

São Leopoldo, 12 de agosto de 2025 – A Taurus Armas S.A. (“Taurus” ou “Companhia”) (B3: TASA3; TASA4), listada no Nível 2 de Governança Corporativa da B3, empresa que criou a 3ª geração de pistolas e maior fabricante de revólveres do mundo, apresenta seus resultados do 2º trimestre (2T25) e acumulado do primeiro semestre de 2025 (1S25). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado de forma diferente, estão apresentadas em Reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios brasileiros de contabilidade. As comparações se referem aos mesmos período de 2024, exceto onde indicado de forma diferente.



## RESULTADOS • 2T25

Com margem bruta de 38,0%, a Taurus registrou lucro líquido de R\$ 33,2 milhões no 2T25

Em abril/25, a Companhia pagou dividendos no montante total de R\$ 8,6 milhões, referente à 2ª parcela do exercício de 2024

### Destaques do 2º trimestre de 2025

RECEITA  
LÍQUIDA: R\$ 402,4 milhões

LUCRO  
BRUTO: R\$ 152,8 milhões  
Margem bruta 38,0%

EBITDA R\$ 49,2 milhões  
Margem EBITDA 12,2%

LUCRO  
LÍQUIDO: R\$ 33,2 milhões



# RESULTADOS 2T25/1S25

## Principais Indicadores

R\$ milhões	2T25	2T24	2T25x2T24 Var. %	1T25	2T25x1T25 Var. %	1S25	1S24	1S25x1S24 Var. %
Receita operacional líquida	402,4	407,9	-1,3%	349,1	15,3%	751,5	856,8	-12,3%
Mercado interno	79,4	85,6	-7,2%	66,0	20,3%	145,4	141,5	2,8%
Mercado externo	323,0	322,3	0,2%	283,1	14,1%	606,1	715,3	-15,3%
CPV	-249,6	-263,6	-5,3%	-236,2	5,7%	-485,8	-567,1	-14,3%
Lucro bruto	152,8	144,3	5,9%	112,9	35,3%	265,8	289,7	-8,2%
Margem bruta (%)	38,0%	35,4%	2,6 p.p.	32,3%	5,7 p.p.	35,4%	33,8%	1,6 p.p.
Despesas operacionais	-114,4	-100,3	14,1%	-117,4	-2,6%	-231,8	-190,3	21,8%
Resultado antes do resultado financeiro e tributos	38,4	44,0	-12,7%	-4,5	-	33,9	99,5	-65,9%
Resultado financeiro líquido	5,9	-57,9	-	20,6	-71,4%	26,5	-84,0	-
IR e Contribuição Social	-11,1	4,9	-	2,5	-	-8,6	-5,5	56,4%
<b>Resultado líquido</b>	<b>33,2</b>	<b>-9,0</b>	<b>-</b>	<b>18,6</b>	<b>78,5%</b>	<b>51,8</b>	<b>10,0</b>	<b>418,0%</b>
Ebitda*	49,2	57,8	-14,9%	7,0	602,9%	56,2	122,3	-54,0%
Margem Ebitda*	12,2%	14,2%	-2,0 p.p.	2,0%	10,2 p.p.	7,5%	14,3%	-6,8 p.p.
Dívida líquida (no final do período)	607,8	342,1	77,7%	535,9	13,4%	607,8	342,1	77,7%

\* Ebitda 2T24 e 1S24 inclui R\$ 1,6 milhão referente à assistência social durante as enchentes no RS

\* **Ebitda (ou Lajida)** Esse indicador não é utilizado nas práticas contábeis. Seu cálculo é apresentado no item "Ebitda" deste relatório.





## RESULTADOS 2T25/1S25

DESENVOLVIMENTO  
DE PESSOAS

TECNOLOGIA  
E INOVAÇÃO

AMBIENTE  
COLABORATIVO



### Mensagem da Administração

*Os resultados que estamos apresentando hoje, referentes ao segundo trimestre de 2025, demonstram a consistência dos nossos negócios, mesmo diante de um cenário político e econômico global marcado por incertezas e volatilidade. Mantivemos o controle e redução dos nossos custos, atingindo a marca de 38% de margem bruta, margem essa que não ocorria desde 2023. E isso ainda sem repasse imediato nos preços do impacto da tarifa de importação de 10% imposta pelos Estados Unidos no início de abril. Nossa estratégia de diversificação geográfica, mais uma vez, se mostrou assertiva e teve papel fundamental em prover mais resiliência à nossa performance.*

*No 2T25, as condições nos mercados se mantiveram relativamente estáveis, tanto nos Estados Unidos, como no Brasil e no restante de mundo – ROW. Quando comparamos a evolução do nosso volume de vendas em relação ao trimestre imediatamente anterior nas três geografias nas quais atuamos, todas apresentaram crescimento, em percentuais distintos: EUA +10,2%, Brasil +100% e ROW +85%.*

*Nos EUA, o consumidor manteve postura cautelosa e seletiva em meio à percepção de estabilidade regulatória e ao cenário econômico marcado por juros elevados e menor renda disponível. Essa conjuntura tem impulsionado a demanda por armas de entrada e modelos mais acessíveis — nicho no qual a Taurus possui forte atuação e amplo portfólio. No mercado nacional, esse resultado positivo está relacionado à consolidação de nosso novo modelo de distribuição. Já no ROW, ampliamos as vendas no decorrer do trimestre para o mercado civil, por meio de nossos distribuidores, o que também nos proporciona margens mais atrativas em comparação às vendas institucionais.*

*Nossa expectativa é que, a partir do 3T25, o mercado nacional comece a mostrar sinais de retomada. Em 1º de julho, teve início a transferência das competências do Exército para a Polícia Federal no controle de armas e das atividades de Caçadores, Atiradores e Colecionadores (CACs), começando por cinco estados. A previsão é de que, nos demais estados, essa transferência seja realizada até o fim de agosto. Acreditamos que essa nova estrutura traga maior agilidade aos processos, permitindo o acesso efetivo do consumidor ao mercado. Há uma demanda reprimida no Brasil, e a Taurus está pronta para suprir essa demanda. A segurança jurídica e a maior eficiência operacional nos processos deverão motivar o consumidor brasileiro, propiciando, assim, aumento das nossas vendas.*

*No mercado do ROW estamos observando uma retomada das licitações em âmbito global, com oportunidades mapeadas para fornecimento de aproximadamente 150 mil armas no curto prazo, distribuídas entre América Latina, África, Ásia e Oriente Médio.*

*Na Índia, embora o resultado oficial ainda não tenha sido divulgado, informações disponíveis indicam que a JD Taurus em terceiro lugar na megaconcorrência para fornecimento de fuzis. O primeiro colocado teria sido uma empresa local, sem histórico no setor, com proposta de preço significativamente fora dos padrões. Não temos certeza se esse preço será exequível. Continuamos atentos às oportunidades na região, incluindo o mercado civil, e participando de outras licitações com conclusão prevista no curto e médio prazo. Ao todo, o potencial de venda nessas concorrências na Índia soma cerca de 34 mil unidades, entre pistolas e fuzis/submetralhadoras, com valor estimado em aproximadamente US\$ 27 milhões.*



## RESULTADOS 2T25/1S25

*Em relação ao nosso projeto no segmento militar, o Memorando de Entendimentos (MoU) com a empresa turca MertSav, que trata de possível aquisição, foi prorrogado até setembro e segue em análise avançada. Essa operação, se concluída, vai acelerar significativamente o projeto de desenvolvimento do portfólio militar da Taurus, com armas de até calibre .50 BMG.*

*Por outro lado, optamos pela não renovação do MoU com a Scopa Military Industries, na Arábia Saudita, conforme Fato Relevante divulgado em 31 de julho. A decisão foi tomada após estudos de viabilidade apontarem falta de sustentabilidade para o projeto, sobretudo pela ausência de compromisso de compra mínima por parte do governo saudita. O encerramento das negociações não terá impacto nas operações da Companhia e continuaremos atentos a oportunidades na Arábia Saudita.*

*Em 1º julho, promovemos reajuste médio de 7% na nossa tabela de preços nos EUA, de modo a compensar a tarifa de importação de 10% estabelecida no início de abril. No entanto, no dia 9 de julho, fomos surpreendidos pelo inesperado anúncio de imposição de tarifa de 50% sobre a importação de produtos brasileiros nos EUA, de forma indiscriminada, cuja repercussão sobre a economia brasileira é ainda incerta. Decorrido quase um mês, a nova tarifa entrou em vigor e nossos produtos não foram incluídos na lista de exceções, apesar de todas as iniciativas tomadas pela Empresa.*

*Mesmo com nosso diferencial competitivo de custos e com o aumento de preços de 7% hoje em vigor, a imposição dessa tarifa de 50% representa um impacto severo a ser enfrentado. A Taurus., empresa multinacional com fábrica no Brasil há 85 anos e nos Estados Unidos há 43 anos, no seu papel como participante relevante no mercado internacional — especialmente no segmento norte-americano — reconhece a necessidade de avaliar cuidadosamente os impactos dessa medida sobre suas operações e demonstrações financeiras.*

*Como Empresa Estratégica de Defesa (EED), com presença significativa no Brasil e nos EUA, a Taurus precisa preservar sua competitividade e rentabilidade para continuar gerando empregos, inovando e investindo. Temos adotado uma postura estratégica e proativa, com foco em resiliência operacional, diversificação de mercados, otimização de processos e busca por alternativas de financiamento. Estamos atuando em cinco frentes principais:*

- 1. **Reforço de nossos estoques nos EUA, já realizado de forma preventiva, garantindo autonomia de alguns meses com produtos internalizados antes da nova tarifa;***
- 2. **Redução dos preços de transferência das armas enviadas do Brasil aos EUA, evitando a incidência da tarifa sobre margens;***
- 3. **Início imediato da transferência de dispositivos e linhas de montagem da família G para nossa fábrica nos EUA, o que reduz o montante de imposto a ser pago, pois passaremos a exportar apenas peças, e não armas prontas;***
- 4. **Estudos para transferência de parte da produção à unidade norte-americana, medida que exige tempo, recursos e estabilidade financeira;***
- 5. **Negociações com o governo do Rio Grande do Sul para a liberação de créditos de ICMS, de modo a fortalecer o fluxo de caixa.***



## RESULTADOS 2T25/1S25

DESENVOLVIMENTO  
DE PESSOAS

TECNOLOGIA  
E INOVAÇÃO

AMBIENTE  
COLABORATIVO



*Paralelamente, estamos engajados em tratativas diplomáticas em busca de uma solução negociada. A Taurus USA é atualmente a maior importadora de armas dos EUA, mercado em que 40% a 50% do consumo é suprido por produtos importados. A relevância da nossa marca, aliada ao contexto político favorável à Segunda Emenda, reforça a importância de uma solução equilibrada.*

*Apesar dos desafios impostos pelo novo ambiente regulatório, a Taurus demonstra capacidade de adaptação e solidez estratégica. Seguimos monitorando os desdobramentos dessa imposição de tarifa de importação de 50% sobre produtos brasileiros pelos EUA e implementando medidas para a manutenção das atividades das operações no Brasil.*

*Temos mantido contato com diversas autoridades. Em julho, estivemos na Embaixada norte-americana, com o Vice-Presidente e Ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, com o Governador do Rio Grande do Sul, com o Presidente do BNDES e com representante do Governador da Geórgia (EUA), estado onde está localizada nossa fábrica norte-americana. Nos EUA, o CEO de nossa unidade local se reuniu com a equipe da Vice-Presidência. No final de agosto, estaremos em São Paulo com o Governador da Geórgia para debater diretamente os impactos da medida tarifária.*

*Seguiremos atuando de forma proativa e determinada para mitigar os efeitos dessa nova tarifa e preservar o desempenho da Taurus. Ao mesmo tempo, estamos trabalhando nos demais aspectos do nosso planejamento.*

*Temos plena consciência dos desafios e grande confiança nas oportunidades. Superar obstáculos é parte da identidade da nossa gestão. A Taurus está preparada para seguir avançando com disciplina operacional, visão de longo prazo e foco estratégico. Agradecemos aos nossos acionistas, membros do Conselho de Administração, colaboradores, fornecedores e parceiros comerciais que caminham conosco nessa trajetória.*

**Salésio Nuhs**  
**CEO Global**



## Desempenho Operacional

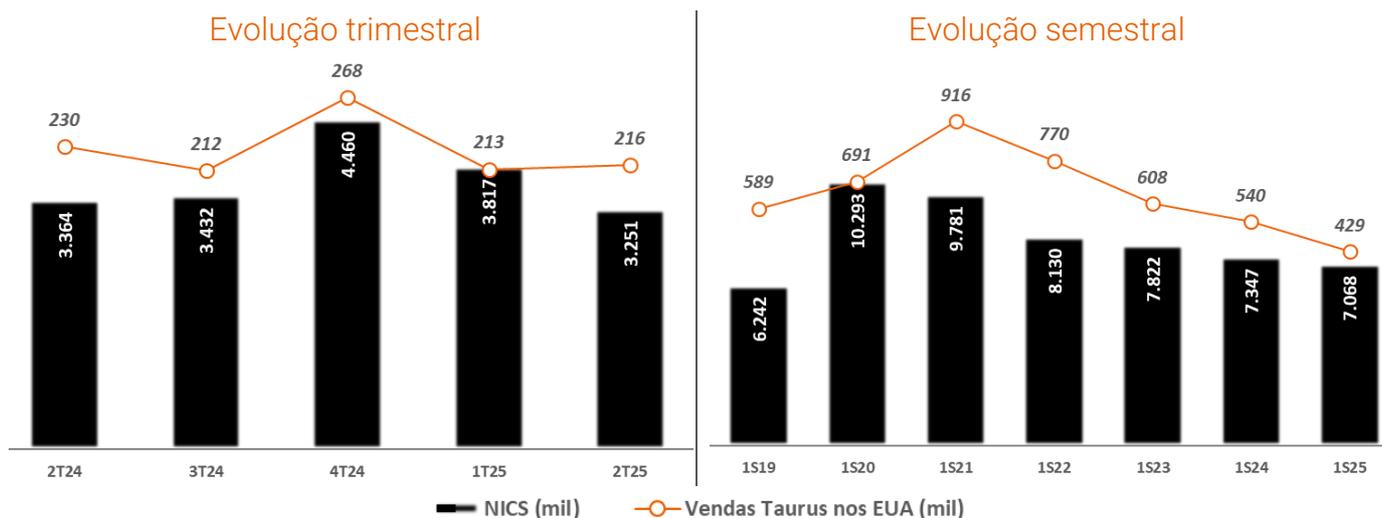
### Mercado

No segundo trimestre de 2025, de acordo com o RetailBI Q2 Shooting Sports Industry Report, o mercado varejista de armas de fogo nos Estados Unidos manteve a trajetória de retração, com queda de 9,0% nas unidades vendidas em relação ao mesmo período de 2024. A receita caiu 9,9% na comparação anual, refletindo não apenas a menor demanda, mas também um deslocamento do mix de produtos para faixas de preço mais acessíveis. Esse desempenho reforça a tendência de normalização da demanda observada desde 2022, após os picos registrados durante o período da pandemia.

A desaceleração do consumo parece estar relacionada, em parte, à ausência de gatilhos regulatórios ou políticos que historicamente estimulam a demanda, como propostas de restrição à posse de armas. O atual ambiente político, considerado favorável à Segunda Emenda — que garante aos cidadãos o direito de possuir e portar armas de fogo — contribui para reduzir o senso de urgência na aquisição de armamentos por parte dos consumidores, diferentemente do observado em ciclos anteriores, como em 2020 e 2021. Soma-se a isso o aumento do custo de financiamento e a compressão da renda disponível, fatores que vêm limitando os gastos discricionários das famílias norte-americanas. Nesse contexto, os consumidores tendem a priorizar armas mais acessíveis ou modelos de entrada, reduzindo o ticket médio das vendas — cenário que favorece a Taurus, cuja estrutura de custos competitiva permite oferecer ao mercado modelos com tecnologia e qualidade a preços atrativos.

O Adjusted NICS (National Instant Criminal Background Check System) — considerado um dos principais termômetros da atividade do setor — também apresentou retração no período, embora em menor intensidade, conforme ilustrado nos gráficos a seguir. No 2T25, o indicador registrou 3,251 milhões de consultas, uma queda de 3,4% em relação ao 2T24. Ainda assim, esse volume representa a oitava maior marca histórica para um segundo trimestre, desde a criação do NICS, no ano 2000. Percentual semelhante foi verificado na comparação entre o primeiro semestre de 2025 e o mesmo período de 2024, com recuo de 3,8%.

Adjusted NICS – Intenção de compra de armas nos EUA (mil consultas) e vendas Taurus nesse país (mil unidades)



Essa desaceleração mais branda, quando comparada à retração nas vendas efetivas no varejo, pode refletir certo equilíbrio entre a manutenção do interesse por parte de alguns perfis de consumidores — como novos entrantes — e a diminuição dos volumes efetivamente comercializados nas lojas. O interesse e a atividade inicial no setor permanecem relativamente estáveis, ainda que parte das consultas não se converta em vendas.



# RESULTADOS 2T25/1S25

Desde o período de acúmulo de estoques verificado no pós-pandemia, os níveis de inventário ao longo da cadeia de vendas se estabilizaram em patamares significativamente menores, também em função da elevação das taxas de juros nos Estados Unidos, que encarece o custo de manutenção. Não há, no momento, indicadores de pressão por reposição em volumes elevados no curto prazo. Diante desse cenário, distribuidores e varejistas têm priorizado a reposição de itens de maior giro e menor custo unitário. Esse movimento de consolidação dos estoques tende a favorecer fabricantes que aliam eficiência operacional, preços competitivos e capacidade de inovação — características centrais do modelo de negócios da Taurus.

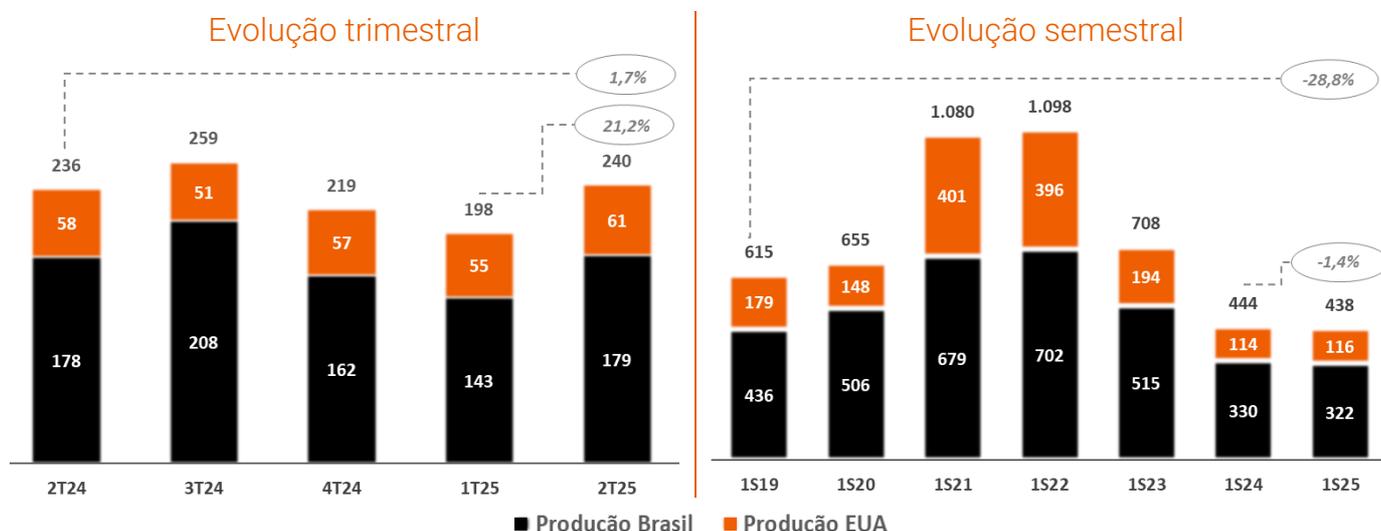
No cenário doméstico, o mercado brasileiro de armas de fogo permanece estagnado, sem sinais concretos de recuperação desde o início de 2023, quando as vendas foram fortemente impactadas pela mudança nas regras aplicáveis ao setor. A partir da revisão do marco regulatório — que incluiu restrições à aquisição, posse e porte de armas por cidadãos civis — a demanda foi reduzida, levando a um ambiente de baixa atividade comercial. Desde então, o setor opera com volumes inferiores aos registrados nos anos anteriores, sem perspectiva, no curto prazo, de reversão significativa desse quadro. Dados públicos, como os relativos a novos registros de armas e emissões de CRs pela Polícia Federal e pelo Exército, seguem indicando um nível de atividade muito abaixo do observado no período de maior expansão do mercado, entre 2019 e 2022.

A novidade em termos de regulamentação no mercado brasileiro foi o início, em 1º de julho, da transferência das competências do Exército para a Polícia Federal em relação ao controle de armas e atividades relacionadas a CACs (Caçadores, Atiradores e Colecionadores) nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Goiás e São Paulo. De acordo com a Portaria DG/PF nº 19.040/2025, o País foi dividido em três grupos de estados, com datas distintas para o início da prestação de serviços pela Polícia Federal em cada grupo, sendo o prazo final estabelecido para 29/08/2025.

## Produção e vendas

A Taurus produziu 240 mil armas no 2T25, totalizando 437,8 mil unidades no acumulado do 1S25, volume praticamente estável em relação ao registrado no 2T24. A Companhia mantém elevada flexibilidade operacional, combinando unidades industriais no Brasil e nos Estados Unidos, e capacidade de adaptação rápida do mix de produção às condições de mercado. Essa flexibilidade é potencializada por um portfólio amplo, com produtos que aliam tecnologia e qualidade a preços competitivos — um diferencial importante especialmente em cenários de demanda mais seletiva.

### Volume de Produção Taurus (mil unidades)

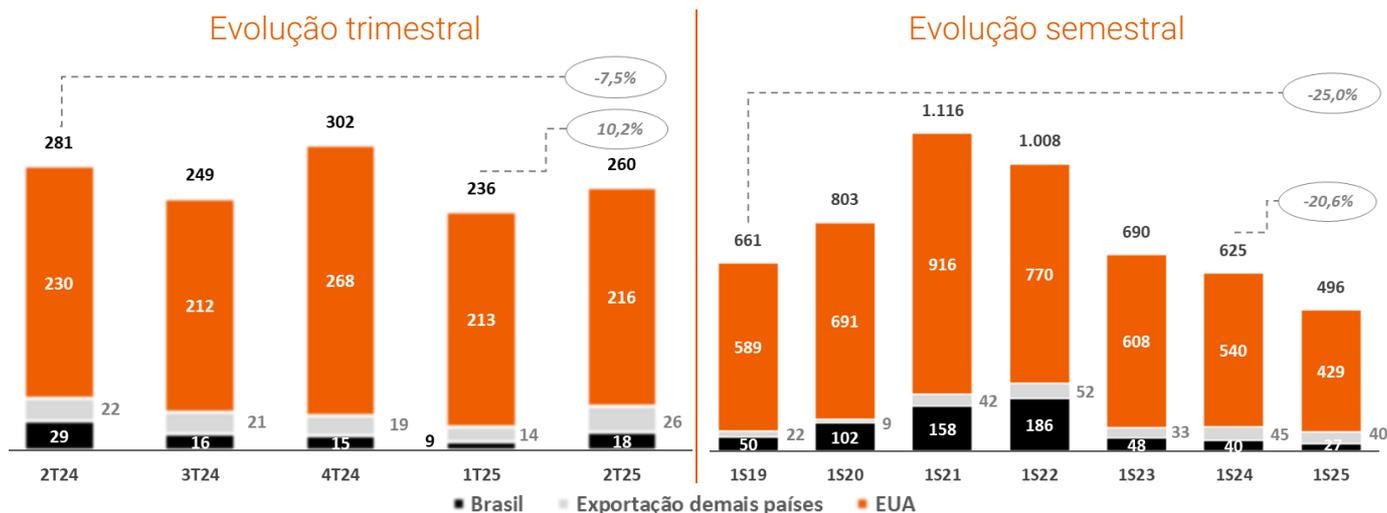




# RESULTADOS 2T25/1S25

No segundo trimestre, foram vendidas 260 mil armas, acumulando 496 mil unidades no 1S25. Nos Estados Unidos, as vendas da Companhia somaram 216 mil unidades no 2T25, redução de 6,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho foi mais favorável do que o verificado no varejo norte-americano, que, segundo o RetailBI Q2 Shooting Sports Industry Report, apresentou queda de 9,0% no volume de unidades comercializadas no trimestre. Além disso, a retração nas vendas da Taurus esteve em linha com a tendência apontada pelo Adjusted NICS, principal indicador de intenção de compra nesse país, que recuou 3,4% na mesma base de comparação, sinalizando comportamento semelhante entre o desempenho da Companhia e a dinâmica do setor.

## Volume de Vendas Taurus (mil unidades)



No acumulado do semestre, as vendas da Taurus nos EUA totalizaram 429 mil unidades, com redução de 20,6% frente ao 1S24, reflexo do menor apetite do consumidor e do reposicionamento dos canais de venda, que seguem operando com estoques mais enxutos, e das menores vendas realizadas no decorrer dos três primeiros meses do ano, impactadas pelas férias coletivas e o período de adaptação à utilização do novo sistema de gestão SAP na unidade norte-americana.

As exportações para países que não os Estados Unidos totalizaram 26 mil unidades no 2T25, representando avanço de 18,2% em relação ao mesmo período de 2024. Essas vendas foram destinadas, majoritariamente, a distribuidores da Companhia para fornecimento ao mercado civil, todas previamente autorizadas pelos Ministérios da Defesa e das Relações Exteriores do Brasil. Os principais destinos no trimestre foram Honduras, Filipinas e México. No acumulado do 1S25, as exportações da Taurus, excluídas as vendas para os EUA, somaram 40 mil unidades.

No mercado brasileiro, as vendas atingiram 18 mil unidades no 2T25 e 27 mil no semestre. Embora o setor continue impactado pelo ambiente regulatório mais restritivo, o trimestre apresentou redução de 37,9% em relação ao 2T24, mas registrou aumento de 100,0% frente ao 1T25, sugerindo uma possível recomposição gradual da demanda.

Na licitação para fornecimento de 425 mil fuzis ao Ministério da Defesa da Índia, ainda que o resultado oficial não tenha sido formalmente comunicado, as informações obtidas são de que a JD Taurus ficou em terceiro lugar no processo final, considerando as propostas de preço. O mercado indiano no setor militar conta com outras possibilidades de negócios, as quais estão continuamente sendo avaliadas. A Taurus está participando de outras licitações no país que devem ser concluídas no decorrer de 2025 e representam potencial de venda de mais de 12 mil unidades, entre pistolas e fuzis, reforçando o posicionamento estratégico da Companhia no mercado regional.

Os novos produtos representaram 26,5% da receita líquida do 2T25, evidenciando a relevância da inovação contínua na estratégia comercial da Companhia. Os produtos apresentados ao mercado no início do ano, como a nova pistola



# RESULTADOS 2T25/1S25

GX2, mantiveram bom desempenho e aceitação no mercado. Com foco na rentabilidade e na geração de valor, a Taurus manteve sua postura disciplinada, buscando alinhar produção, demanda e formação de margens, com atenção às oportunidades de novos contratos e expansão em mercados estratégicos.

## Desempenho Econômico-Financeiro

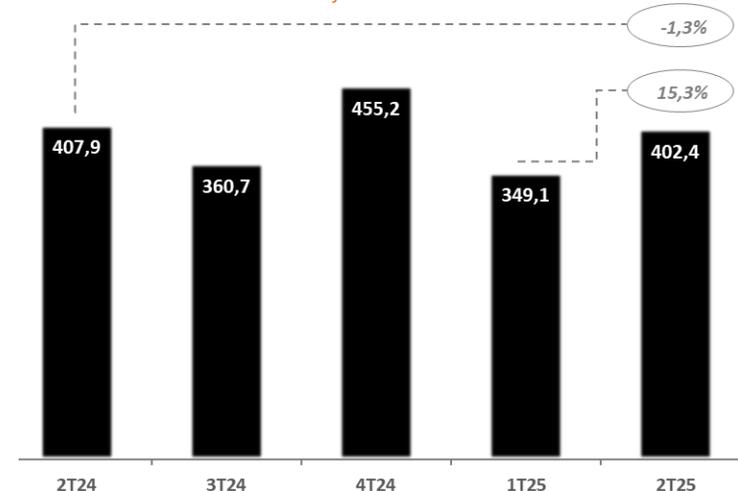
### Receita Operacional Líquida

A receita consolidada da Taurus inclui, além da venda de armas & acessórios, também a receita obtida com capacetes, M.I.M. (*Metal Injection Molding*) e outras fontes, como a das lojas AMTT Taurus. Cabe salientar que a receita da *joint venture* JD Taurus, na Índia, não é consolidada no resultado da Companhia, mas apresentada na linha de “equivalência patrimonial” das Demonstrações de Resultado.

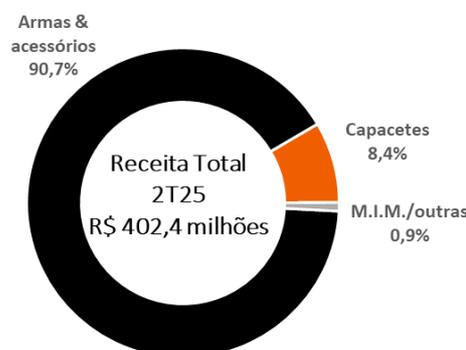
No 2T25, a receita operacional líquida consolidada da Taurus totalizou R\$ 402,4 milhões, praticamente estável (-1,3%) em relação aos R\$ 407,9 milhões registrados no 2T24, confirmando a expectativa de que o desempenho do ano deverá seguir consistente com o apresentado no exercício de 2024. No acumulado do 1S25, a receita alcançou R\$ 751,5 milhões, retração de 12,3% em comparação com igual período do ano anterior, influenciada principalmente pelo desempenho do primeiro trimestre, quando as vendas para os Estados Unidos foram impactadas pelo período de férias coletivas e pelo processo de adaptação da unidade norte-americana ao novo sistema de gestão SAP.

### Receita operacional líquida consolidada (R\$ milhões)

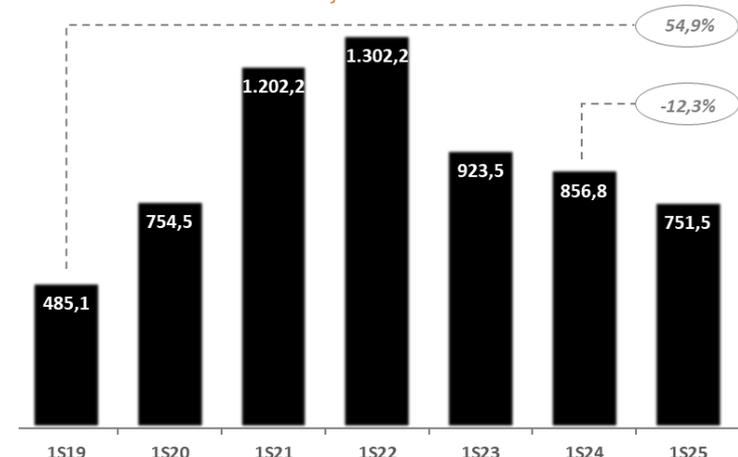
#### Evolução trimestral



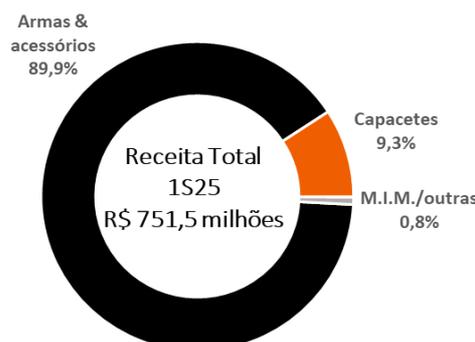
#### Por segmento – 2T25



#### Evolução semestral



#### Por segmento – 1S25





# RESULTADOS 2T25/1S25

Como atividade principal da Companhia, o segmento de **armas & acessórios** respondeu por 90,7% da receita total no 2T25 e por 89,9% no 1S25, sendo, portanto, o principal responsável pelo desempenho consolidado. O segmento de **capacetes** contribuiu com R\$ 34,0 milhões da receita da Taurus no 2T25 e com R\$ 69,8 milhões no 1S25, com altas de 1,8% e 15,9%, respectivamente, ante iguais períodos do ano anterior. Já a receita de **M.I.M. e outras**, com participação inferior a 1% da receita consolidada da Companhia, foi de R\$ 3,6 milhões no trimestre e R\$ 5,7 milhões no semestre.

Considerando exclusivamente o segmento de **armas e acessórios**, a receita líquida somou R\$ 364,8 milhões no 2T25, respondendo por 90,7% da receita consolidada do período. Os Estados Unidos mantiveram a maior participação na receita do segmento, com 77,1% do total, embora em patamar inferior ao verificado em trimestres anteriores. Ao mesmo tempo, as exportações para outros países e as vendas no mercado interno alcançaram níveis equivalentes no trimestre, com R\$ 41,6 milhões e R\$ 41,8 milhões, respectivamente.

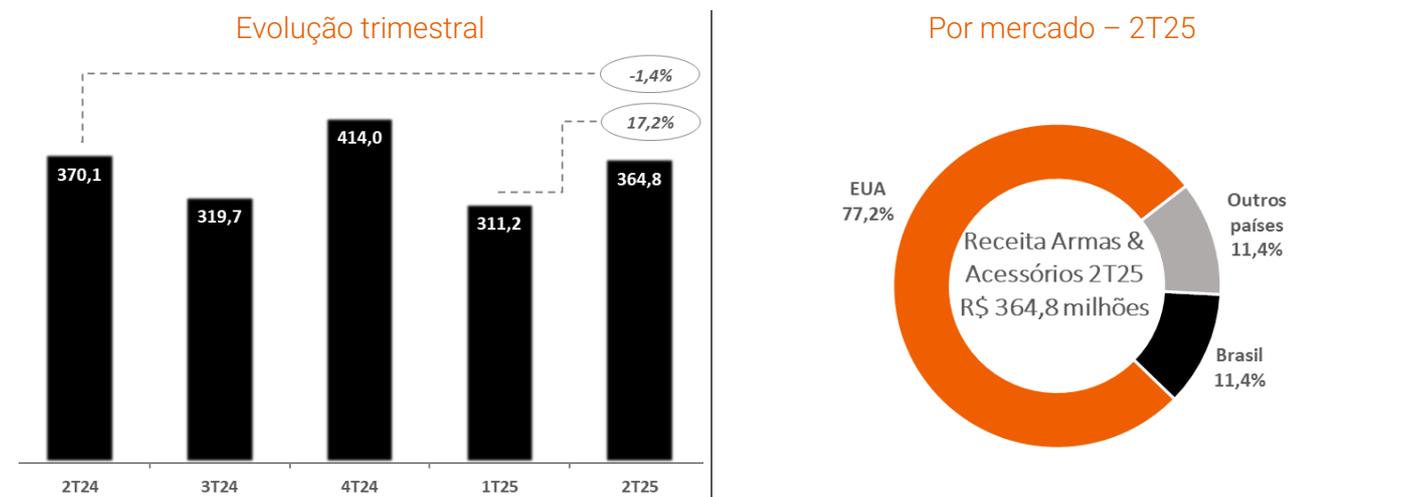
O desempenho do 2T25 manteve-se consistente em relação ao mesmo período do ano anterior, com variação de -1,4%, reflexo de uma redução da receita nos mercados brasileiro e norte-americano — onde houve menor volume de vendas em função das condições de mercado —, parcialmente compensada pelo crescimento das exportações para outros países, que apresentaram aumento tanto no volume quanto, em maior proporção, na receita.

Evidenciando melhora frente ao trimestre imediatamente anterior, a receita do segmento de armas e acessórios cresceu 17,2% em relação ao 1T25, com avanço nos três blocos nos quais a Taurus classifica suas vendas: Estados Unidos (+R\$ 19,3 milhões ou +7,4%), Brasil (+R\$ 13,7 milhões ou +48,8%) e, com destaque, “outros países” (+R\$ 20,6 milhões ou +98,1%).

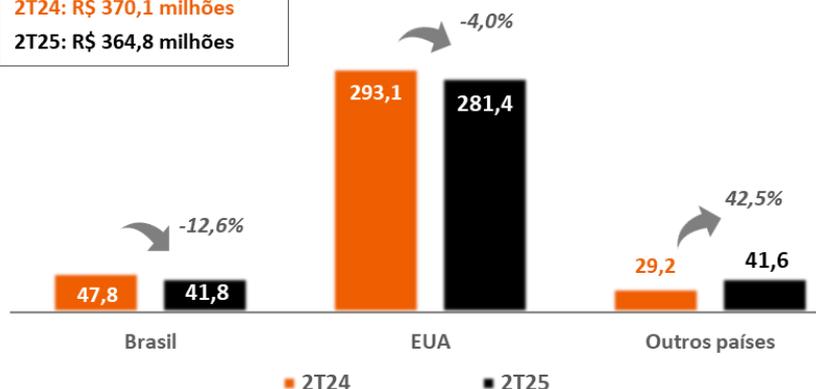
## Receita operacional líquida - Armas & Acessórios (R\$ milhões)

Evolução trimestral

Por mercado – 2T25



Total armas & acessórios  
2T24: R\$ 370,1 milhões  
2T25: R\$ 364,8 milhões



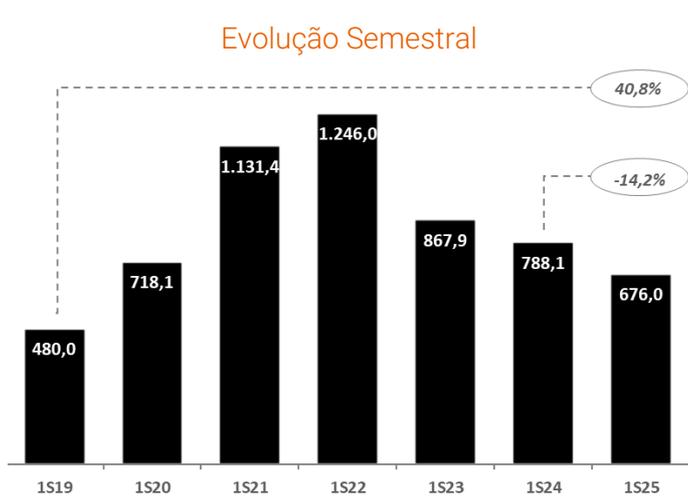


# RESULTADOS 2T25/1S25

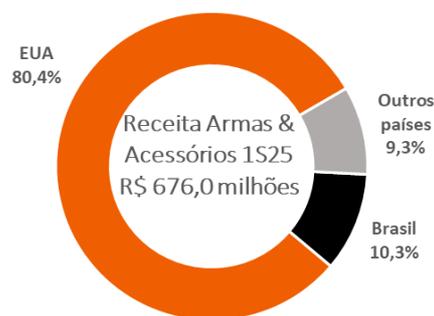
No acumulado dos seis primeiros meses do ano, a receita do principal segmento de atuação da Companhia totalizou R\$ 676,0 milhões. O desempenho do semestre ainda reflete o impacto do 1T25, quando houve retração no volume de vendas — especialmente no mercado norte-americano — devido à parada programada na operação dos EUA, conforme mencionado anteriormente. Na comparação entre o 1S25 e o 1S24, a receita com a venda de armas & acessórios recuou nos mercados dos EUA e do Brasil, e cresceu nas exportações para outros países, resultando em uma redução consolidada de 14,2%.

## Receita operacional líquida - Armas & Acessórios (R\$ milhões)

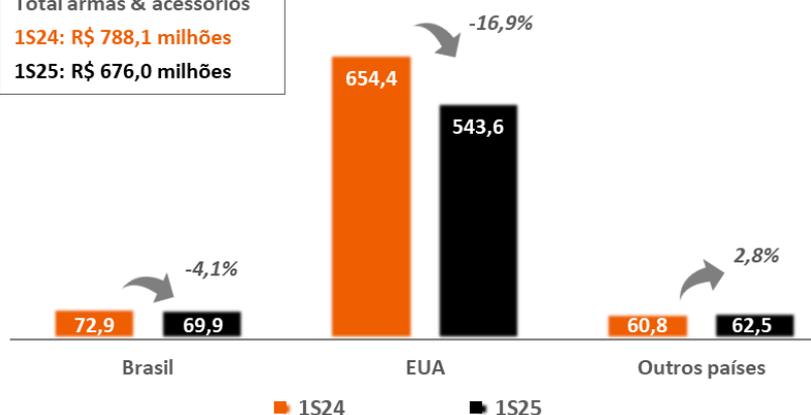
Evolução Semestral



Por mercado – 1S25

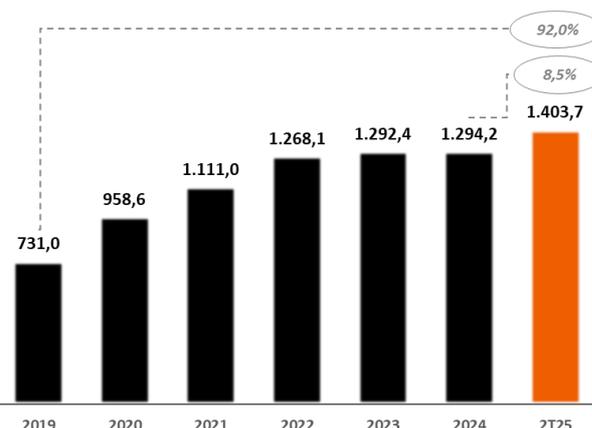


Total armas & acessórios  
1S24: R\$ 788,1 milhões  
1S25: R\$ 676,0 milhões



Mesmo diante de um ambiente global mais seletivo, a Taurus manteve sua estratégia de disciplina comercial e preservação de margens. O preço médio por unidade apresentou crescimento de 6,3% no 2T25 em relação ao mesmo período de 2024 e de 5,8% no acumulado do semestre. Essa valorização se deve, principalmente, à oscilação da taxa de câmbio, uma vez que a maior parte das vendas da Companhia são realizadas em moeda estrangeira (88,5% da receita líquida do segmento de armas & acessórios no 2T25). Em julho, a Taurus aplicou aumento médio de 7% em sua tabela de preços no mercado norte-americano, o que deverá se refletir nos resultados a partir do 3T25.

## Preço médio de venda Taurus (R\$/unidade)



A inovação segue como um dos pilares estratégicos da Companhia. No 2T25, os novos produtos responderam por



26,5% da receita líquida consolidada do segmento de armas & acessórios, reforçando o papel da renovação contínua do portfólio como vetor de sustentação de resultados, mesmo em ciclos de menor dinamismo na demanda global.

## Lucro bruto

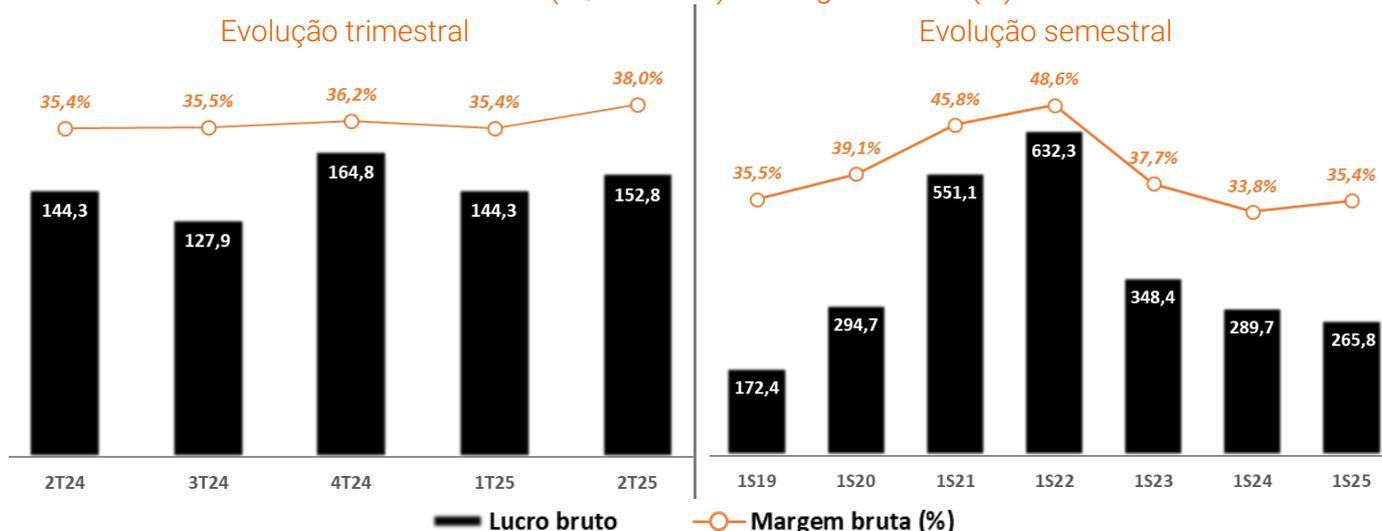
A Taurus encerrou o segundo trimestre de 2025 com lucro bruto de R\$ 152,8 milhões, representando margem bruta de 38,0%. O resultado demonstra a consistência do desempenho da Companhia, com aumento de 5,9% no lucro bruto e ganho de 2,6 pontos percentuais na margem em relação ao 2T24, quando a margem foi de 35,4%. No acumulado do primeiro semestre, o lucro bruto totalizou R\$ 265,8 milhões, com margem de 35,4%, apresentando evolução positiva frente ao desempenho do 1S24 de 1,6 p.p. e retomando ao patamar registrado no 1S19, antes do período da pandemia.

Esse desempenho reflete a normalização das operações no segundo trimestre, após os ajustes na unidade norte-americana relacionados à implantação do novo sistema de gestão SAP no início do ano. Com a retomada da produtividade e da eficiência operacional, a Companhia voltou a capturar ganhos importantes em margem e rentabilidade, mesmo em um cenário ainda marcado por volatilidade cambial e inflação global persistente.

Cabe destacar que, no 2T25, a Taurus absorveu integralmente a elevação da tarifa de importação dos Estados Unidos para armas curtas, que passou a ser de 10% em abril, sem repasse imediato aos preços no mercado local. Ainda assim, a margem bruta foi ampliada, evidenciando a resiliência do modelo de negócios e a capacidade de gestão eficiente de custos em todas as unidades da Companhia.

Os efeitos positivos das medidas adotadas na gestão de custos seguem se confirmando nos resultados da Companhia. Tanto na comparação trimestral quanto na semestral, observa-se redução do custo dos produtos vendidos (CPV) em percentuais superiores aos observados na receita operacional líquida: retração de -5,3% no CPV do 2T25 ante o 2T24, diante de recuo de 1,3% na receita; e diminuição de -14,3% no 1S25 em relação ao 1S24, período em que a receita recuou em 12,3%. Mesmo diante da inflação do período, a Companhia obteve redução efetiva de custos, resultando em ganho de margem bruta. Esse desempenho reforça o compromisso da Taurus com disciplina operacional e ganho de produtividade, e confirma que 2025 tende a manter um padrão de desempenho alinhado ao observado em 2024, com margens sustentadas por ações estruturais e estratégias de longo prazo.

### Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%)





# RESULTADOS 2T25/1S25

## Despesas operacionais

As despesas operacionais da Taurus somaram R\$ 114,4 milhões no 2T25, representando 28,4% da receita operacional líquida consolidada do período. Em relação ao mesmo trimestre de 2024, houve aumento de 14,1% no montante total das despesas, influenciado, em especial, pelas despesas com vendas (+11,7%) e pelas despesas gerais e administrativas (+12,5%). Parte desse crescimento reflete o maior esforço de marketing, considerando as condições mais competitivas do mercado, especialmente nos EUA, a pressão do câmbio sobre as despesas realizadas na unidade norte-americana da Taurus e a inflação acumulada de mais de 4% entre abril de 2024 e junho de 2025. A linha de “outras receitas/despesas operacionais” apresentou resultado líquido positivo de R\$ 7,5 milhões no 2T25, contribuindo para mitigar o impacto das despesas recorrentes. Esse resultado está relacionado, principalmente, à realização de créditos de impostos a recuperar. Ainda, no 2T25 a Companhia contabilizou despesa de R\$ 2,9 milhões referente a perdas pela não recuperabilidade de ativos, conta que estava zerada no mesmo trimestre de 2024.

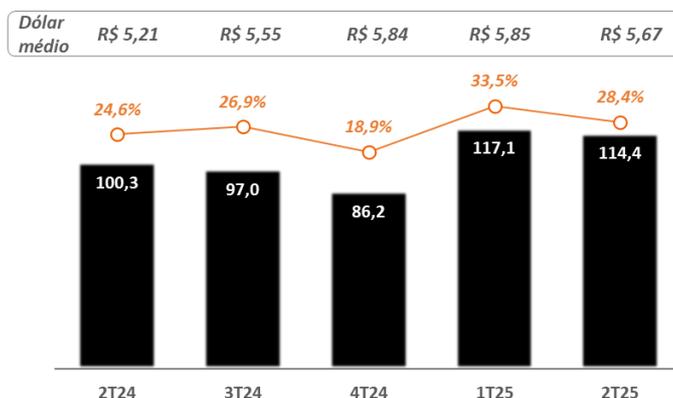
Na comparação com o 1T25, observa-se, por outro lado, redução de 2,6% no total das despesas operacionais. O desempenho resulta das menores despesas administrativas e do registro de saldo de R\$ 7,5 milhões de receita líquida no 2T25 a título de “outras despesas/receitas operacionais”, montante 2,9 vezes (+188,5%) maior do que o saldo dessa conta no trimestre imediatamente anterior, quando apresentou receita líquida de R\$ 2,6 milhões.

	2T25	2T24	2T25x2T24 Var. %	1T25	2T25x1T25 Var. %	1S25	1S24	1S25x1S24 Var. %
Despesas com vendas	57,1	51,1	11,7%	51,2	11,5%	108,2	104,6	3,4%
Despesas gerais e administrativas	62,2	55,3	12,5%	68,4	-9,1%	130,6	96,3	35,6%
Perdas/(receita) pela não recuperabilidade de ativos	2,9	0,0	-	1,5	93,3%	4,4	1,5	193,3%
Outras despesas/(receitas) operacionais	-7,5	-6,3	19,0%	-2,6	188,5%	-10,0	-12,6	-20,6%
Equivalência patrimonial	-0,3	0,2	-	-1,0	-70,0%	-1,3	0,4	-425,0%
<b>Despesas operacionais</b>	<b>114,4</b>	<b>100,3</b>	<b>14,1%</b>	<b>117,4</b>	<b>-2,6%</b>	<b>231,8</b>	<b>190,3</b>	<b>21,8%</b>
<i>Desp. Operacionais/Receita Op. Líquida (%)</i>	<i>28,4%</i>	<i>24,6%</i>	<i>3,8 p.p.</i>	<i>33,6%</i>	<i>-5,2 p.p.</i>	<i>30,8%</i>	<i>22,2%</i>	<i>8,6 p.p.</i>
<i>Cotação do dólar Ptax médio no período (R\$)</i>	<i>5,67</i>	<i>5,21</i>	<i>8,8%</i>	<i>5,85</i>	<i>-3,1%</i>	<i>5,76</i>	<i>5,08</i>	<i>13,4%</i>

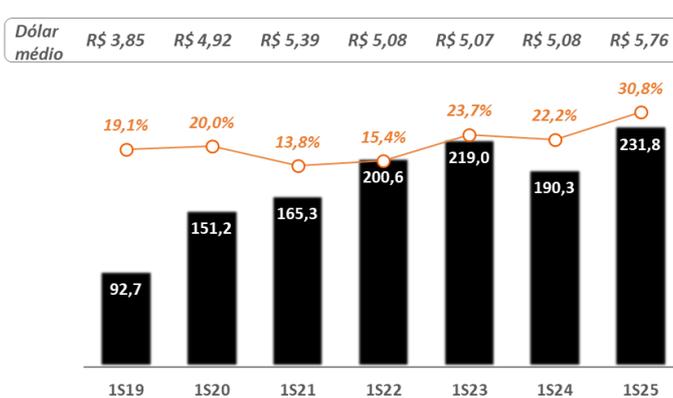
No acumulado do 1S25, o total de despesas operacionais atingiu R\$ 231,8 milhões, representando 30,8% da receita operacional líquida do período. Em termos absolutos, houve aumento de 21,8% frente ao primeiro semestre do ano anterior, com alta nas despesas gerais e administrativas, nas despesas com vendas, nas perdas pela não recuperabilidade de ativos e, ainda, redução do saldo líquido de receita da conta de outras despesas/receitas operacionais, que passou de R\$ 12,6 milhões no 1S24 para R\$ 10,0 milhões no 1S25. Essa conta inclui efeitos não recorrentes, principalmente a recuperação extraordinária de créditos tributários.

### Despesas operacionais (R\$ milhões) e sua participação na receita líquida (%)

#### Evolução trimestral



#### Evolução semestral





# RESULTADOS 2T25/1S25

— Despesas Operacionais —○— Part. na Receita Op. Líq. (%)

A Taurus segue comprometida com a disciplina de custos e despesas e com a eficiência operacional, equilibrando investimentos em inovação e crescimento com o controle das estruturas administrativas. Mesmo em um cenário marcado pela valorização de 8,8% do dólar médio no trimestre e pela inflação acumulada de mais de 4% entre abril de 2024 e junho de 2025, a Companhia mantém suas despesas sob controle.

## Ebitda

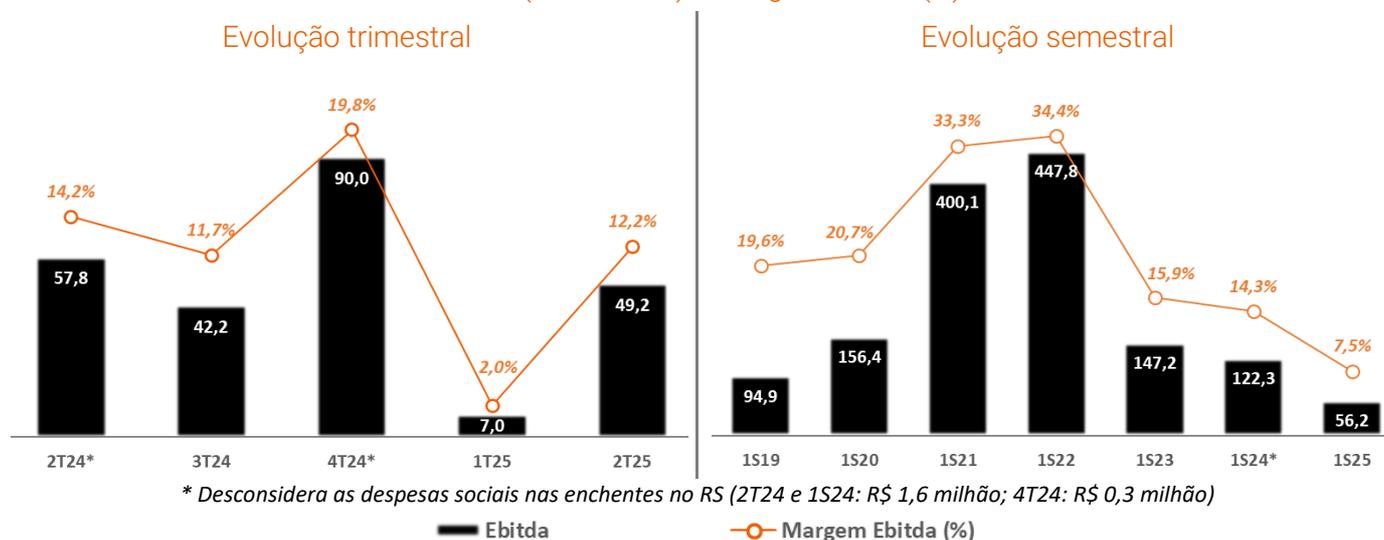
*O Ebitda (sigla em inglês para lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização - Lajida) não é uma medida financeira segundo o BR GAAP, as Normas Internacionais de Contabilidade ou o IFRS e não deve ser considerado isoladamente como indicador de desempenho operacional ou como alternativa ao fluxo de caixa operacional para fins de liquidez. Trata-se de uma métrica gerencial, apresentada com o objetivo de oferecer informações adicionais sobre a geração operacional de caixa.*

A Companhia deixou de apresentar o Ebitda ajustado que desconsiderava o resultado da equivalência patrimonial, uma vez que essa conta passou a incorporar os resultados das joint ventures da Taurus — JD Taurus, na Índia, e operação de carregadores —, diretamente relacionados às suas atividades operacionais. Em 2024, no entanto, foi feito um ajuste pontual para desconsiderar as despesas de cunho social realizadas em razão das enchentes no Rio Grande do Sul.

No segundo trimestre de 2025, o Ebitda da Taurus totalizou R\$ 49,2 milhões, com margem de 12,2%, representando recuperação significativa em relação ao trimestre imediatamente anterior (+602,9%), quando o indicador havia sido de R\$ 7,0 milhões, com margem de 2,0%. A retomada dos volumes de produção e vendas, aliada ao controle das despesas e à gestão eficiente de custos, contribuiu para a recomposição da rentabilidade. Esse desempenho confirma o retorno à normalidade operacional, especialmente na unidade norte-americana, após os impactos relacionados à implementação do novo sistema de gestão SAP e ao período de férias coletivas no início do ano.

Na comparação com o 2T24, o Ebitda apresentou retração de 14,9%, quando excluído o ajuste de R\$ 1,6 milhão referente a despesas sociais realizadas naquele período, ou de 12,5% considerando o valor integral do indicador do ano anterior. Ainda que a Companhia tenha obtido redução de custos no comparativo entre os trimestres, com consequente ganho de rentabilidade bruta, o aumento das despesas operacionais contribuiu para o resultado registrado.

Ebitda (R\$ milhões) e margem Ebitda (%)





# RESULTADOS 2T25/1S25

Considerando o acumulado do primeiro semestre, o Ebitda somou R\$ 56,2 milhões, com margem de 7,5%, refletindo o impacto do 1T25 nos resultados consolidados. Em relação ao 1S24, quando o indicador alcançou R\$ 122,3 milhões (margem de 14,3%), observa-se retração de 54,0%, explicada, em grande parte, pelo menor volume de vendas no mercado norte-americano nos primeiros meses do ano e pelo aumento das despesas operacionais.

Apesar das pressões cambiais e inflacionárias ao longo do semestre, a Taurus manteve o foco em iniciativas estruturais voltadas à produtividade e à disciplina de custos, criando condições favoráveis para a sustentação de margens ao longo do segundo semestre.

## Cálculo do Ebitda – reconciliação de acordo com a Res. CVM 156/22

R\$ milhões	2T25	2T24	2T25x2T24 Var. %	1T25	2T25x1T25 Var. %	1S25	1S24	1S25x1S24 Var. %
Resultado Líquido	33,2	-9,0	-	18,6	78,5%	51,8	10,0	418,0%
Impostos	11,1	-4,9	-	-2,5	-	8,6	5,5	56,4%
Resultado financeiro líquido	-5,9	57,9	-	-20,6	-71,4%	-26,5	84,0	-
Depreciação e amortização	10,8	12,1	-10,7%	11,5	-6,1%	22,3	21,3	4,7%
<b>Ebitda</b>	<b>49,2</b>	<b>56,2</b>	<b>-12,5%</b>	<b>7,0</b>	<b>602,9%</b>	<b>56,2</b>	<b>120,7</b>	<b>-53,4%</b>
<i>Margem Ebitda</i>	<i>12,2%</i>	<i>13,8%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>	<i>2,0%</i>	<i>10,2 p.p.</i>	<i>7,5%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-6,6 p.p.</i>
Despesas de ajuda social (enchentes)		1,6	-		-		1,6	-
<b>Ebitda ajustado</b>	<b>49,2</b>	<b>57,8</b>	<b>-14,9%</b>	<b>7,0</b>	<b>602,9%</b>	<b>56,2</b>	<b>122,3</b>	<b>-54,0%</b>
<i>Margem Ebitda ajustado</i>	<i>12,2%</i>	<i>14,2%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>2,0%</i>	<i>10,2 p.p.</i>	<i>7,5%</i>	<i>14,3%</i>	<i>-6,8 p.p.</i>

## Resultado financeiro

A variação cambial tem influência relevante sobre o desempenho da Companhia, uma vez que a maior parte da receita consolidada da Taurus é proveniente de vendas no exterior (80,3% no 2T25) realizadas em dólares, assim como também a maior parte de seu endividamento bancário é registrado nessa moeda (80,9% em 30/06/2025). A desvalorização do real frente ao dólar atua de forma positiva sobre as receitas, ao elevar os valores em reais na conversão das vendas internacionais. Por outro lado, pressiona os custos e despesas relacionados à operação nos EUA, além das obrigações financeiras relativas à dívida bancária em moeda estrangeira.

Contabilmente, as variações cambiais incidem sobre contas de balanço, apuradas com base na taxa de câmbio vigente na data de encerramento do período. Essa metodologia difere da aplicação da taxa média do período, utilizada na apuração das receitas e despesas operacionais. Assim, observa-se uma dissociação entre o efeito do câmbio sobre o desempenho operacional e sobre o resultado financeiro da Taurus em 2025. Ao longo dos meses, houve maior oscilação cambial, mas com relativa estabilidade na cotação do dólar ao final dos trimestres. Nos 12 meses encerrados em junho de 2025, o real registrou valorização de 1,8% frente ao dólar, favorecendo o impacto das variações cambiais no resultado financeiro. Já nas comparações com as taxas médias, observou-se desvalorização de 8,8% entre o 2T25 e o 2T24, e de 13,4% entre o 1S25 e o 1S24, o que pressionou os resultados operacionais.

No 2T25, a Taurus apurou receita financeira líquida de R\$ 5,9 milhões, revertendo o resultado negativo de R\$ 58,0 milhões registrado no mesmo período do ano anterior. Essa reversão decorre, sobretudo, da menor pressão da variação cambial, que impactou de forma relevante os resultados de 2024.

As variações cambiais ativas somaram R\$ 37,1 milhões no 2T25, frente aos R\$ 17,0 milhões registrados no 2T24, enquanto as variações cambiais passivas totalizaram R\$ 20,9 milhões, queda de 66,7% em relação aos R\$ 62,7 milhões registrados no mesmo período do ano anterior. Com isso, o saldo referente exclusivamente às variações cambiais passou de -R\$ 45,7 milhões no 2T24 para +R\$ 16,2 milhões no 2T25.

O resultado financeiro líquido positivo no 2T25 também foi favorecido pelo desempenho dos demais itens que compõem essa linha (“juros e outros”), com aumento das receitas, mesmo com menor volume de caixa disponível no ano, e simultânea redução das despesas.



# RESULTADOS 2T25/1S25

No acumulado do 1S25, o resultado financeiro líquido também apresentou melhora expressiva, totalizando receita líquida de R\$ 26,5 milhões, frente à despesa líquida de R\$ 84,0 milhões no 1S24. O desempenho reflete, principalmente, a normalização do câmbio e a gestão eficiente da exposição cambial da Companhia.

Esse resultado contribuiu positivamente para a recomposição dos indicadores de rentabilidade no trimestre, reforçando a estratégia da Taurus de atuação diligente na gestão de riscos financeiros, especialmente em um cenário ainda marcado por volatilidade cambial.

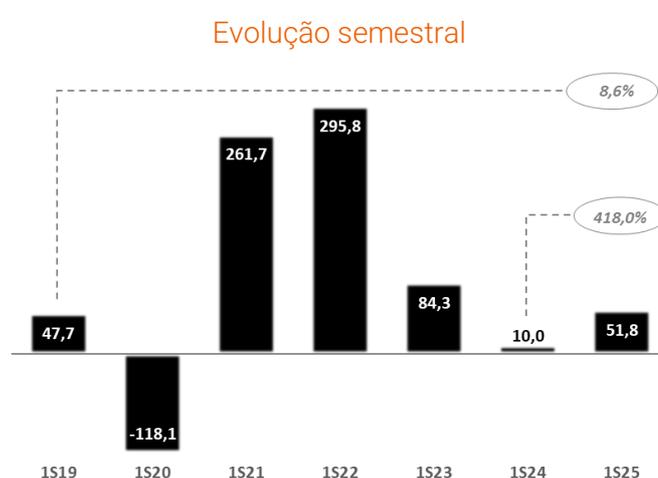
R\$ milhões	2T25	2T24	2T25x2T24 Var. %	1T25	2T25x1T25 Var. %	1S25	1S24	1S25x1S24 Var. %
<b>(+) Receitas financeiras</b>	<b>46,5</b>	<b>26,0</b>	<b>78,8%</b>	<b>59,2</b>	<b>-21,5%</b>	<b>105,7</b>	<b>38,5</b>	<b>174,5%</b>
<i>Variações cambiais ativas</i>	37,1	17,0	118,2%	47,8	-22,4%	85,0	24,5	246,9%
<i>Juros e outras receitas</i>	9,4	9,0	4,4%	11,4	-17,5%	20,8	14,0	48,6%
<b>(-) Despesas financeiras</b>	<b>40,7</b>	<b>84,0</b>	<b>-51,5%</b>	<b>38,6</b>	<b>5,4%</b>	<b>79,3</b>	<b>122,5</b>	<b>-35,3%</b>
<i>Variações cambiais passivas</i>	20,9	62,7	-66,7%	19,6	6,6%	40,5	84,1	-51,8%
<i>Juros e outras despesas</i>	19,8	21,3	-7,0%	19,0	4,2%	38,8	38,5	0,8%
<b>(+/-) Resultado financeiro líquido</b>	<b>5,9</b>	<b>-58,0</b>	<b>-</b>	<b>20,6</b>	<b>-71,4%</b>	<b>26,5</b>	<b>-84,0</b>	<b>-</b>
<b>Cotação dólar Ptax no final do período (R\$)</b>	<b>5,46</b>	<b>5,56</b>	<b>-1,8%</b>	<b>5,74</b>	<b>-4,9%</b>	<b>5,46</b>	<b>5,56</b>	<b>-1,8%</b>

## Resultado líquido

A Taurus encerrou o segundo trimestre de 2025 com lucro líquido de R\$ 33,2 milhões, revertendo o prejuízo de R\$ 9,0 milhões apurado no mesmo período do ano anterior e com aumento de 78,5% frente ao resultado obtido no 1T25. O desempenho foi impulsionado pela retomada da produção e das vendas, maior rentabilidade bruta, controle de despesas e, em especial, pela reversão do resultado financeiro, que passou a ser positivo em função da menor pressão cambial. Também merece destaque o fato de que a Companhia absorveu, a partir de abril, o impacto da taxa adicional de 10% sobre os produtos exportados aos Estados Unidos, mantendo, ainda assim, a tendência de recomposição das margens e obtendo ganho de rentabilidade bruta. Adicionalmente, o resultado do 2T25 inclui o desembolso de R\$ 11,1 milhões referente ao IR e à Contribuição Social, enquanto, no mesmo período do ano anterior, essa conta havia registrado receita de R\$ 4,9 milhões.

No acumulado do primeiro semestre, o lucro líquido foi multiplicado por cinco (+418,0%), alcançando R\$ 51,8 milhões, frente aos R\$ 10,0 milhões registrados no 1S24, evidenciando a recuperação consistente da Companhia em 2025, mesmo diante da pressão observada no primeiro trimestre em razão do menor volume de vendas. O desempenho acumulado reflete a combinação entre estabilidade operacional, ganhos de eficiência e normalização cambial.

### Resultado líquido (R\$ milhões)





## Endividamento

A dívida bruta bancária da Taurus é representada por operações cambiais (Adiantamento de Contratos de Câmbio – ACC), o financiamento obtido junto à Finep para investimento em inovação, em condições bastante favoráveis para a Companhia, e um empréstimo tomado pela subsidiária norte-americana da Companhia nos EUA. Ao final de junho de 2025, o endividamento bruto bancário totalizava R\$ 802,1 milhões, alta de 7,3% em relação aos R\$ 747,5 milhões registrados no encerramento de 2024. O desempenho reflete o aumento da parcela de longo prazo, que avançou 81,8% no período, alcançando R\$ 351,3 milhões ao final do 2T25, enquanto a dívida de curto prazo recuou 18,7%, para R\$ 450,8 milhões.

Do total da dívida bancária de longo prazo, R\$ 203,2 milhões ou 57,8% referem-se à dívida contraída pela subsidiária norte-americana, com vencimento em 2026, utilizada para financiar as operações locais — em especial as atividades comerciais — por meio de uma linha de crédito com disponibilidade de até US\$ 50 milhões, lastreada pelos estoques e contas a receber. A Companhia está financiando, com base nessa linha, a cadeia de vendas, em um cenário de custo financeiro mais elevado em razão da manutenção de taxas de juros elevadas nos Estados Unidos.

A parcela de curto prazo da dívida bancária da Taurus em 30/06/2025, de R\$ 450,8 milhões, representava 56,2% do endividamento bruto total na data. No entanto, quase a totalidade desse montante (98,8%) correspondia a operações de ACC, que podem ser renovadas a cada vencimento. Dessa forma, no encerramento do 2T25, a dívida bancária que efetivamente tinha seu vencimento no curto prazo era de apenas R\$ 5,2 milhões.

O endividamento líquido aumentou 32,8% no semestre, passando de R\$ 457,7 milhões em 31/12/2024 para R\$ 607,8 milhões ao final de junho de 2025. Essa variação decorre, principalmente, da redução no caixa e equivalentes de caixa, que passou de R\$ 289,9 milhões para R\$ 194,4 milhões no mesmo período (-32,9%), e não de aumento expressivo da dívida bancária em si. O movimento está relacionado à estratégia adotada no 1T25, quando a Companhia decidiu manter níveis adequados de estoque durante a parada programada na produção na operação da unidade nos EUA, o que demandou maior utilização de recursos disponíveis. Tal modelo se mostrou eficiente para sustentar as vendas diante da atual taxa de juros no mercado norte-americano.

Outro fator relevante no semestre foi o aumento de R\$ 54,7 milhões no saldo de contas a receber, que evoluiu de R\$ 297,1 milhões ao final de 2024 para R\$ 351,8 milhões em junho de 2025. O crescimento está diretamente associado à estratégia comercial da operação nos Estados Unidos, com o financiamento de parte da cadeia de distribuição com base em dívida bancária.

R\$ milhões	30/06/2025	31/12/2024	Var. %
Empréstimos e financiamentos	5,2	0,3	1633,3%
Saques cambiais	445,6	554,0	-19,6%
<b>Curto prazo</b>	<b>450,8</b>	<b>554,3</b>	<b>-18,7%</b>
Saques cambiais + Empréstimos e financiamentos			
Taurus Armas S.A.	148,1	154,4	-4,1%
Taurus USA	203,2	38,8	423,7%
<b>Longo prazo</b>	<b>351,3</b>	<b>193,2</b>	<b>81,8%</b>
<b>Endividamento bruto</b>	<b>802,1</b>	<b>747,5</b>	<b>7,3%</b>
Caixa e aplicações financeiras	194,4	289,9	-32,9%
<b>Endividamento líquido</b>	<b>607,8</b>	<b>457,7</b>	<b>32,8%</b>
Cotação do dólar Ptax na data (R\$)	5,46	6,19	-11,9%
<b>Endividamento bruto convertido em dólares (US\$ milhões)</b>	<b>147,0</b>	<b>120,7</b>	<b>21,8%</b>
<b>Endividamento líquido convertido em dólares (US\$ milhões)</b>	<b>111,4</b>	<b>73,9</b>	<b>50,7%</b>

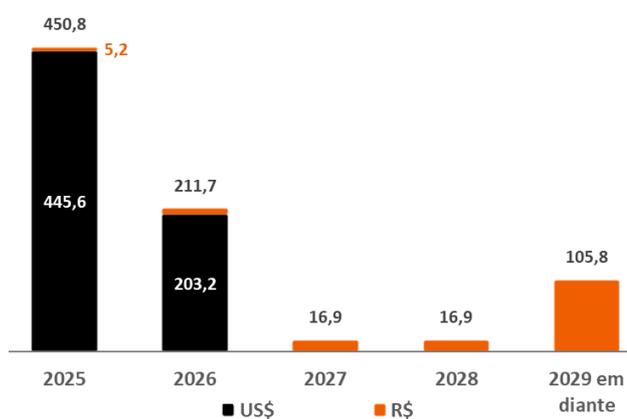


# RESULTADOS 2T25/1S25

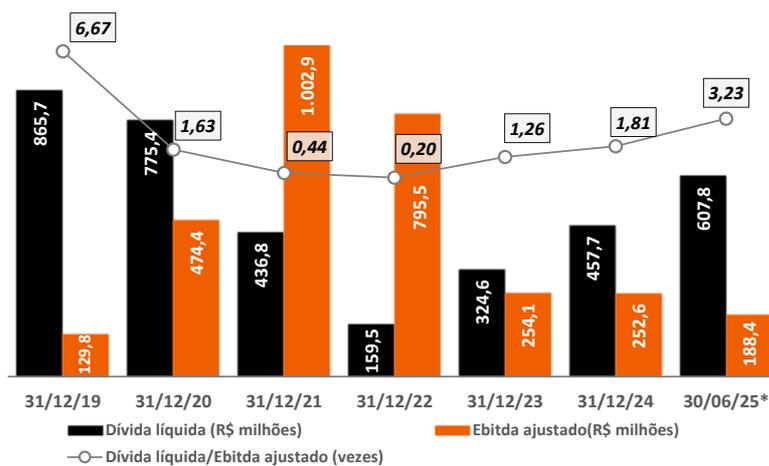
A relação entre dívida líquida e Ebitda ajustado dos últimos 12 meses atingiu 3,23 vezes ao final de junho, frente aos 1,81x observados em dezembro de 2024. A elevação do indicador decorre da retração do Ebitda acumulado em 12 meses — impactado principalmente pelo desempenho atípico do 1T25 — combinada ao maior endividamento líquido no período.

A Companhia segue atuando de forma proativa na gestão de sua estrutura de capital, priorizando o alongamento do perfil da dívida, o uso eficiente das linhas de crédito disponíveis em suas operações internacionais e a preservação de liquidez, garantindo condições adequadas para sustentar sua atuação no mercado global.

Perfil (vencimento e moeda) da dívida bancária – (R\$ milhões)



Grau de alavancagem financeira  
Dívida líquida/Ebitda



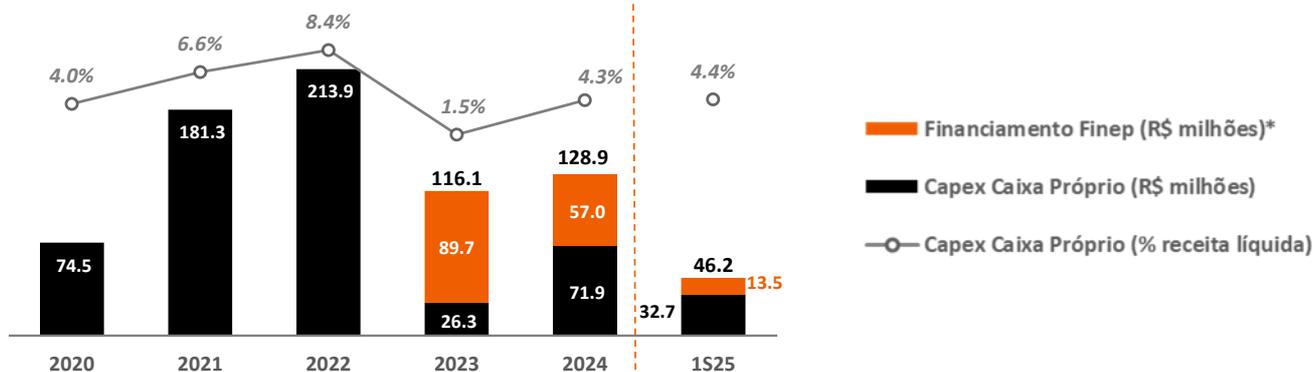
\* Ebitda dos últimos 12 meses desconsidera as despesas sociais com apoio nas enchentes no Rio Grande do Sul no 4T24 de R\$ 0,3 milhão

## Investimentos

A Companhia vem utilizando sua linha de crédito com a Finep como principal fonte de financiamento para seus investimentos. Essa linha é destinada à cobertura de até 90% do “Plano Estratégico de Inovação para Competitividade da Taurus”, com foco, principalmente, na construção do novo espaço do Centro Integrado de Tecnologia e Engenharia – CITE.

No 2T25, foram investidos R\$ 25,2 milhões, totalizando R\$ 46,2 milhões no acumulado dos seis primeiros meses do ano. Os recursos foram direcionados, sobretudo, à aquisição de máquinas, que respondeu por cerca de 70% do Capex do período, desenvolvimento de novos produtos, com 29% do total, equipamentos e ferramentas e outros.

Capex (R\$ milhões) e representatividade do Capex financiado com geração própria na receita



\* O Capex financiado com a 4ª parcela dos recursos da linha da Finep, entre setembro de 2024 e junho de 2025, é preliminar, uma vez que a Companhia submeteu as comprovações de desembolsos, mas ainda está aguardando retorno da instituição.



# RESULTADOS 2T25/1S25

Do total investido no primeiro semestre, 29,2% foram financiados pela linha de crédito de inovação da Finep\*, enquanto os demais 70,8% tiveram como fonte a geração própria de caixa. Dessa forma, conforme apresentado no gráfico a acima, o Capex financiado com capital próprio corresponde a 4,3% da receita líquida do 1S25.

## Mercado de Capitais

A Taurus tem ações ordinárias (TASA3) e preferenciais (TASA4) listadas no Nível II da B3, segmento de mercado que reúne companhias que aderem de forma voluntária a regras diferenciadas de governança corporativa. Ambas as classes de ações fazem parte da carteira do IGCX (Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada) e do ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado). Além disso, as ações preferenciais fazem parte ainda dos índices IBRA (Índice Brasil Amplo), IGCT (Índice de Governança Corporativa Trade) e SMLL (Índice Small Cap) da B3.

Ao final do 1T25, os titulares de ações da Companhia somavam aproximadamente 97 milhões de acionistas.

### IGCX B3 ITAG B3 IGCT B3 SMLL B3 IDIV B3 IBRA B3

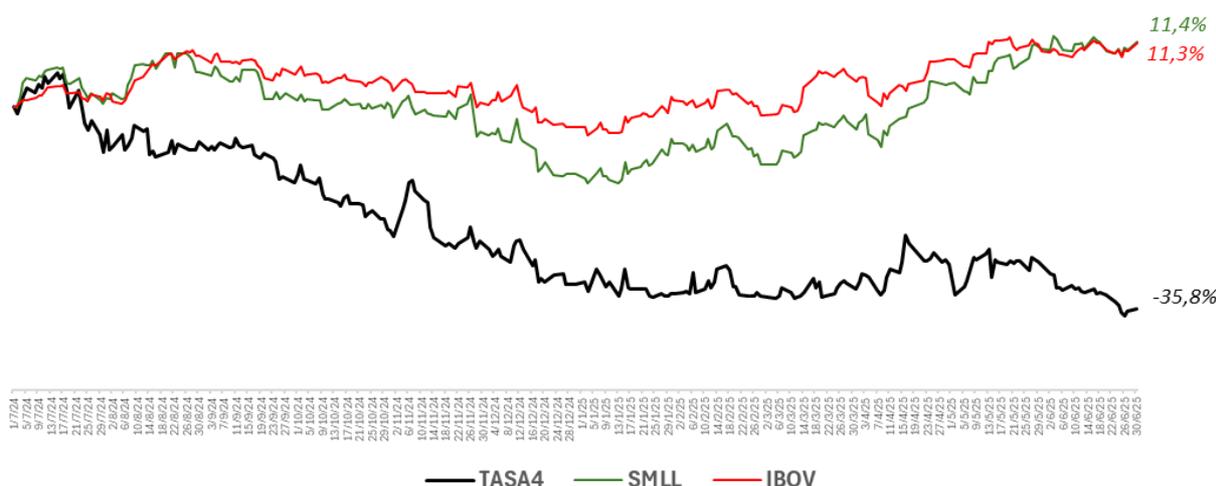
Data	TASA3*		TASA4*		TASA	TASA4 Tesouraria	Valor de mercado***	Valor da firma (EV)**
	(R\$/ação)	(Qtd. Ações)	(R\$/ação)	(Qtd. Ações)	(Qtd total ações)	(Qtd ações)	(R\$ milhões)	(R\$ milhões)
31/12/2024	R\$ 7,79	46.445.314	R\$ 7,33	80.189.120	126.634.434	323.100	R\$ 947,2	R\$ 1.411,9
30/06/2025	R\$ 7,40	51.089.845	R\$ 6,86	88.208.032	139.297.877	98.273	R\$ 982,5	R\$ 1.583,2
<b>Variação %</b>	<b>-5,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>-6,4%</b>	<b>10,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>-69,6%</b>	<b>3,7%</b>	<b>12,1%</b>

\* As cotações das ações ON (TASA3) e PN (TASA4) estão ajustadas pelos dividendos distribuídos até 30/06/2025.

\*\* Valor de mercado não inclui as ações em tesouraria na data.

\*\*\* Valor de mercado + dívida líquida – ativos não operacionais (ativos não correntes à venda).

### Desempenho da ação PN (TASA4) comparado ao SMLL B3 e IBOV B3 – Últimos 12 meses Base 100: cotação de fechamento de 01/07/2024



## Eventos subsequentes

### Encerramento de negociações na Arábia Saudita

Conforme Fato Relevante divulgado em 31 de julho, a Companhia optou por não renovar o Memorando de Entendimentos (“MoU”) celebrado em 2023 com a empresa Scopa Military Industries, da Arábia Saudita. As



## RESULTADOS 2T25/1S25

DESENVOLVIMENTO  
DE PESSOAS

TECNOLOGIA  
E INOVAÇÃO

AMBIENTE  
COLABORATIVO



negociações acerca da possível parceria foram encerradas, uma vez que as análises de viabilidade técnica, comercial e estratégica realizadas pela Taurus, apontaram falta de sustentabilidade para o projeto, sobretudo pela ausência de compromisso de compra mínima por parte do governo saudita.

O encerramento das negociações não terá impacto nas operações da Companhia.

### Adoção de tarifa de importação de 50% sobre produtos brasileiros nos EUA

Com relação à imposição de tarifas de importação de 50% sobre produtos brasileiros, em vigor a partir de 6 de agosto, a Taurus tem atuado em diferentes frentes para mitigar os efeitos sobre seu desempenho. A partir da sinalização dessa medida, no começo de julho, foram intensificadas as análises e articulações para enfrentar seus efeitos. As principais linhas de atuação da Companhia nesse sentido envolvem o aumento já realizado nos estoques na unidade norte-americana; negociações para liberação de créditos de ICMS; redução de preços de transferência do Brasil para os EUA; estudos para transferência de linhas de produção para a Taurus USA, além de tratativas diplomáticas em busca de uma solução negociada.

Comentários adicionais podem ser obtidos na “Mensagem da Administração” deste relatório.

*O presente documento pode conter afirmações que se constituem em perspectivas futuras dos negócios da Companhia. As projeções, resultados e seus impactos dependem de estimativas, informações ou métodos que podem estar imprecisos e podem não se confirmar. Essas estimativas também estão sujeitas a riscos, incertezas e suposições, que incluem, entre outras, condições gerais econômicas, políticas e comerciais no Brasil e nos mercados externos onde a Companhia atua, e regulamentações governamentais existentes e futuras. Acionistas e possíveis investidores são aqui alertados de que nenhuma dessas previsões e/ou expectativas representa garantia de desempenho futuro, pois envolvem riscos e incertezas. Os resultados futuros e a perspectiva de criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar esses resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Taurus. A Companhia não assume, e especificamente nega, qualquer obrigação de atualizar quaisquer previsões, que fazem sentido apenas na data em que foram feitas.*



## Demonstrativo de Resultados

<i>R\$ milhões</i>	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>402,4</b>	<b>407,9</b>	<b>-1,3%</b>	<b>349,1</b>	<b>15,3%</b>	<b>751,5</b>	<b>856,8</b>	<b>-12,3%</b>
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-249,6	-263,6	-5,3%	-236,2	5,7%	-485,8	-567,1	-14,3%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>152,8</b>	<b>144,3</b>	<b>5,9%</b>	<b>112,9</b>	<b>35,3%</b>	<b>265,8</b>	<b>289,7</b>	<b>-8,2%</b>
Despesas/Receitas Operacionais	-114,4	-100,3	14,1%	-117,4	-2,6%	-231,8	-190,3	21,8%
Despesas com Vendas	-57,1	-51,1	11,7%	-51,2	11,5%	-108,2	-104,6	3,4%
Despesas Gerais e Administrativas	-62,2	-55,3	12,5%	-68,4	-9,1%	-130,6	-96,3	35,6%
Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	-2,9	0,0	-	-1,5	-	-4,4	-1,5	193,3%
Outras Receitas Operacionais	8,9	8,3	7,2%	3,4	161,8%	12,3	16,0	-23,1%
Outras Despesas Operacionais	-1,4	-2,0	-30,0%	-0,9	55,6%	-2,3	-3,4	-32,4%
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,3	-0,2	-	1,0	-	1,3	-0,4	-425,0%
<b>Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos</b>	<b>38,4</b>	<b>44,0</b>	<b>-12,7%</b>	<b>-4,5</b>	<b>-953,3%</b>	<b>33,9</b>	<b>99,5</b>	<b>-65,9%</b>
Resultado Financeiro	5,9	-57,9	-	20,6	-71,4%	26,5	-84,0	-131,5%
Receitas Financeiras	46,5	26,0	78,8%	59,2	-21,5%	105,7	38,5	174,5%
Despesas Financeiras	-40,7	-84,0	-51,5%	-38,6	5,4%	-79,3	-122,5	-35,3%
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	<b>44,3</b>	<b>-13,9</b>	<b>-</b>	<b>16,1</b>	<b>-</b>	<b>60,4</b>	<b>15,5</b>	<b>289,7%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-11,1	4,9	-	2,5	-	-8,6	-5,5	56,4%
Corrente	-7,3	-2,7	170,4%	2,3	-417,4%	-5,1	-6,3	-19,0%
Diferido	-3,8	7,7	-	0,3	-1366,7%	-3,5	0,8	-537,5%
<b>Lucro/Prejuízo Consolidado do Período</b>	<b>33,2</b>	<b>-9,0</b>	<b>-</b>	<b>18,6</b>	<b>-</b>	<b>51,8</b>	<b>10,0</b>	<b>418,0%</b>
Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	33,2	-9,0	-	18,6	-	51,8	10,0	418,0%
<i>Lucro por Ação - (Reais / Ação)</i>								
<i>Lucro Básico por Ação</i>								
ON	0,25023	-0,07156	-349,7%	0,1474	69,8%	0,39761	0,07885	404,3%
PN	0,25070	-0,07111	-352,6%	0,1475	69,9%	0,39822	0,07901	404,0%
<i>Lucro Diluído por Ação</i>								
ON	0,25023	-0,07156	-349,7%	0,1474	69,8%	0,39761	0,07885	404,3%
PN	0,24997	-0,07112	-351,5%	0,1471	69,9%	0,39711	0,07900	402,7%

**Ativo**

<i>R\$ milhões</i>	<b>30/06/2025</b>	<b>31/12/2024</b>	<b>Var. %</b>
<b>Ativo Total</b>	<b>2.563,4</b>	<b>2.628,6</b>	<b>-2,5%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.480,4</b>	<b>1.551,1</b>	<b>-4,6%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	48,8	112,6	-56,7%
Caixas e Bancos	22,3	47,1	-52,7%
Aplicações Financeiras de Liquidez Imediata	26,5	65,5	-59,5%
Aplicações Financeiras	145,6	177,2	-17,8%
Contas a Receber	351,8	297,1	18,4%
Estoques	781,0	779,3	0,2%
Tributos a Recuperar	96,4	104,5	-7,8%
Despesas Antecipadas	24,7	45,6	-45,8%
Outros Ativos Circulantes	32,2	34,7	-7,2%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.082,9</b>	<b>1.077,6</b>	<b>0,5%</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	187,7	186,8	0,5%
Aplicações financeiras avaliadas ao custo amortizado	0,0	0,0	-
Tributos Diferidos	81,0	84,5	-4,1%
Créditos com partes relacionadas	15,9	17,2	-7,6%
Outros Ativos Não Circulantes	90,8	85,1	6,7%
Investimentos	68,6	67,9	1,0%
Participações em Controladas em Conjunto	12,2	11,5	6,1%
Outros investimentos	0,0	0,0	-
Propriedades para Investimento	56,4	56,4	0,0%
Imobilizado	638,8	636,5	0,4%
Imobilizado em operação	400,6	407,0	-1,6%
Imobilizado em andamento	238,2	229,5	3,8%
Intangível	187,8	186,3	0,8%

**RESULTADOS 2T25/1S25****Passivo**

R\$ milhões	30/06/2025	31/12/2024	Var. %
<b>Passivo Total</b>	<b>2.563,4</b>	<b>2.628,6</b>	<b>-2,5%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>816,0</b>	<b>1.017,0</b>	<b>-19,8%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	46,2	54,5	-15,2%
Obrigações Sociais	6,9	8,1	-14,8%
Obrigações Trabalhistas	39,3	46,4	-15,3%
Fornecedores	125,1	156,3	-20,0%
Fornecedores Nacionais	66,7	83,2	-19,8%
Fornecedores Estrangeiros	58,4	73,0	-20,0%
Obrigações Fiscais	51,5	71,5	-28,0%
Obrigações Fiscais Federais	51,0	70,2	-27,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	6,2	10,4	-40,4%
Outros Impostos	44,9	59,7	-24,8%
Obrigações Fiscais Estaduais	0,4	1,3	-69,2%
Obrigações Fiscais Municipais	0,1	0,1	0,0%
Empréstimos e Financiamentos	450,8	554,3	-18,7%
Em Moeda Nacional	5,2	0,4	1200,0%
Em Moeda Estrangeira	445,6	554,0	-19,6%
Debêntures	0,0	0,0	-
Outras Obrigações	71,2	106,2	-33,0%
Dividendo Mínimo Obrigatório a Pagar	17,2	25,7	-33,1%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0,0	0,0	-
Adiantamento de Clientes	14,9	24,8	-39,9%
Acordos Judiciais a Liquidar	0,0	0,0	-
Outras Obrigações	39,2	55,7	-29,6%
Provisões	71,1	74,1	-4,0%
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	62,5	65,1	-4,0%
Outras Provisões	8,6	9,0	-4,4%
Passivos sobre Ativos de Operações Descontinuadas	0,0	0,0	-
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>472,8</b>	<b>317,3</b>	<b>49,0%</b>
Empréstimos e Financiamentos	351,3	193,2	81,8%
Em Moeda Nacional	148,1	154,5	-4,1%
Em Moeda Estrangeira	203,2	38,8	423,7%
Debêntures	0,0	0,0	-
Outras Obrigações	54,4	62,1	-12,4%
Passivos com partes relacionadas	2,3	2,2	4,5%
Provisão para passivo a descoberto	0,0	0,0	-
Impostos a recolher	2,9	4,2	-31,0%
Fornecedores	3,2	5,2	-38,5%
Arrendamentos	0,0	0,0	-
Outras obrigações	45,9	50,6	-9,3%
Tributos Diferidos	11,1	11,2	-0,9%
Provisões	56,0	50,8	10,2%
Provisões Previdenciárias, Trabalhistas e Cíveis	52,3	46,6	12,2%
Outras Provisões	3,7	4,2	-11,9%
Passivos sobre Ativos de Operações Descontinuadas	0,0	0,0	-
<b>Patrimônio Líquido Consolidado</b>	<b>1.274,6</b>	<b>1.294,4</b>	<b>-1,5%</b>
Capital Social Realizado	548,1	448,1	22,3%
Reservas de Capital	-3,7	-8,3	-55,4%
Alienação de Bônus de Subscrição	9,9	9,9	0,0%
Opções Outorgadas	33,5	32,4	3,4%
Ações em Tesouraria	-1,3	-4,8	-72,9%
Transações de Capital	-45,7	-45,7	0,0%
Reservas de lucros	437,0	536,7	-18,6%
Reserva Legal	52,5	52,5	0,0%
Reserva Estatutária	265,9	365,7	-27,3%
Reserva de Retenção de Lucros	0,0	0,0	-
Reserva de Incentivos Fiscais	118,5	118,5	0,0%
Dividendo Adicional Proposto	0,0	0,0	-
Lucros/Prejuízos Acumulados	52,0	0,0	-
Ajustes de Avaliação Patrimonial	43,3	43,5	-0,5%
Ajustes Acumulados de Conversão	197,9	274,3	-27,9%