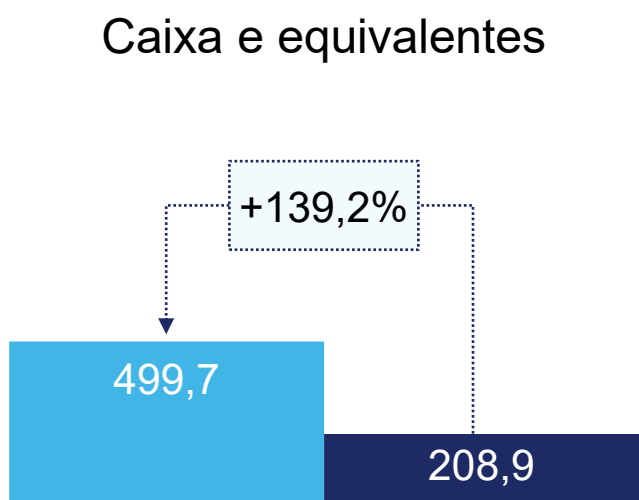
FLUXO DE CAIXA

CAIXA E EQUIVALENTES (R\$ milhões)

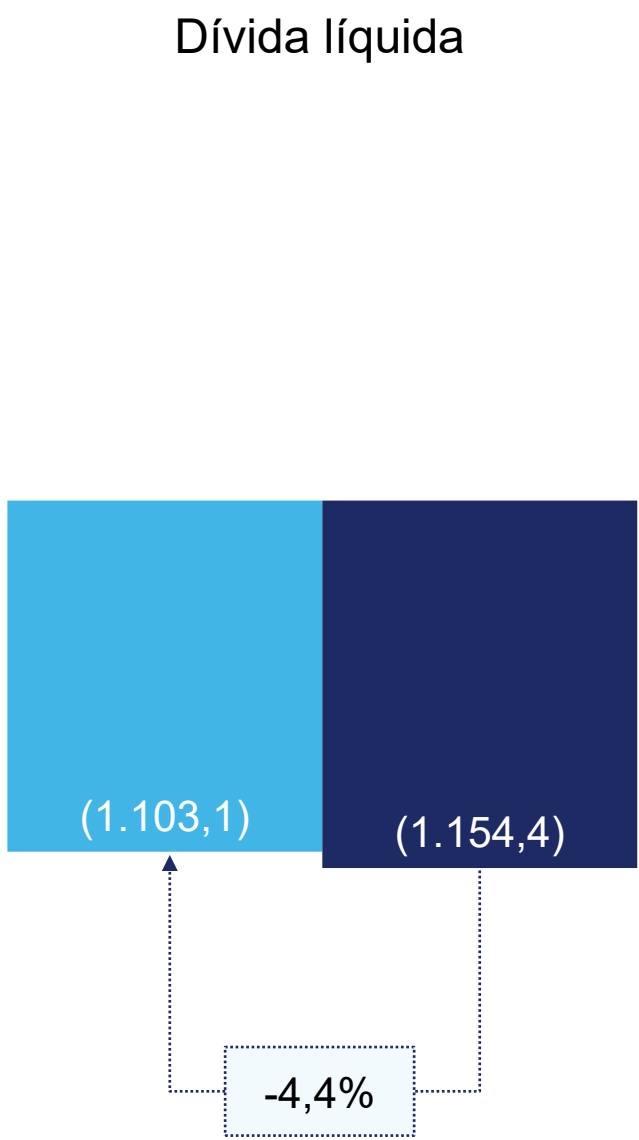


DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM FINANCEIRA

(R\$ milhões)



■ 1S26 ■ 1S25

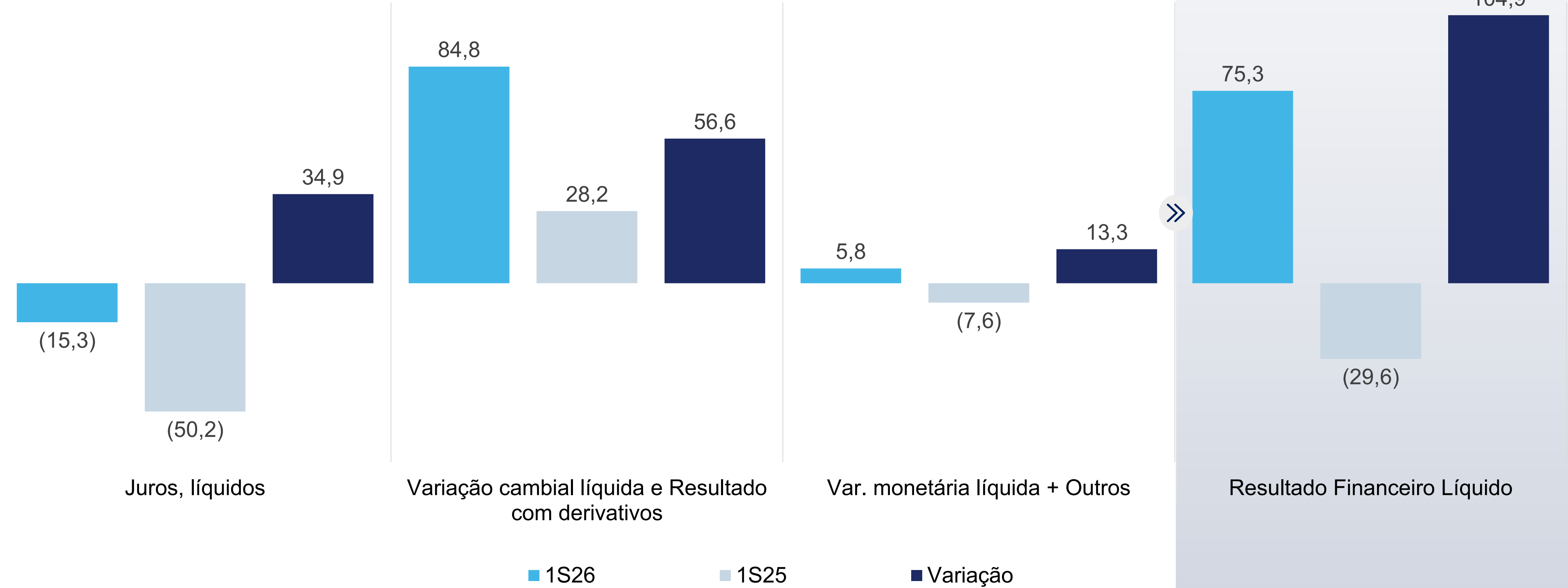


Alavancagem

- 1S26 = 1,05 x
- 1S25 = 1,17 x

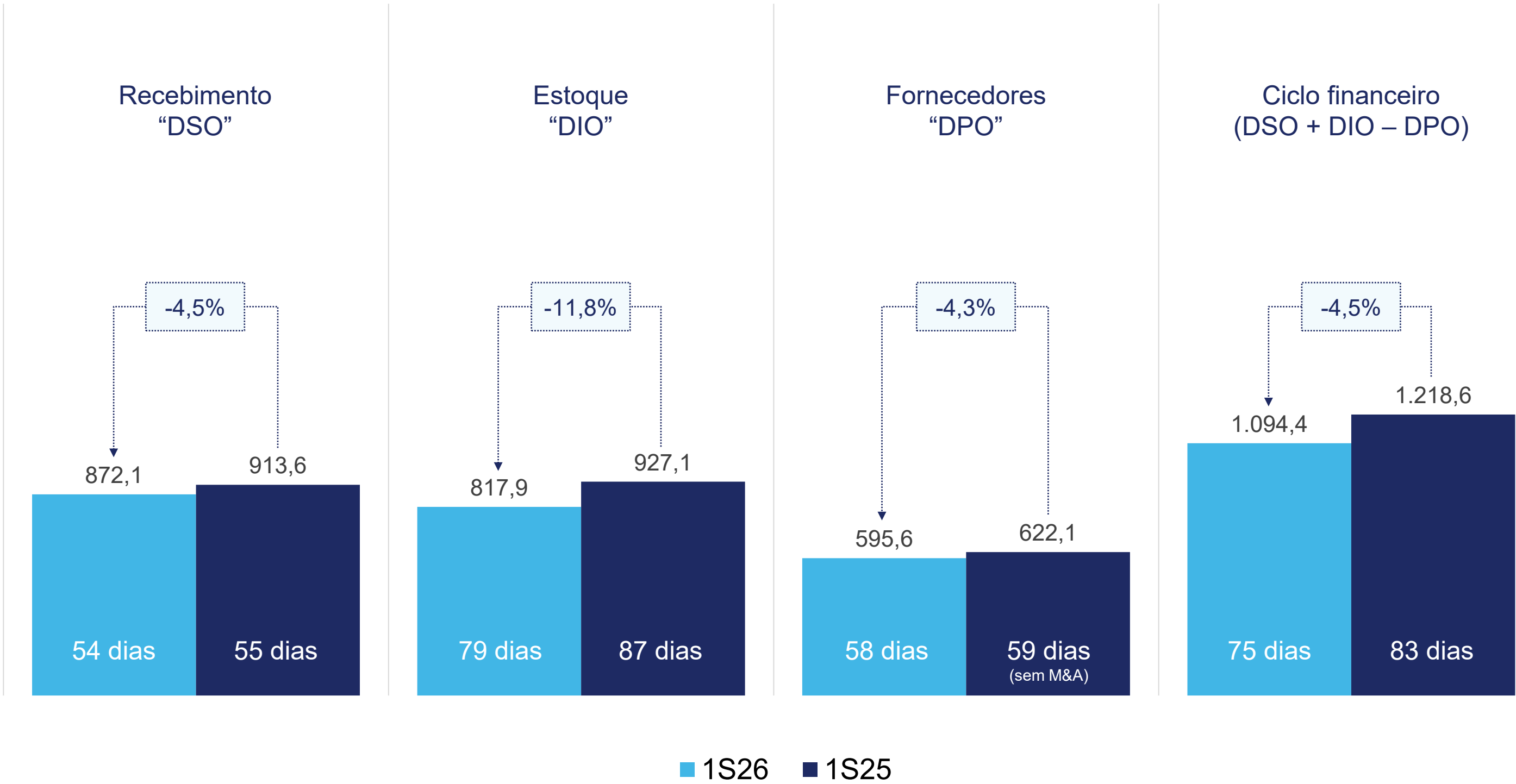
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

(R\$ milhões)



NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (NCG)

(R\$ milhões)



Ciclo financeiro

- Reduziu em R\$ 124,2 milhões versus 1S25, refletindo melhora do capital circulante;
- Em dias apresentou melhora de 9,6%;
- Destaque para a redução dos estoques;
- Os prazos de recebimento e fornecedores se apresentaram estáveis.

MENSAGEM FINAL

Mesmo em um cenário macroeconômico desafiador, a MAHLE Metal Leve **mantêm sua trajetória** de geração de resultados consistentes.

No semestre, ampliamos nossa participação de mercado, evoluímos margens com **disciplina operacional** e seguimos apoiados por uma atuação equilibrada entre Equipamento Original, Aftermarket e exportações.

Nossa sólida posição financeira nos dá segurança para investir no futuro, enquanto **avancamos em tecnologia**, inovação e novas oportunidades de negócios, com destaque para aplicações utilização em veículos fora de estrada (*off-road*).

Esses resultados reforçam nossa confiança na **estratégia de longo prazo da Companhia** e na capacidade de continuar gerando valor de forma sustentável para todos os nossos *stakeholders*.

Muito obrigado pela participação e confiança.

Permanecemos à disposição para eventuais esclarecimentos.

PERGUNTAS E RESPOSTAS

LEVE

B3 LISTED NM

Índices de Governança

IGC-NM B3

IGC B3

IGCT B3

ITAG B3

Índices amplos

IBRA B3

Índices de segmentos e setoriais

SMLL B3

IDIV B3

ICON B3

INDX B3

Marcas comercializadas pela MML

BEHR[®]

CLEVITE[®]

cofap[®]



MAHLE[®]

MAHLE

MAHLE

MUITO OBRIGADO

Relações com Investidores:

E-mail: relacoes.investidores@mahle.com

Website: <https://ri.mahle.com.br/>



Q2 2026 Financial Results Video Conference Call

MAHLE Metal Leve S.A.

B3: LEVE3 | Segment: Novo Mercado
Investor Relations | August 13rd, 2026

MAHLE

Disclaimer

Any statements made during this videoconference regarding MAHLE Metal Leve S.A.'s business outlook, as well as operational and financial Projections and targets, represent management's expectations, beliefs, and assumptions based on the information currently available to the Company.

The financial results presented refer to a specific reporting period and were prepared exclusively for results disclosure purposes, in line with the transparency principle.

These statements involve inherent risks and uncertainties related to the development of the automotive industry and do not constitute guarantees of future performance. As they relate to future events, they depend on circumstances that may or may not occur and were formulated based on information available as of the date of preparation, considered at the time of publication.

Investors should consider that general economic conditions, industry factors, and other operational aspects may impact the Company's future results, which could differ materially from the outcomes projected in these statements.

Additionally, this material contains summarized information and is not intended to be complete, nor should it be considered (or interpreted) as the sole basis for any analysis or evaluation of MAHLE Metal Leve S.A.

Agenda

- 01 Q2 2026 Videoconference| Claudio Braga
- 02 Highlights | Claudio Braga e Daniel Brasil
- 03 Market Overview | Daniel Brasil
- 04 Net Revenues Performance by Market| Daniel Brasil
- 05 Summary P&L | Claudio Braga
- 06 Financial Management| Claudio Braga
- 07 Questions & Answers| Claudio Braga e Daniel Brasil

SPEAKERS



CLAUDIO BRAGA
Chief Financial Officer (CFO)
and Investor Relations Officer



DANIEL BRASIL ALVES
Marketing and Corporate
Communication

MARKET CHALLENGES AND UNCERTAINTIES



Copom reduces the Selic rate to 14.25% p.a.
Publication date: 06/17/2026



The Mercosur-European Union agreement enters into force on Friday, the 1st.



Light vehicle sales increased by 23% in May, and Move Brasil could accelerate its growth rate.



Imports of Chinese cars grew 81% in the first four months of the year.



The US and Iran reach a peace agreement to reopen the Strait of Hormuz.



Brent crude oil jumps 6% to \$118 amid heightened US-Iran tensions following Trump's remarks.



Focus: Market raises inflation forecast for 2026 to 5.30%.



Foreigners withdraw US\$5.5 billion from Brazil in one month, investing in stocks and fixed income.

26/06/2026 14h19



Government announces R\$ 14 billion in credit for the purchase of agricultural machinery.

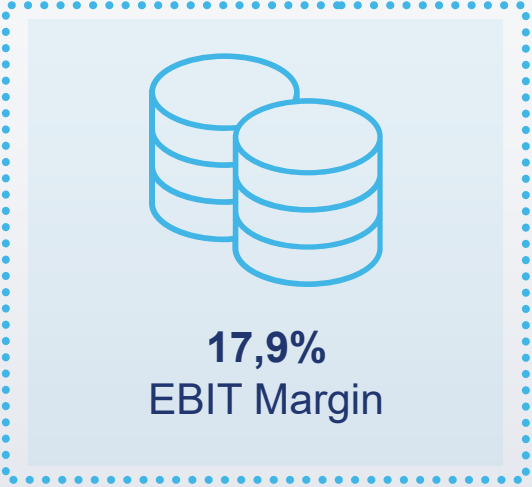
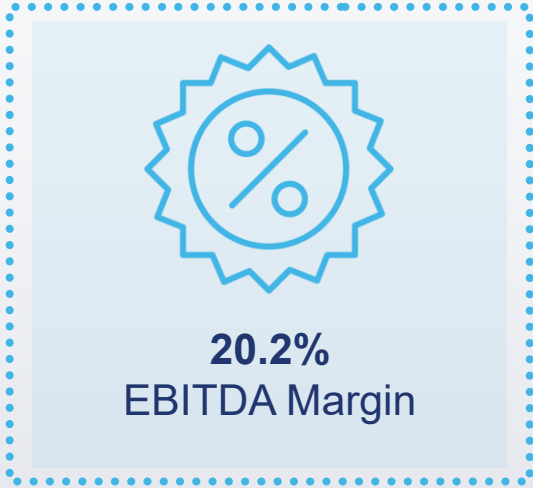


US vs. Iran: War reaches 100 days without a definitive agreement.



Ibovespa plunges more than 2%, amid steep tariff increases, price war, and outflow of foreign investors.

Q2 2026 KEY INDICATORS



MAHLE METAL LEVE DURING Q2 2026

Agrishow 2026



- Strategic participation in Latin America's **leading agribusiness** trade show;
- Strengthens MML's presence in **agricultural** and **construction** applications;
- Reinforces the **expansion** strategy in the **off-road segment**.

ESG Award from AEA



- **Recognition** for its dual-fuel engine solution powered by ethanol and biomethane;
- Reinforces the Company's leadership in innovation and commitment to **mobility decarbonization**.

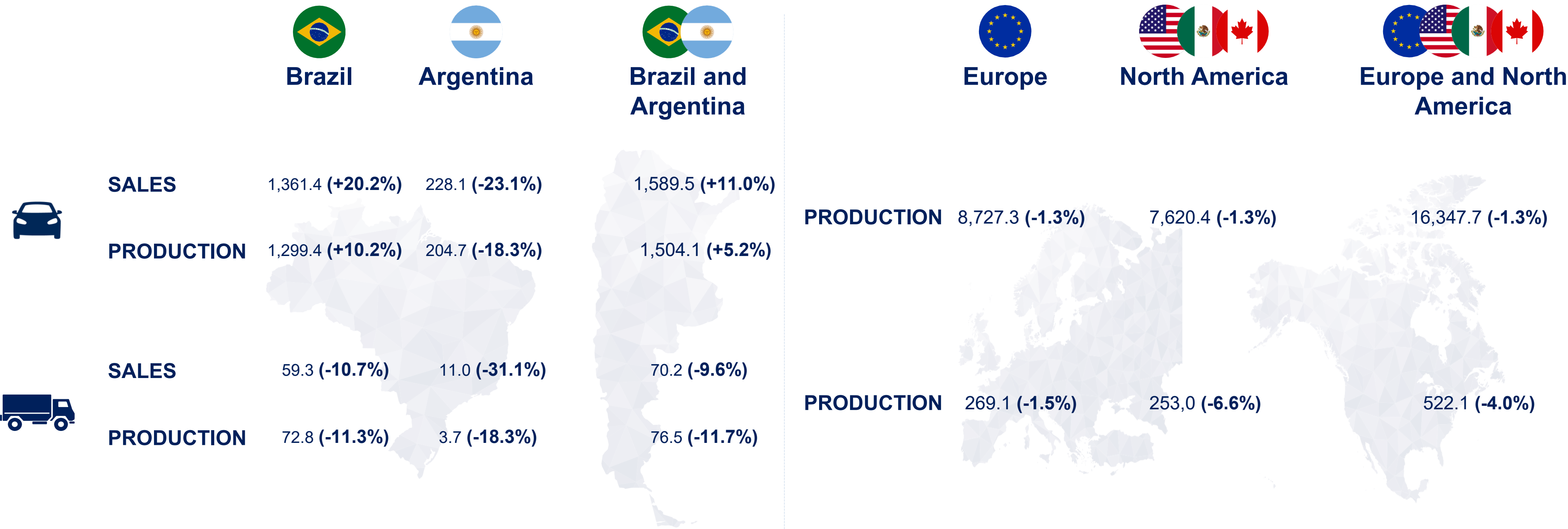
GHG Protocol Gold Seal



- Earned the highest level of **recognition**;
- Demonstrates the Company's **commitment** to climate transparency, high-quality ESG reporting, and governance **best practices**.

VEHICLES PRODUCTION AND SALES – H1 2026 *versus* H1 2025

(Thousand)



 **MAHLE Metal Leve: Diversified presence across domestic, international, OEM, and aftermarket markets.**

NET SALES BY MARKET

(Millions BRL)

H1 2026	 Total	 Domestic	 Export
Original Equipment	1.659,4 +0.9% vs H1 2025	1,076.4 +3.2% vs H1 2025	583.0 -3.2% vs H1 2025
Aftermarket	929.2 -6.2% vs H1 2025	789.9 -4.9% vs H1 2025	139.3 -13.0% vs H1 2025
Consolidated 2,588.6 (-1.8% vs H1 2025)			

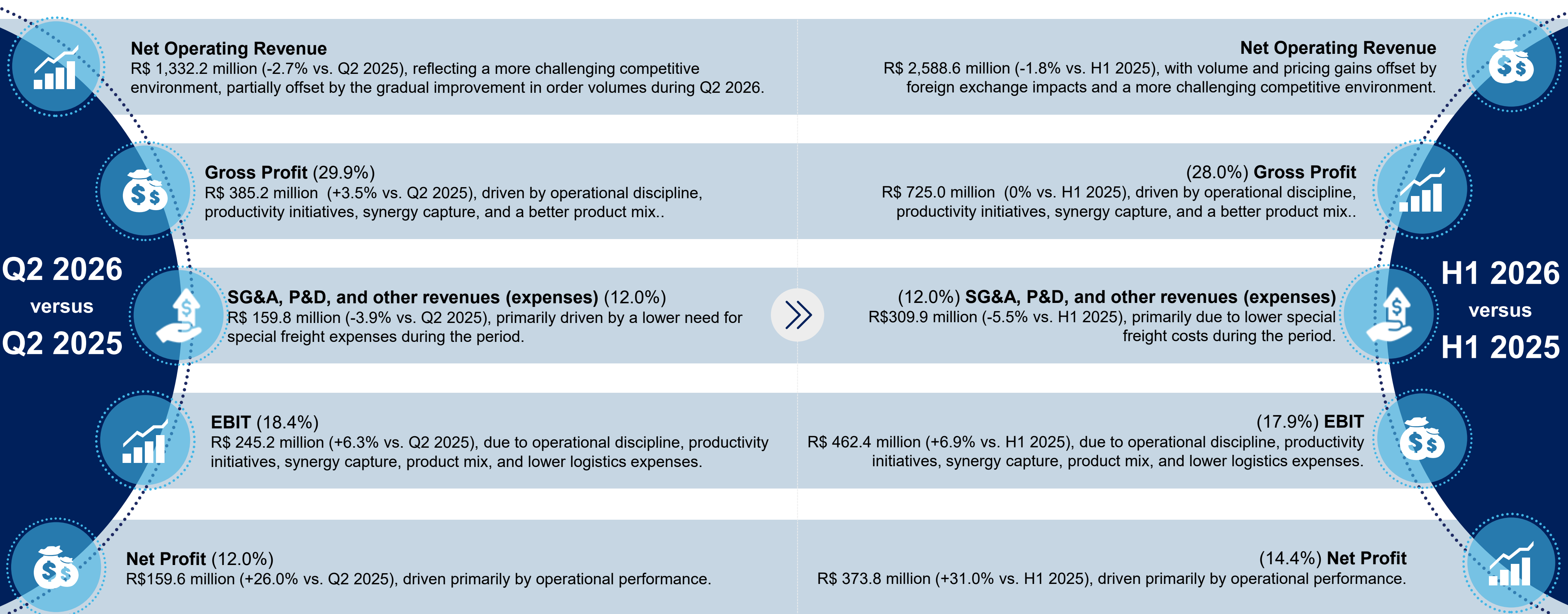
Q2 2026	 Total	 Domestic	 Export
Original Equipment	863.5 +1.3% vs Q2 2025	558.4 +5.0% vs Q2 2025	305.1 -4.7% vs Q2 2025
Aftermarket	468.7 -9.4% vs Q2 2025	401.6 -7.0% vs Q2 2025	67.1 -21,5% vs Q2 2025
Consolidated 1,332.2 (-2.7% vs Q2 2025)			



H1 2025	 Total	 Domestic	 Export
Original Equipment	1,645.1	1,043,0	602.1
Aftermarket	990.7	830.6	160.1
Consolidated 2,635.8			

Q2 2025	 Total	 Domestic	 Export
Original Equipment	852.0	531.7	320.3
Aftermarket	517.2	431.7	85.5
Consolidated 1,369.2			

Q2 2026/H1 2026 MAIN INDICATORS



RESULTS VERSUS IMPACT OF: IAS 29 AND ACQUISITIONS COMPLETED IN 2024

Summary of income statement (in BRL million)	As per financial statements published							
		For comparison purposes only						
	H1 2026	IAS 29 Argentina Hyperinflation	¹ 2024 Acquisitions Δ valuation	H1 2026 adjusted	H1 2025 adjusted	IAS 29 Argentina Hyperinflation	¹ 2024 Acquisitions Δ valuation	H1 2025
Net operating revenue	2,588.6	(16.0)	0.0	2,572.6	2,566.0	(16.6)	(53.2)	2,635.8
Gross profit	725.0	25.0		750.0	748.8	24.0		724.8
SG&A expenses, other operating income (expenses) and share of profit of equity-accounted investees	(298.8)	1.9		(296.9)	(322.4)	2.0		(324.4)
Gain on net monetary position in foreign subsidiary (operating profit)	36.2	(36.2)		-	-	(32.3)		32.3
Profit before finance income and costs and taxes (EBIT)	462.4	(9.3)		453.1	426.4	(6.3)		432.7
Net finance costs	75.3	(3.6)		71.7	(30.5)	(0.9)		(29.6)
Income tax and social contribution	(163.9)	-		(163.9)	(117.6)	-		(117.6)
Profit for the year	373.8	(12.9)	(21.3)	339.6	265.6	(7.2)	(12.7)	285.5
EBITDA	526.7	(9.3)		517.4	491.9	(6.3)		498.2
Gross margin	28.0%			29.2%	28.6%			27.5%
EBITDA margin	20.3%			20.1%	18.8%			18.9%

Reference: Valuation¹



According to “Valuation Report” Deloitte

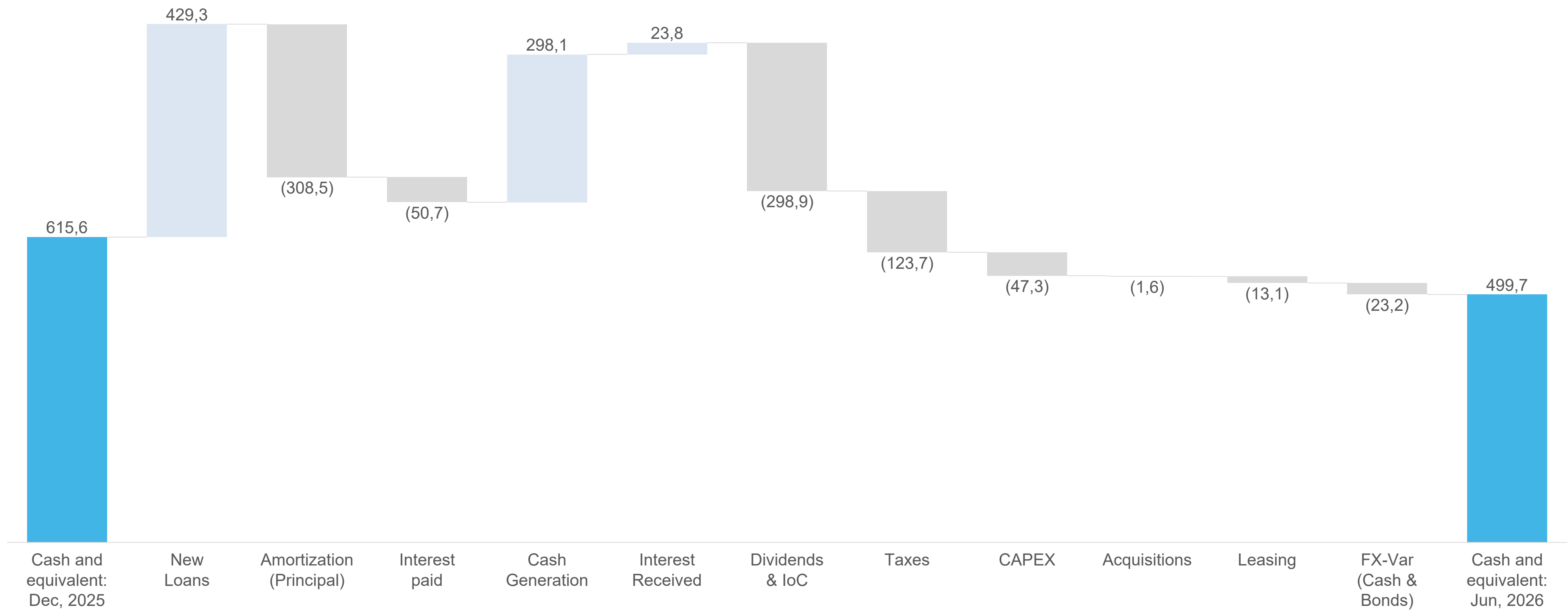


According to “Valuation Report” Apsis

¹ Excluding positive variances between the actual results achieved from the acquisitions and the amounts projected in the valuation models.

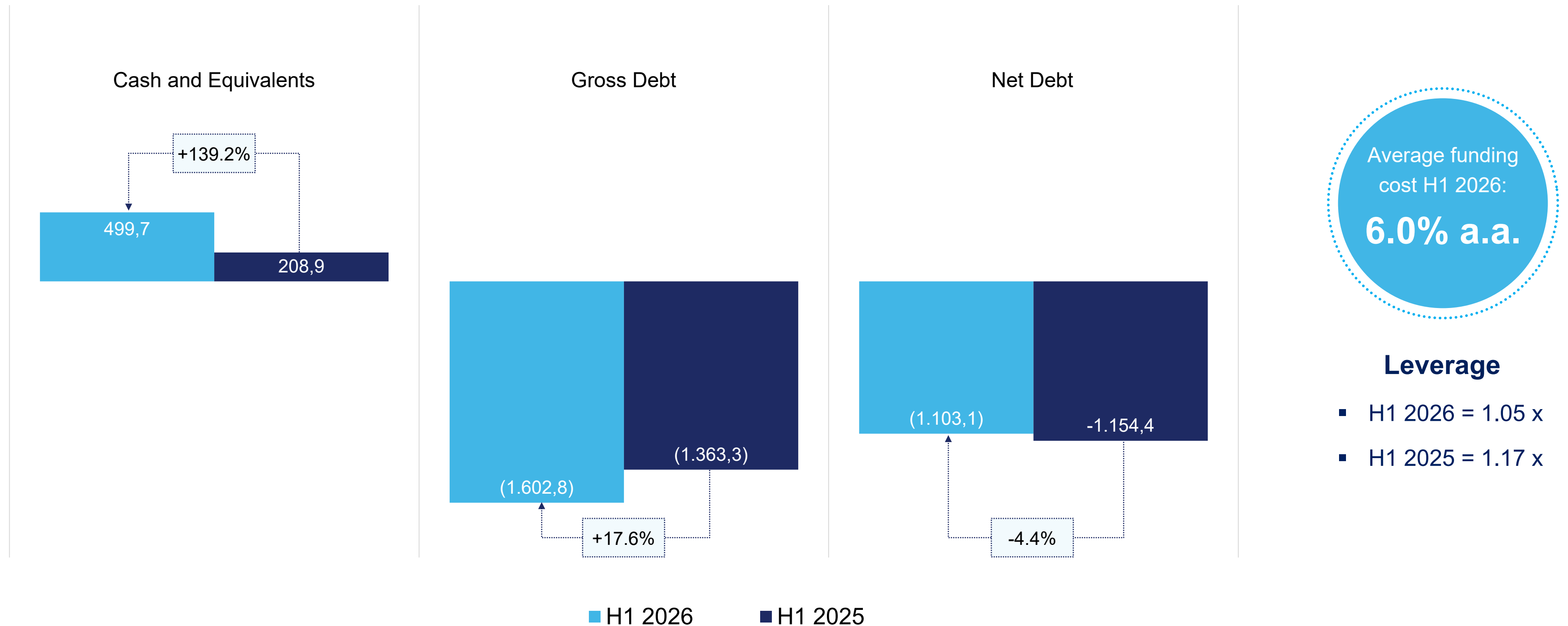
CASH FLOW

CASH AND EQUIVALENTS (Millions BRL)



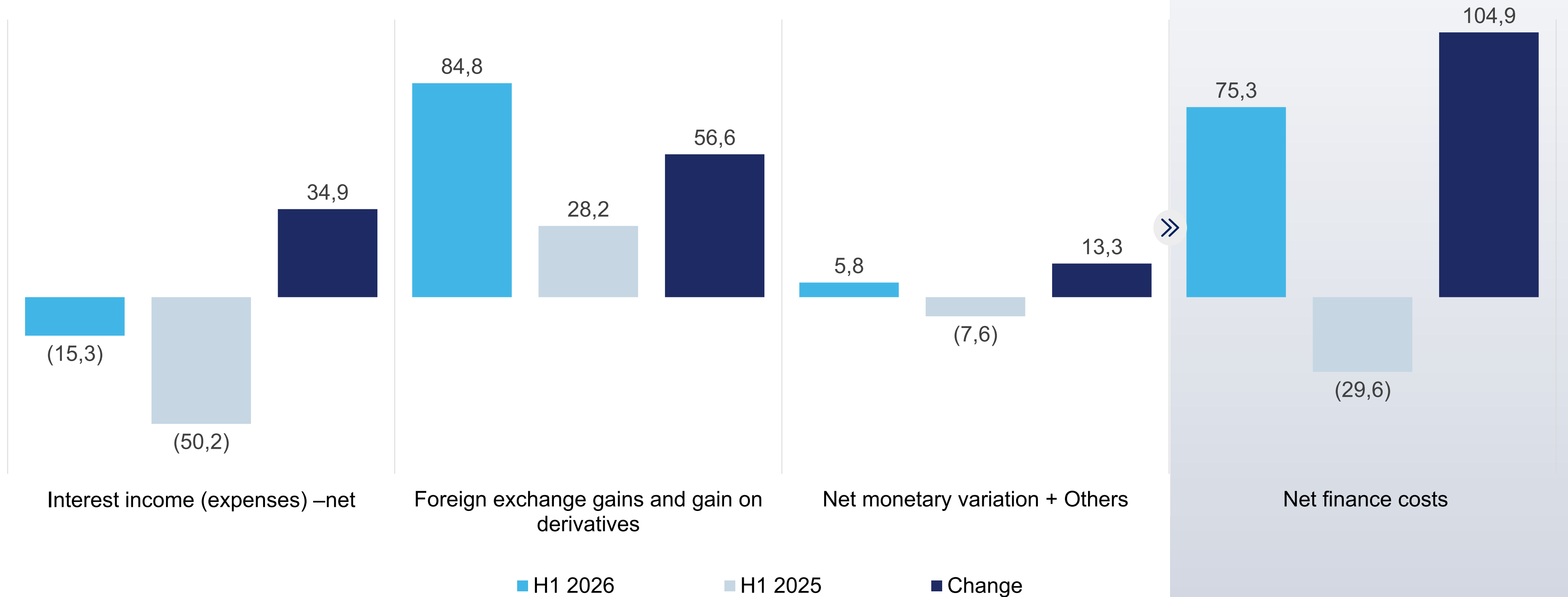
NET DEBTS AND LEVERAGE RATIOS

(Millions BRL)



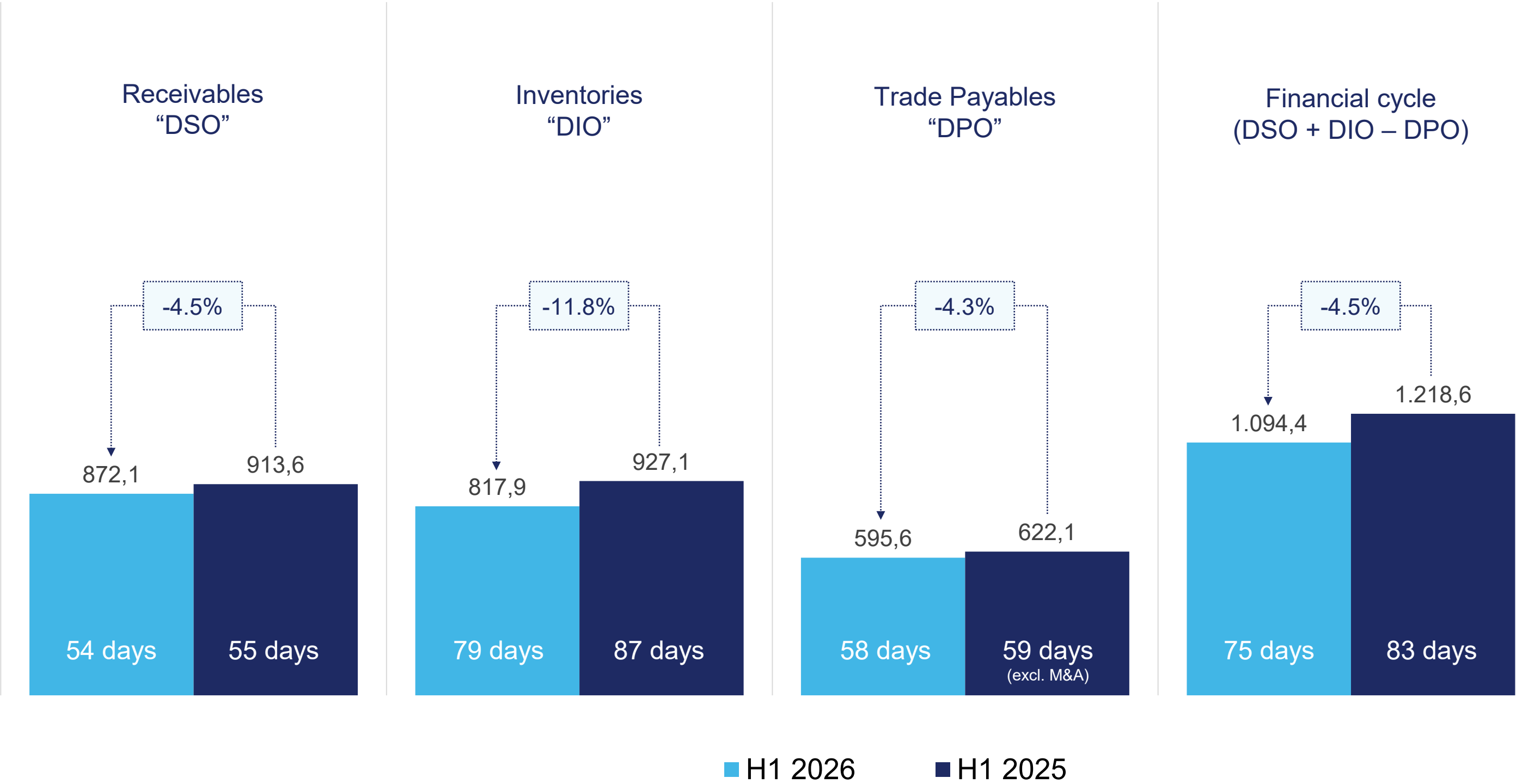
NET FINANCIAL RESULT

(Millions BRL)



WORKING CAPITAL

(Millions BRL)



Financial Cycle

- Decreased by R\$124.2 million compared to H1 2025, reflecting improved working capital management;
- Improved by 9.6% in day;
- Inventory reduction was the main highlight;
- Accounts receivable and supplier payment terms remained stable.

FINAL MESSAGE

Even in a macroeconomic challenging environment, MAHLE Metal Leve continued to generate solid and **consistent results**.

During the first half of the year, we expanded our market share, improved margins through **operational discipline**, and continued to benefit from a balanced presence across the Original Equipment, Aftermarket, and Export markets.

Our strong financial position provides the confidence and flexibility to invest in the future, while we continue to advance our **technology and innovation agenda** and pursue new business opportunities, particularly in off-road applications.

These results reinforce our confidence in the **Company's long-term strategy** and its ability to continue generating sustainable value for all stakeholders.

Thank you for your participation and continued support.

We remain available for any questions or further clarification you may require.

Q&A SESSION

LEVE

B3 LISTED NM

IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 ITAG B3 IBRA B3 SMLL B3 IDIV B3 ICON B3 INDX B3

Brands commercialized by MML





MAHLE

MAHLE

THANK YOU

Investor Relations:

E-mail: relacoes.investidores@mahle.com

Website: <https://ri.mahle.com.br/>

