



Destaques 2T25

Impacto de incertezas globais na demanda por veículos comerciais

Teleconferência de resultados

Data: 14/Ago/2025

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / 10h00 (EST)

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

Site: www.tupy.com.br/ri

Vídeo: [TUPY3 Comenta](#)

Relações com Investidores

Rafael Lucchesi
CEO

Gueitiro Genso
VP Novos Negócios e Inovação e DRI

Rodrigo Périco
CFO

Hugo Zierth
Gerente de RI

Renan Oliveira
Especialista de RI

dri@tupy.com.br

- **Receita Líquida: R\$ 2,6 bilhões no 2T25 (-6% vs. 2T24).** A depreciação do Real mitigou parcialmente o efeito da redução de 10% dos volumes físicos de vendas, ocasionada pelo desempenho do mercado de veículos comerciais nos Estados Unidos e Europa.
- **EBITDA Ajustado: R\$ 210 milhões (-47% vs. 2T24),** com margem de 8% (vs 14% em 2T24). A comparação anual sofre influência pelos recebimentos de valores referentes a recomposições de preços reconhecidas naquele período.

A margem do negócio tradicional, compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, atingiu **7% no 2T25**. A queda de dois dígitos nos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional, indicadores de qualidade e diluição de custos e despesas, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 90 milhões no trimestre. A margem das operações da **MWM foi de 10% no período**.
- **Resultado Financeiro:** despesa líquida de **R\$ 35 milhões** (vs despesa de R\$ 176 milhões no 2T24), decorrente do efeito positivo da variação cambial nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira e resultado de operações de *hedge* (que apresentaram resultado negativo em 2024).
- **Lucro Líquido: R\$ 24 milhões, crescimento de 33%** em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente do melhor resultado financeiro e da depreciação do Peso Mexicano sobre a base tributária (efeito positivo de R\$ 75 milhões, na comparação anual).
- **Fluxo de Caixa Operacional:** geração de R\$ 106 milhões (vs R\$ 413 milhões no 2T24).



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O cenário de incertezas observado desde o ano passado se intensificou no segundo trimestre de 2025. A deterioração do ambiente de negócios, impulsionada por conflitos geopolíticos e pelo aumento de barreiras comerciais, tem comprometido a confiança de empresas e consumidores.

Esse contexto, combinado com preços de fretes depreciados, impactou negativamente a demanda por veículos comerciais nos mercados norte-americano e europeu, conforme refletido nos resultados divulgados por nossos principais clientes — montadoras líderes nos segmentos de caminhões — que também revisaram para baixo suas projeções para 2025.

No Brasil, taxas de juros e políticas de crédito mais restritivas afetaram as vendas de veículos comerciais pesados e extrapesados.

Como resultado, houve uma retração de 10% no volume físico de vendas no segmento de Componentes Estruturais, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Esse impacto foi parcialmente mitigado por um cenário cambial favorável e pelo crescimento das receitas nas Unidades de Negócio de Contratos de Manufatura, Energia & Descarbonização e Distribuição.

A receita líquida consolidada totalizou R\$ 2,6 bilhões no trimestre, representando uma queda de 6% em relação ao mesmo período de 2024. O EBITDA Ajustado foi de R\$ 210 milhões, redução de 47% na comparação anual, com margem de 8% sobre a receita líquida.

A significativa queda nos volumes de venda e produção comprometeu a diluição de custos fixos, impactando negativamente o EBITDA em aproximadamente R\$ 90 milhões. A base de comparação também foi influenciada por ganhos não recorrentes obtidos no 2T24, decorrentes de recomposições de preços em negociações comerciais.

O lucro líquido do período foi de R\$ 24 milhões, um aumento de 33% na comparação com o ano anterior, impulsionado por melhor resultado financeiro.

Negócio Tradicional: otimização de capacidade e eficiência operacional

Nos últimos anos, realizamos movimentos importantes de consolidação do mercado. A presença global, com plantas industriais localizadas no Brasil, México e Portugal, representa uma vantagem competitiva relevante.

As operações no México têm desempenhado papel estratégico na conquista de contratos com maior valor agregado, permitindo aos clientes atenderem ao mercado norte-americano e cumprir com as exigências do *USMCA*. Diante de um cenário com maior protecionismo, essas unidades ganham ainda mais relevância nas cadeias globais de suprimentos.

A busca por eficiência operacional — e do retorno sobre o capital acima do seu custo em todas as geografias que estamos presentes — é um dos pilares da nossa estratégia. Nesse sentido, estamos adequando nossa capacidade produtiva, de forma a atender à demanda atual e futura, viabilizar novos projetos e melhorar a rentabilidade.

Esse processo teve início no México, em 2024, continuará e será intensificado em 2025 e 2026, com a redução da capacidade e a realocação da produção de acordo com as especificidades das novas gerações de produtos e a estratégia de localização dos clientes. A política comercial adotada pelos Estados Unidos ocasionou a revisão desses projetos, com impacto no prazo para sua conclusão, que era prevista para 2025.

Essa reorganização resultará em uma redução de aproximadamente 25% na capacidade instalada, em comparação com o cenário pós-aquisição das plantas de Aveiro e Betim em linha com nossa estratégia de integração das operações. Estamos na última fase desse processo. Os efeitos dessas ações começarão a ser percebidos a partir do próximo ano, com impacto anual de R\$ 100 milhões em 2026 e R\$ 180 milhões a partir de 2027, decorrentes da redução de custos fixos.

Todo esse processo custoso tem proporcionado à companhia, ao longo dos últimos anos, um aprendizado valioso na operação com eficiência em três continentes. Construímos uma rede de manufatura integrada e desenvolvemos estratégias de *Supply Chain* que permitem à Companhia oferecer aos seus clientes soluções de atendimento que conferem flexibilidade, competitividade e importantes oportunidades de mitigação de riscos, especialmente em um cenário de imposição de tarifas e elevação das exigências de conteúdo regional. O portfólio de soluções da Tupy é singular na indústria de fundição, posicionando a empresa para atender necessidades crescentes dos clientes e fortalecer a condição de parceira estratégica dos mais importantes fabricantes globais de veículos e máquinas.

MWM: crescimento e expansão de margens

Estamos construindo uma empresa maior, mais diversificada e com presença em segmentos de alto potencial de crescimento e geração de valor.

As receitas da MWM cresceram 12% na comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo a solidez da operação e a eficácia das estratégias adotadas.

A Unidade de Contratos de Manufatura — que presta serviços às montadoras — enfrentou um impacto pontual no início do ano devido a paradas de clientes, mas foi beneficiada pela retomada dos volumes, além de contar com garantias contratuais (*take or pay*), que asseguram uma base mínima de receita.

As vendas de grupos geradores mantêm trajetória robusta, com crescimento de dois dígitos. Ganhos de escala e o aprimoramento contínuo da eficiência operacional contribuíram para a elevação da margem EBITDA do produto.

No segmento de Reposição, foram lançados 400 novos produtos nos primeiros seis meses do ano, voltados principalmente para motores de outras marcas, ampliando o portfólio e a penetração no mercado. Também registramos crescimento nas exportações para diversas regiões. Passamos a contar também com uma equipe de desenvolvimento de produtos baseada na China.

A aquisição da MWM integra-se à estratégia de ampliar o escopo na cadeia automotiva, atuando em segmentos anticíclicos em relação ao negócio tradicional. A iniciativa tem se mostrado bem-sucedida, e a empresa já opera sob um modelo de Unidades de Negócio (BUs) formado por três frentes independentes e complementares, cujo desempenho cresce trimestre a trimestre, conforme planejado.

Perspectivas

Os próximos trimestres serão marcados por desafios, com incertezas macroeconômicas que continuarão impactando os principais mercados em que atuamos. Nesse cenário, a busca contínua por eficiência operacional e a disciplina na alocação de capital tornam-se ainda mais relevantes para sustentar nossa competitividade.

Estamos conduzindo uma transformação profunda e estruturada para reposicionar a organização frente aos desafios atuais e preparar o negócio para um novo ciclo de crescimento sustentável. Essa



jornada envolve a revisão dos modelos operacionais, processos e estruturas, com ações concretas em áreas-chave como manufatura, qualidade, engenharia, compras e gestão de pessoas, e está centrada na simplificação, aumento da produtividade, elevação dos padrões de qualidade e maior integração entre áreas. Estamos aprimorando práticas modernas de gestão, com foco em agilidade, eficiência e tomada de decisão baseada em dados. Como resultado, estima-se que, já em 2026, essas ações impactarão a margem EBITDA em pelo menos dois pontos percentuais.

A reestruturação da companhia em 2025 permitirá a monetização eficiente do capital de giro, favorecendo a geração de caixa, apesar do impacto no EBITDA. Contudo, com a expectativa de um crescimento relevante nas vendas em 2026, decorrente de novos contratos com condições comerciais mais favoráveis e de longa duração, espera-se uma diluição significativa dos custos fixos, impulsionando a rentabilidade operacional.

Apesar dos desafios de curto prazo, seguimos comprometidos com a execução rigorosa do plano estratégico, identificando oportunidades relevantes tanto na expansão do negócio tradicional quanto na diversificação por meio de novos serviços, em setores com fundamentos sólidos — como transporte de carga, infraestrutura, agronegócio e geração de energia. Além do crescimento orgânico, estamos ganhando participação de mercado em segmentos chave para a Companhia.

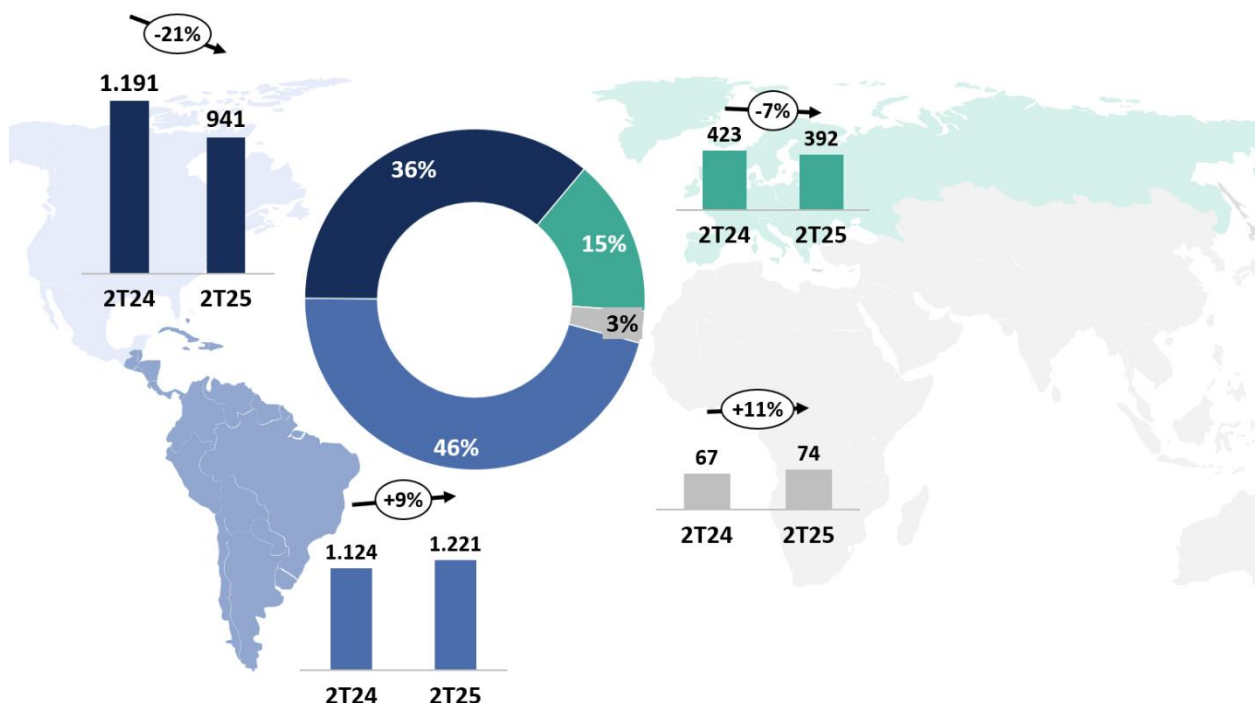
Continuaremos avançando na expansão de novos negócios, alavancando nosso conhecimento técnico, a capilaridade da rede de distribuição e a força das marcas — pilares que sustentam nossa capacidade de gerar valor de forma consistente e posicionam a companhia para um crescimento sustentável, com uma estrutura operacional mais enxuta e eficiente.

SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Receitas	2.627.369	2.805.461	-6,3%	5.110.413	5.403.365	-5,4%
Custo dos produtos vendidos	(2.262.465)	(2.262.294)	0,0%	(4.364.425)	(4.395.849)	-0,7%
Lucro Bruto	364.904	543.167	-32,8%	745.988	1.007.516	-26,0%
% sobre as Receitas	13,9%	19,4%		14,6%	18,6%	
Despesas operacionais	(250.255)	(239.600)	4,4%	(478.978)	(483.366)	-0,9%
Outras despesas operacionais	(37.438)	(56.222)	-33,4%	(76.443)	(83.933)	-8,9%
Lucro antes do Resultado Financ.	77.211	247.345	-68,8%	190.567	440.217	-56,7%
% sobre as Receitas	2,9%	8,8%		3,7%	8,1%	
Resultado financeiro líquido	(34.680)	(176.465)	-80,3%	(137.271)	(228.480)	-39,9%
Lucro antes dos Efeitos Fiscais	42.531	70.880	-40,0%	53.296	211.737	-74,8%
% sobre as Receitas	1,6%	2,5%		1,0%	3,9%	
Imposto de renda e contrib. Social	(18.596)	(52.884)	-64,8%	(41.554)	(81.996)	-49,3%
Lucro Líquido	23.935	17.996	33,0%	11.742	129.741	-90,9%
% sobre as Receitas	0,9%	0,6%		0,2%	2,4%	
EBITDA (Resol. CVM 156/22)	174.432	340.867	-48,8%	383.445	623.346	-38,5%
% sobre as Receitas	6,6%	12,2%		7,5%	11,5%	
EBITDA Ajustado	209.760	394.973	-46,9%	457.049	703.034	-35,0%
% sobre as Receitas	8,0%	14,1%		8,9%	13,0%	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	5,67	5,21	8,7%	5,76	5,08	13,3%
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	6,42	5,61	14,4%	6,29	5,50	14,5%

RECEITAS

No 2T25, 36% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 46% e a Europa, 15%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania, sendo que as plantas adquiridas contribuíram para maior exposição aos mercados brasileiro e europeu.

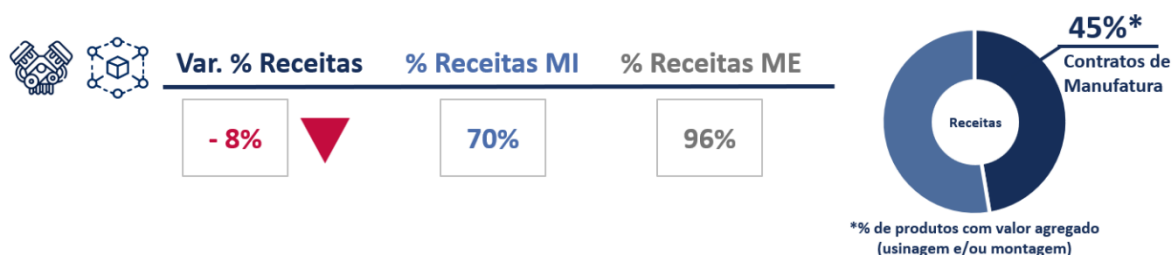


Consolidado (R\$ Mil)						
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Receitas	2.627.369	2.805.461	-6,3%	5.110.413	5.403.365	-5,4%
Mercado Interno	1.140.680	1.062.979	7,3%	2.098.465	1.997.440	5,1%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	800.931	757.860	5,7%	1.469.410	1.444.700	1,7%
Veículos comerciais (e carros de passeio)	704.420	676.686	4,1%	1.287.579	1.301.071	-1,0%
Off-road	96.511	81.174	18,9%	181.831	143.629	26,6%
Energia e Descarbonização	177.283	147.470	20,2%	310.701	270.145	15,0%
Distribuição	162.466	157.649	3,1%	318.354	282.594	12,7%
Mercado Externo	1.486.689	1.742.482	-14,7%	3.011.948	3.405.925	-11,6%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	1.423.056	1.653.930	-14,0%	2.878.720	3.235.695	-11,0%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	965.780	1.281.188	-24,6%	1.994.599	2.489.992	-19,9%
Off-road	457.276	372.742	22,7%	884.121	745.703	18,6%
Energia e Descarbonização	16.269	42.184	-61,4%	48.122	79.951	-39,8%
Distribuição	47.364	46.368	2,1%	85.106	90.280	-5,7%

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

RECEITAS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Componentes Estruturais & Contratos de Manufatura



A queda das receitas reflete, principalmente, o menor volume de vendas observado nas aplicações para veículos comerciais no mercado norte-americano. Incertezas relacionadas a tarifas e seus efeitos sobre indicadores econômicos, bem como a depreciação dos preços de frete e taxas de juros elevadas, levaram empresas de transporte a postergar investimentos e a renovação de frotas, impactando negativamente a aquisição de caminhões.

No mercado europeu, esse cenário foi parcialmente mitigado pela redução das taxas de juros em alguns países e pelos investimentos em infraestrutura. As vendas foram impulsionadas, sobretudo, por movimentos de renovação de frotas, em razão dos níveis de utilização.

No Brasil, enquanto o segmento de ônibus apresenta desempenho saudável, impulsionado por programas governamentais, o mercado de veículos pesados tem sido afetado pela elevação da taxa de juros e pelas condições restritivas de financiamento voltadas ao agronegócio. O desempenho das exportações indiretas realizadas pelos clientes também influenciou negativamente os resultados do período.

O segmento *off-road*, caracterizado por longas cadeias de produção, tem se beneficiado da recomposição de estoques nos mercados externo e interno, e pelo aumento da demanda por aplicações para motores maiores, como os utilizados em grandes geradores para *datacenters*

Atualmente, aproximadamente 45% da receita é proveniente de produtos com maior valor agregado, como itens com usinagem e/ou montagem.

Distribuição



A Unidade de Negócios de Distribuição compreende o segmento de reposição de peças para motores diesel (*after market*) e de produtos hidráulicos.

As receitas provenientes do mercado de reposição apresentaram crescimento de 8%, refletindo o lançamento de novos produtos — (linhas “Masterparts” – linha de produtos multimarcas e “Linha Opcional” linha mais competitiva para produtos da marca MWM) — além do aumento das exportações, com destaque para o mercado argentino.

Por outro lado, as receitas oriundas de produtos hidráulicos registraram queda de 6% na comparação anual, em função da redução das exportações, especialmente para o mercado norte-americano, reflexo da postergação de investimentos.

A Unidade de Negócios foi responsável por 8% da receita total da Companhia no segundo trimestre de 2025.

Energia & Descarbonização



A Unidade de Energia & Descarbonização apresentou crescimento de 2% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

As receitas com vendas de grupos geradores cresceram 19%, reflexo do maior volume de unidades comercializadas e de um *mix* de produtos com preço médio mais elevado. As margens EBITDA, por sua vez, já se encontram em patamares superiores a 10%, frente aos 7% registrados em 2024.

Esse desempenho, somado ao crescimento da receita com novos negócios, contribuiu para mitigar os efeitos da redução nas vendas de motores próprios, utilizados principalmente por fabricantes de equipamentos. A demanda por essas aplicações foi impactada negativamente por fatores como taxas de juros elevadas, preços das *commodities* agrícolas, condições adversas de crédito, e encerramento do contrato de fornecimento para um cliente no exterior.

O segmento foi responsável por 7% da receita total da Companhia no período.

CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 2T25 totalizou R\$ 2,3 bilhões, estável em relação ao mesmo período do 2T24.

A queda dos volumes de produção e de vendas, com reflexo na diluição de custos fixos, impactou a margem bruta, que atingiu 14% no período.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Receitas	2.627.369	2.805.461	-6,3%	5.110.413	5.403.365	-5,4%
Custo dos Produtos Vendidos	(2.262.465)	(2.262.294)	0,0%	(4.364.425)	(4.395.849)	-0,7%
Matéria-prima	(1.377.789)	(1.359.757)	1,3%	(2.600.538)	(2.657.732)	-2,2%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(480.682)	(493.751)	-2,6%	(947.423)	(937.480)	1,1%
Materiais de manutenção	(167.964)	(172.285)	-2,5%	(335.449)	(341.533)	-1,8%
Energia	(105.463)	(111.638)	-5,5%	(216.915)	(226.716)	-4,3%
Depreciação	(85.712)	(82.030)	4,5%	(170.926)	(162.942)	4,9%
Outros	(44.855)	(42.833)	4,7%	(93.174)	(69.446)	34,2%
Lucro bruto	364.904	543.167	-32,8%	745.988	1.007.516	-26,0%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>13,9%</i>	<i>19,4%</i>		<i>14,6%</i>	<i>18,6%</i>	
Despesas operacionais	(250.255)	(239.599)	4,4%	(478.978)	(483.365)	-0,9%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>9,5%</i>	<i>8,5%</i>		<i>9,4%</i>	<i>8,9%</i>	

Os custos do 2T25 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: aumento decorrente da maior participação de produtos com valor agregado, depreciação cambial e crescimento das operações de contratos de manufatura;
- Mão de obra: queda oriunda de redução de *headcount* e depreciação do Peso Mexicano, mitigando o efeito da inflação (reajuste salarial anual);
- Manutenção e serviços de terceiros: redução decorrente de iniciativas de gestão e depreciação do Peso Mexicano, compensando parcialmente a inflação de serviços;
- Energia: redução oriunda, principalmente, do menor volume de vendas do período;
- Depreciação: aumento decorrente da depreciação do Real frente ao Dólar, com impacto no valor dos ativos em moeda estrangeira;
- Outros custos operacionais: o aumento deve-se, principalmente, a 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\$ 250 milhões, aumento de 4% vs. 2T24.

OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

O resultado da conta de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas foi uma despesa de R\$ 37 milhões no 2T25 vs R\$ 56 milhões no ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Depreciação de ativos não operacionais	(2.110)	(2.116)	-0,3%	(2.839)	(4.245)	-33,1%
Outros	(35.328)	(54.106)	-34,7%	(73.604)	(79.688)	-7,6%
Outras despesas operacionais	(37.438)	(56.222)	-33,4%	(76.443)	(83.933)	-8,9%

A linha “Outros” é composta por despesas líquidas de R\$ 35 milhões, decorrentes de (i) constituição/atualização de provisões, no valor de R\$ 24 milhões (vs. R\$ 28 milhões no 2T24); (ii) despesas de R\$ 4 milhões com reestruturações (vs. R\$ 21 milhões no 2T24); (iii) venda de inservíveis, baixas de bens do ativo imobilizado e outros, com despesa líquida de R\$ 7 milhões (vs. R\$ 5 milhões no 2T24).

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 35 milhões no 2T25, ante despesa de R\$ 176 milhões no mesmo período do ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Despesas financeiras	(93.881)	(96.219)	-2,4%	(181.836)	(174.299)	4,3%
Receitas financeiras	33.282	34.722	-4,1%	67.036	65.908	1,7%
Variações monetárias e cambiais líquidas	25.919	(114.968)	-	(22.471)	(120.089)	-81,3%
Resultado Financeiro Líquido	(34.680)	(176.465)	-80,3%	(137.271)	(228.480)	-39,9%

As despesas financeiras apresentaram queda de 2% em relação ao ano anterior. Os efeitos da elevação da taxa de juros no Brasil e da desvalorização cambial — que impactaram a provisão de juros em moeda estrangeira — foram mitigados pela redução do endividamento, com a amortização de R\$ 366 milhões ao longo do primeiro semestre.

As receitas financeiras do período atingiram R\$ 33 milhões, impulsionadas pelo aumento dos juros que, juntamente à estratégia de alocação, mitigou o menor saldo de caixa, na comparação anual.

As variações monetárias e cambiais líquidas representaram receita de R\$ 26 milhões, composta por (i) variações positivas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R\$ 6 milhões. Iniciativas de gestão sobre a exposição cambial mitigaram o efeito da apreciação do Real em relação ao Dólar, em comparação ao trimestre anterior (1T25); e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à receita de R\$ 20 milhões no período. Sendo R\$ 14 milhões receita de oriunda de marcação a mercado de instrumentos de proteção cambial e receita de R\$ 6 milhões com efeito caixa das operações liquidadas.

▼ LUCRO ANTES DOS EFEITOS FISCAIS E LUCRO LÍQUIDO

O resultado líquido da Companhia foi R\$ 24 milhões, crescimento de 33% na comparação com o 2T24, ocasionado principalmente pelo melhor resultado financeiro (variação cambial nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira e resultado de operações de *hedge*) e do impacto de efeitos cambiais sobre as bases tributárias.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Lucro antes dos Efeitos Fiscais	42.531	70.880	-40,0%	53.296	211.737	-74,8%
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	(27.295)	12.993	-	(45.646)	(43.991)	3,8%
Lucro antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária	15.236	83.873	-99,3%	7.650	167.746	-95,4%
Efeitos cambiais sobre base tributária	8.699	(65.877)	-	4.092	(38.005)	-
Lucro Líquido	23.935	17.996	33,0%	11.742	129.741	-90,9%

As bases tributárias dos ativos e passivos das empresas localizadas no México, onde a moeda funcional é o Dólar, são mantidas em Pesos Mexicanos por seus valores históricos. As flutuações nas taxas de câmbio modificam as bases tributárias e, conseqüentemente, efeitos cambiais são reconhecidos como receitas e/ou despesas de imposto de renda diferido. No 2T25, foi registrada receita de R\$ 9 milhões, sem efeito caixa (vs despesa de R\$ 66 milhões no 2T24).

▼ EBITDA

A combinação dos fatores já mencionados resultou em EBITDA CVM de R\$ 174 milhões, com margem de 6,6% (vs 12,2% no 2T24). O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais (constituição/atualização de provisões, resultado de vendas do ativo imobilizado e outras despesas) atingiu R\$ 210 milhões, com margem de 8,0% no 2T25 (vs 14,1% no 2T24).

A base de comparação foi impactada pelo reconhecimento, em 2024, de valores oriundos de negociações comerciais e recomposições de preços.

Consolidado (R\$ Mil)						
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO COM EBITDA	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Lucro Líquido do Período	23.935	17.996	33,0%	11.742	129.741	-90,9%
(+) Resultado Financeiro Líquido	34.680	176.465	-80,3%	137.271	228.480	-39,9%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	18.596	52.884	-64,8%	41.554	81.996	-49,3%
(+) Depreciações e Amortizações	97.221	93.522	4,0%	192.878	183.129	5,3%
EBITDA (segundo a metodologia CVM 156/22)	174.432	340.867	-48,8%	383.445	623.346	-38,5%
% sobre as receitas	6,6%	12,2%		7,5%	11,5%	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	35.328	54.106	-34,7%	73.604	79.688	-7,6%
EBITDA Ajustado	209.760	394.973	-46,9%	457.049	703.034	-35,0%
% sobre as receitas	8,0%	14,1%		8,9%	13,0%	

A margem do negócio tradicional, compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, atingiu 7% no 2T25. A queda de dois dígitos nos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional, indicadores de qualidade e diluição de custos e despesas, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 90 milhões.

A margem das operações da MWM (Contratos de Manufatura, Reposição de peças e Energia & Descarbonização) foi de 10% no período. A implementação de projetos de otimização fabril e organizacional contribuiu para o aumento expressivo da margem EBITDA, que era de 6% no momento da aquisição.

INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 102 milhões no 2T25 (competência), ante R\$ 128 milhões no 2T24, representando queda de 20%.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Ativo imobilizado						
Investimentos estratégicos	47.152	63.654	-25,9%	79.929	80.222	-0,4%
Sustentação e modernização da capacidade operacional	47.035	44.150	6,5%	69.149	90.446	-23,5%
Meio Ambiente	1.635	12.061	-86,4%	4.027	14.445	-72,1%
Juros e encargos financeiros	1.736	4.770	-63,6%	3.904	7.949	-50,9%
Ativo intangível						
Softwares	1.868	2.509	-25,5%	2.908	5.500	-47,1%
Projetos em desenvolvimento	2.620	933	180,8%	4.095	2.331	75,7%
	102.046	128.077	-20,3%	164.012	200.893	-18,4%
% sobre as Receitas	3,9%	4,6%		3,2%	3,7%	

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)					
	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
Balanco Patrimonial					
Contas a receber	1.935.840	2.028.377	1.837.435	2.110.455	2.091.348
Estoques	2.041.125	2.134.475	2.197.704	2.069.851	2.046.123
Contas a pagar	1.321.633	1.574.755	1.482.620	1.411.298	1.406.553
Adiantamento de Clientes	151.504	149.093	85.207	76.497	103.869
Prazo médio de recebimento [dias]	68	70	63	71	69
Estoques [dias]	86	89	92	85	82
Prazo médio de pagamento [dias]	62	73	65	61	60
Ciclo de conversão de caixa [dias]	92	86	90	95	91

Observou-se aumento de 6 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (1T25).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Redução de R\$ 93 milhões nas contas a receber, com impacto equivalente a dois dias de vendas no prazo médio de recebimento. A principal causa foi a apreciação do Real frente

ao Dólar na comparação com o trimestre anterior (taxa de fechamento USD/BRL de 5,46 em junho/25, ante 5,74 em março/25), afetando as contas a receber em moeda estrangeira, que representaram 67% do total. Fatores sazonais — como a maior concentração de vendas no mês de março, com recebimento ao longo do segundo trimestre — também influenciaram o resultado do período.

- Diminuição de R\$ 93 milhões nos estoques, com redução de três dias no capital giro, decorrente de iniciativas de gestão — com destaque para produtos em elaboração e acabados — além da apreciação do Real frente ao Dólar norte-americano.
- Redução de 11 dias no prazo médio de contas a pagar, em função de maiores concentrações de pagamentos, decorrentes de fatores sazonais e do menor volume de compras no 2T25, dado menor volume de produção, com reflexo na redução de estoques. As contas a pagar em moeda estrangeira representaram 40% 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

RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var.[%]	1S25	1S24	Var.[%]
Caixa e equivalentes de caixa do início do período	1.713.478	1.876.456	-8,7%	2.376.203	1.593.098	49,2%
Caixa oriundo das atividades operacionais	106.418	413.333	-74,3%	174.265	534.501	-67,4%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(102.709)	(153.259)	-33,0%	(210.018)	(345.829)	-39,3%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	(269.990)	134.755	-	(798.913)	463.427	-
Efeito cambial no caixa do exercício	(10.573)	156.454	-	(104.913)	182.542	-
Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa	(276.854)	551.283	-	(939.579)	834.641	-
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	1.436.624	2.427.739	-40,8%	1.436.624	2.427.739	-40,8%

A Companhia apresentou geração de caixa operacional no valor de R\$ 106 milhões. A comparação com o 2T24 (maior geração de caixa em segundo trimestre da história da Empresa) foi afetada pela queda do volume de vendas, variação cambial (em relação ao primeiro trimestre) e iniciativas de capital de giro realizadas naquele período.

Em relação às atividades de investimentos, no 2T25, foram consumidos R\$ 103 milhões vs R\$ 153 milhões, no mesmo período do ano anterior.

Quanto às atividades de financiamento, ao longo do 2T25, verificou-se um consumo de R\$ 270 milhões, decorrente, principalmente, de amortização de dívidas e recompra de ações. A comparação anual foi afetada por captações financeiras realizadas no 2T24.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto de R\$ 11 milhões, resultou na redução da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 277 milhões no período. Assim, encerramos o primeiro semestre de 2025 com saldo de R\$ 1.437 milhões.

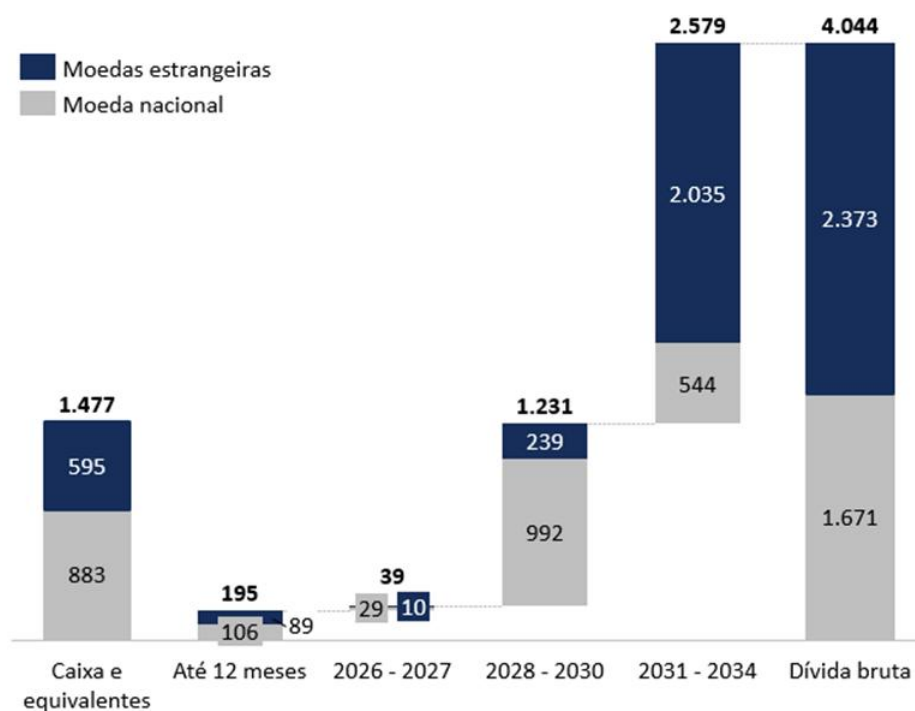
ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o 2T25 com endividamento líquido de R\$ 2,6 bilhões. A queda do valor do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses (R\$ 1.048 milhões no 2T25 vs R\$ 1.233 milhões no 1T25) contribuiu para o aumento da alavancagem, que atingiu 2,45x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 59% do total (sendo 4% no curto prazo e 96% no longo prazo), enquanto 41% do endividamento está denominado em Reais (6% no curto prazo e 94% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 39% são denominados em moeda estrangeira e 61% em Reais.

ENDIVIDAMENTO	Consolidado (R\$ Mil)				
	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
Curto prazo	196.248	301.363	660.196	683.329	1.186.934
Financiamentos e empréstimos	195.483	299.141	638.123	654.575	1.045.676
Instrumentos financeiros e derivativos	765	2.222	22.073	28.754	141.258
Longo prazo	3.848.700	3.958.966	4.132.189	3.855.658	3.743.358
Endividamento bruto	4.044.948	4.260.329	4.792.385	4.538.987	4.930.292
Caixa e equivalentes de caixa	1.436.624	1.713.478	2.376.203	2.167.915	2.427.739
Instrumentos financeiros e derivativos	40.547	40.472	73.825	32.392	69.630
Endividamento líquido	2.567.777	2.506.379	2.342.357	2.338.680	2.432.923
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	3,86x	3,45x	3,70x	3,51x	3,73x
Dívida líquida/EBITDA Ajustado	2,45x	2,03x	1,81x	1,81x	1,84x

O perfil de endividamento da Companhia é o que segue (valores em R\$ milhões):





2Q25 Highlights

Impact of global uncertainties on demand for commercial vehicles

Earnings Call

Date: August 14, 2025

Portuguese/English

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

Link: [Webinar TUPY3](#)

Website: www.tupy.com.br/ri

Video: [TUPY3 Comenta](#)

Investor Relations

Rafael Lucchesi
CEO

Gueitiro Genso
VP New Businesses and Innovation and IRO

Rodrigo Périco
CFO

Hugo Zierth
IR Manager

Renan Oliveira
IR Specialist

dri@tupy.com.br

Net Revenue: R\$2.6 billion in 2Q25 (-6% vs. 2Q24). The depreciation of the Brazilian real partially offset the impact of the 10% decrease in physical sales volumes, led by the market performance of commercial vehicles in the United States and Europe.

Adjusted EBITDA: R\$210 million (-47% vs. 2Q24), with a margin of 8% (vs. 14% in 2Q24). The year-over-year comparison was influenced by payments received related to price adjustments recognized in that period.

The margin of the traditional business, which includes structural components and hydraulic products, reached **7% in 2Q25.** The double-digit decline in sales and production volumes, which affected operational efficiency, quality indicators, and the dilution of costs and expenses, had an approximately R\$90 million impact on EBITDA in the quarter. The margin of **MMW's operations stood at 10% in the period.**

Financial Result: net expense of **R\$35 million** (vs. an expense of R\$176 million in 2Q24), due to the positive impact of exchange rate variation on balance sheet accounts in foreign currency and the result of hedge operations (which recorded a negative result in 2024).

Net Income: R\$24 million, up by 33% over the same period last year, driven by the improved financial result and the depreciation of the Mexican Peso over the tax base (a positive effect of R\$75 million year over year).

Operating Cash Flow: generation of R\$106 million (vs. R\$413 million in 2Q24).



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The scenario of uncertainties observed since last year intensified in the second quarter of 2025. The deterioration of the business environment, driven by geopolitical conflicts and the rise of trade barriers, has eroded the confidence of both companies and consumers.

This context, combined with depressed freight rates, negatively impacted the demand for commercial vehicles in North America and Europe, as reflected in the results reported by our main clients — leading truck manufacturers — which have also revised downward their projections for 2025.

In Brazil, the interest rates and more restrictive credit policies impacted the sales of heavy and extra-heavy commercial vehicles.

As a result, physical sales volume in the Structural Components segment declined by 10% compared to the same period last year. This impact was partially offset by a favorable exchange rate environment and revenue growth in the Manufacturing Contracts, Energy & Decarbonization, and Distribution Business Units.

Consolidated net revenue totaled R\$2.6 billion in the quarter, down by 6% from the same period in 2024. Adjusted EBITDA came to R\$210 million, down by 47% year over year, with a margin of 8% on net revenue.

The sharp drop in sales and production volumes affected the dilution of fixed costs, negatively impacting EBITDA by approximately R\$90 million. The comparison base was also affected by non-recurring gains recorded in 2Q24, related to price adjustments from commercial negotiations.

Net income for the period was R\$24 million, up by 33% over the previous year, driven by improved financial results.

Traditional Business: optimization of capacity and operational efficiency

In recent years, we have taken important steps toward market consolidation. Our global presence, with manufacturing facilities located in Brazil, Mexico, and Portugal, represents a significant competitive advantage.

Operations in Mexico have played a strategic role in securing higher value-added contracts, enabling clients to serve the North American market while complying with USMCA requirements. In a more protectionist scenario, these facilities become even more relevant within global supply chains.

The pursuit of operational efficiency — and returns above capital costs in all regions where we operate — is one of the pillars of our strategy. In this sense, we are adjusting our production capacity to meet current and future demand, enable new projects, and improve profitability.

This process began in Mexico in 2024 and will continue to intensify in 2025 and 2026, with capacity reductions and the reallocation of production according to the specifics of new product generations and client localization strategies. The commercial policy adopted by the United States led to a review of these projects, affecting the timeline for their completion, originally expected in 2025.

This reorganization will result in a reduction of approximately 25% in installed capacity compared to the post-acquisition scenario of the Aveiro and Betim plants, in line with our strategy of operational integration. We are now in the final stage of this process. The effects of these actions will begin to be felt starting next year, with an annual impact of R\$100 million in 2026 and R\$180 million from 2027 onward, due to the reduction in fixed costs.

This demanding process has provided the Company with valuable learning experiences in operating efficiently across three countries. We have built and integrated manufacturing network and developed Supply Chain strategies that allow the Company to offer clients flexible and competitive service solutions, while enabling risk mitigation, especially in a scenario of rising tariffs and regional content requirements. Tupy's solution portfolio is unique in the foundry industry, positioning the Company to meet the growing needs of clients and strengthening its role as a strategic partner to the world's leading vehicle and machinery manufacturers.

MWM: growth and margin expansion

We are building a larger, more diversified company, with a presence in high-growth, high-value-added segments.

MWM's revenue grew by 12% year over year, reflecting the strength of the operation and the effectiveness of the strategies implemented.

The Manufacturing Contracts Unit, which provides services to manufacturers, experienced a one-off impact earlier this year due to client shutdowns, but benefited from the recovery in volumes and contractual guarantees (take or pay) that ensure a minimum revenue base.

Sales of generator sets continued on a strong path, with double-digit growth. Scale gains and ongoing improvements in operational efficiency contributed to the increase in product EBITDA margin.

In the Aftermarket segment, 400 new products were launched in the first six months of the year, mainly for engines of other brands, expanding the portfolio and market penetration. We also recorded export growth across multiple regions and now count on a product development team based in China.

The acquisition of MWM is aligned with our strategy of expanding our role in the automotive chain, focusing on segments that are countercyclical to the traditional business. The initiative has proven successful, and the Company now operates under a Business Unit (BU) model formed of three independent and complementary fronts, whose performance continues to grow quarter over quarter, as planned.

Outlook

The next few quarters will be marked by challenges, with macroeconomic uncertainties continuing to impact the key markets in which we operate. In this environment, the continued pursuit of operational efficiency and disciplined capital allocation becomes even more important to maintaining our competitiveness.

We are undergoing a profound and structured transformation to reposition the organization in light of current challenges and prepare the business for a new cycle of sustainable growth. This journey involves a review of operating models, processes, and structures, with concrete actions in key areas such as manufacturing, quality, engineering, procurement, and people management, and is centered on simplification, increased productivity, higher quality standards, and greater cross-functional integration. We are enhancing modern management practices, with a focus on agility, efficiency, and data-driven decision-making. As a result, these initiatives are expected to improve our EBITDA margin by at least two percentage points starting in 2026.

The Company's restructuring in 2025 will allow for the efficient monetization of working capital, supporting cash generation despite the impact on EBITDA. However, with expected significant sales



growth in 2026, resulting from new long-term contracts with more favorable commercial conditions, we foresee a significant dilution of fixed costs and improved operating profitability.

Despite short-term challenges, we remain fully committed to the rigorous execution of our strategic plan, identifying significant opportunities both in expanding our traditional business and diversifying through new services in sectors with solid fundamentals, such as freight transportation, infrastructure, agribusiness, and energy generation. In addition to organic growth, we are gaining market share in key segments for the Company.

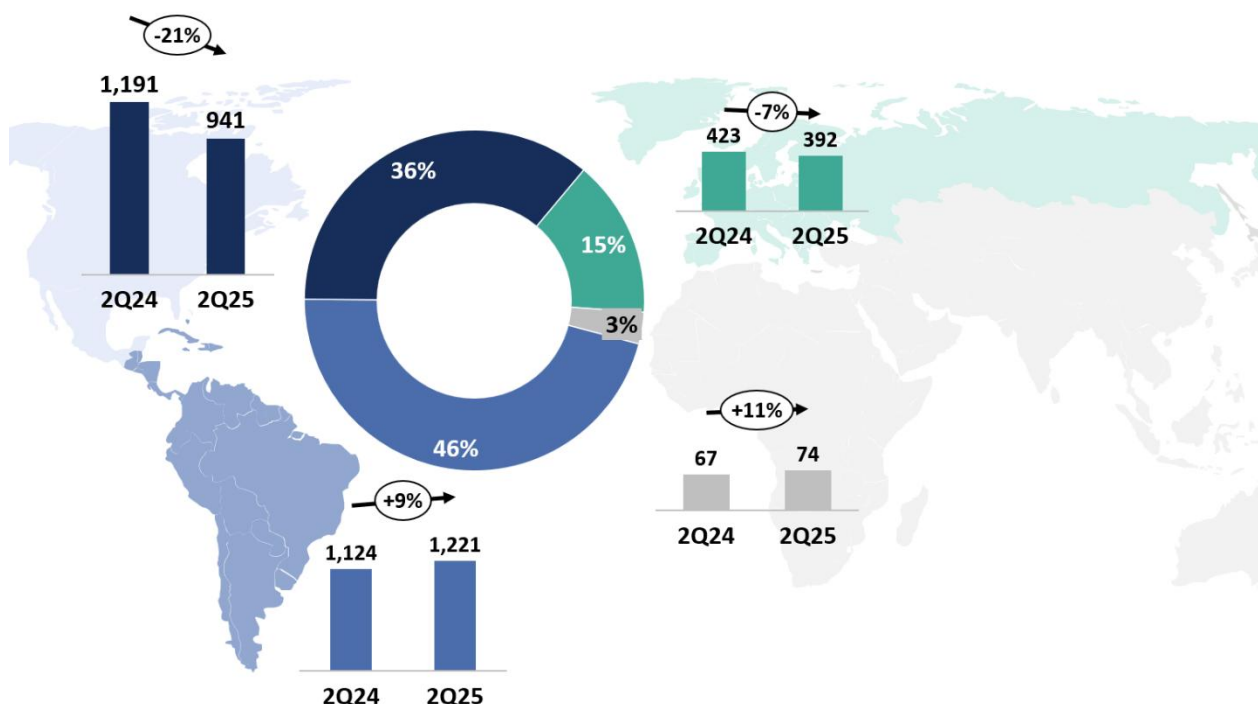
We will continue advancing in the expansion of new businesses, leveraging our technical expertise, extensive distribution network, and strong brands — pillars that support our ability to consistently generate value and position the Company for sustainable growth, with a leaner and more efficient operational structure.

SUMMARIZED RESULTS

SUMMARY	Consolidated (R\$ thousand)					
	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
Revenues	2,627,369	2,805,461	-6.3%	5,110,413	5,403,365	-5.4%
Cost of goods sold	(2,262,465)	(2,262,294)	0.0%	(4,364,425)	(4,395,849)	-0.7%
Gross Profit	364,904	543,167	-32.8%	745,988	1,007,516	-26.0%
% on Revenues	13.9%	19.4%		14.6%	18.6%	
Operating expenses	(250,255)	(239,600)	4.4%	(478,978)	(483,366)	-0.9%
Other operating expenses	(37,438)	(56,222)	-33.4%	(76,443)	(83,933)	-8.9%
Income before Financial Result	77,211	247,345	-68.8%	190,567	440,217	-56.7%
% on Revenues	2.9%	8.8%		3.7%	8.1%	
Net financial result	(34,680)	(176,465)	-80.3%	(137,271)	(228,480)	-39.9%
Earnings before Tax Effects	42,531	70,880	-40.0%	53,296	211,737	-74.8%
% on Revenues	1.6%	2.5%		1.0%	3.9%	
Income tax and social contribution	(18,596)	(52,884)	-64.8%	(41,554)	(81,996)	-49.3%
Net Income	23,935	17,996	33.0%	11,742	129,741	-90.9%
% on Revenues	0.9%	0.6%		0.2%	2.4%	
EBITDA (CVM Resolution 156/22)	174,432	340,867	-48.8%	383,445	623,346	-38.5%
% on Revenues	6.6%	12.2%		7.5%	11.5%	
Adjusted EBITDA	209,760	394,973	-46.9%	457,049	703,034	-35.0%
% on Revenues	8.0%	14.1%		8.9%	13.0%	
Average exchange rate (BRL/USD)	5.67	5.21	8.7%	5.76	5.08	13.3%
Average exchange rate (BRL/EUR)	6.42	5.61	14.4%	6.29	5.50	14.5%

REVENUES

In 2Q25, 36% of revenues originated in North America. The South and Central Americas, in turn, accounted for 46%, and Europe for 15%. The remaining 3% came from Asia, Africa, and Oceania, and the acquired plants contributed to a higher exposure to the Brazilian and European markets.



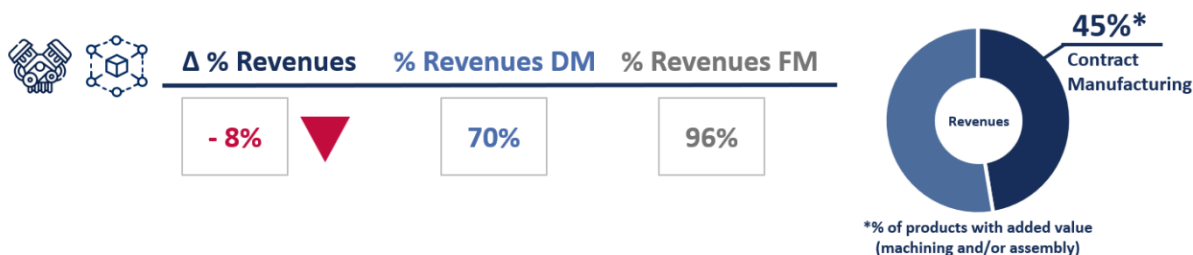
Consolidated (R\$ thousand)

	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
Revenues	2,627,369	2,805,461	-6.3%	5,110,413	5,403,365	-5.4%
Domestic Market	1,140,680	1,062,979	7.3%	2,098,465	1,997,440	5.1%
Structural Components and Manufacturing Contracts	800,931	757,860	5.7%	1,469,410	1,444,700	1.7%
Commercial vehicles (and passenger cars)	704,420	676,686	4.1%	1,287,579	1,301,071	-1.0%
Off-road	96,511	81,174	18.9%	181,831	143,629	26.6%
Energy & Decarbonization	177,283	147,470	20.2%	310,701	270,145	15.0%
Distribution	162,466	157,649	3.1%	318,354	282,594	12.7%
Export Market	1,486,689	1,742,482	-14.7%	3,011,948	3,405,925	-11.6%
Structural Components and Manufacturing Contracts	1,423,056	1,653,930	-14.0%	2,878,720	3,235,695	-11.0%
Commercial vehicles (and passenger cars)	965,780	1,281,188	-24.6%	1,994,599	2,489,992	-19.9%
Off-road	457,276	372,742	22.7%	884,121	745,703	18.6%
Energy & Decarbonization	16,269	42,184	-61.4%	48,122	79,951	-39.8%
Distribution	47,364	46,368	2.1%	85,106	90,280	-5.7%

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

REVENUE BY BUSINESS UNIT

Structural Components and Manufacturing Contracts



The decline in revenue was primarily driven by lower sales volumes of commercial vehicle applications in the North American market. Uncertainties surrounding tariffs and their effects on economic indicators, along with the depreciation of freight rates and high interest rates, led transportation companies to delay investments and the renewal of fleet, negatively impacting truck purchases.

In the European market, this scenario was partially offset by interest rate cuts in some countries and infrastructure investments. Sales were mainly driven by fleet renewal initiatives due to high utilization levels.

In Brazil, while the bus segment has performed well, supported by government programs, the heavy vehicle market has been negatively impacted by higher interest rates and more restrictive financing conditions for the agribusiness segment. Indirect exports by our clients also had a negative impact on the period's results.

The off-road segment, which is characterized by long production chains, has benefited from inventory replenishment in both international and domestic markets, due to the increased demand for applications involving larger engines, such as those used in large generators for datacenters.

Currently, approximately 45% of revenue comes from higher value-added products, such as machined and/or assembled components.

Distribution



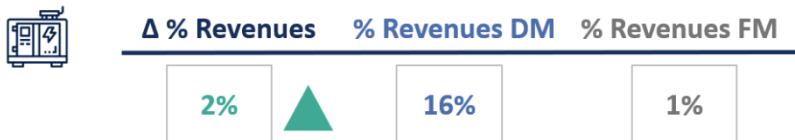
The Distribution Business Unit includes the aftermarket segment for diesel engine parts and hydraulic products.

Revenue from the aftermarket grew by 8%, reflecting the launch of new product lines (“*Masterparts*”, a multi-brand product line, and “*Linha Opcional*”, a more competitive line for MWM-branded products), as well as increased exports, particularly to the Argentine market.

On the other hand, revenue from hydraulic products declined by 6% year over year, due to lower exports, especially to the North American market, as a result of postponed investments.

The Business Unit accounted for 8% of the Company’s total revenue in the second quarter of 2025.

Energy & Decarbonization



The Energy & Decarbonization Unit grew by 2% compared to the same period last year.

Revenue from generator sets increased by 19%, due to a higher number of units sold and a product mix with a higher average price. EBITDA margins, in turn, have already surpassed the 10% mark, compared to the 7% recorded in 2024.

This performance, combined with higher revenue from new businesses, helped mitigate the effects of the reduction in own engine sales, mainly used by equipment manufacturers. Demand for these applications was negatively impacted by high interest rates, agricultural commodity prices, tight credit conditions, and the termination of a supply contract with an international client.

The segment accounted for 7% of the Company's total revenue in the period.

COST OF GOODS SOLD AND OPERATING EXPENSES

Cost of goods sold (COGS) totaled R\$2.3 billion in 2Q25, flat from 2Q24.

The drop in production and sales volumes, with an effect on the dilution of fixed costs, impacted the gross margin, which reached 14% in the period.

	Consolidated (R\$ thousand)					
	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
Revenues	2,627,369	2,805,461	-6.3%	5,110,413	5,403,365	-5.4%
Cost of Goods Sold	(2,262,465)	(2,262,294)	0.0%	(4,364,425)	(4,395,849)	-0.7%
Raw material	(1,377,789)	(1,359,757)	1.3%	(2,600,538)	(2,657,732)	-2.2%
Labor, profit sharing, and social benefits	(480,682)	(493,751)	-2.6%	(947,423)	(937,480)	1.1%
Maintenance supplies	(167,964)	(172,285)	-2.5%	(335,449)	(341,533)	-1.8%
Energy	(105,463)	(111,638)	-5.5%	(216,915)	(226,716)	-4.3%
Depreciation	(85,712)	(82,030)	4.5%	(170,926)	(162,942)	4.9%
Others	(44,855)	(42,833)	4.7%	(93,174)	(69,446)	34.2%
Gross profit	364,904	543,167	-32.8%	745,988	1,007,516	-26.0%
<i>% on Revenues</i>	<i>13.9%</i>	<i>19.4%</i>		<i>14.6%</i>	<i>18.6%</i>	
Operating expenses	(250,255)	(239,599)	4.4%	(478,978)	(483,365)	-0.9%
<i>% on Revenues</i>	<i>9.5%</i>	<i>8.5%</i>		<i>9.4%</i>	<i>8.9%</i>	

Costs in 2Q25 were also affected by:

- Raw material: increased due to a higher share of value-added products, currency depreciation, and the growth of manufacturing contract operations;
- Labor: declined due to headcount reduction and depreciation of the Mexican Peso, mitigating the effect of inflation (annual salary adjustment);
- Maintenance and third-party services: reduced due to management initiatives and the depreciation of the Mexican peso, partially offsetting the inflation of services;
- Energy: reduced mainly due to the lower sales volume in the period;
- Depreciation: increased due to the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, with an impact on the value of foreign currency assets.
- Other operating costs: increased mainly due to costs with the handling of products and materials, engine engineering projects, leases, and health and safety, among other items.

Operating expenses, including selling and administrative expenses, reached R\$250 million, up by 4% over 2Q24.

OTHER OPERATING INCOME (EXPENSES)

Other Net Operating Income/Expenses came in as an expense of R\$37 million in 2Q25 compared to an expense of R\$56 million in the previous year.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
Depreciation of non-operating assets	(2,110)	(2,116)	-0.3%	(2,839)	(4,245)	-33.1%
Others	(35,328)	(54,106)	-34.7%	(73,604)	(79,688)	-7.6%
Other operating expenses	(37,438)	(56,222)	-33.4%	(76,443)	(83,933)	-8.9%

The “Others” line consists of net expenses of R\$35 million, arising from (i) the creation/update of provisions, of R\$24 million (vs. R\$28 million in 2Q24); (ii) expenses of R\$4 million with restructuring (vs. R\$21 million in 2Q24); (iii) sale of unserviceable items, write-off of PP&E and others, with a net expense of R\$7 million (vs. R\$5 million in 2Q24).

NET FINANCIAL RESULT

Net Financial Result came in as an expense of R\$35 million in 2Q25, compared to an expense of R\$176 million in the same period a year ago.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
Financial expenses	(93,881)	(96,219)	-2.4%	(181,836)	(174,299)	4.3%
Financial income	33,282	34,722	-4.1%	67,036	65,908	1.7%
Net monetary and currency variations	25,919	(114,968)	-	(22,471)	(120,089)	-81.3%
Net Financial Result	(34,680)	(176,465)	-80.3%	(137,271)	(228,480)	-39.9%

Financial expenses fell by 2% from the previous year. The effects of higher interest rates in Brazil and the exchange rate depreciation, which impacted the provision of interest in foreign currency, were mitigated by a reduction in indebtedness, with R\$366 million in amortizations during the first half of the year.

Financial income reached R\$33 million in the period, boosted by higher interest rates, which, together with the allocation strategy, mitigated the lower cash balance compared to the same period last year.

Income from net monetary and exchange rate variations totaled R\$26 million, composed of (i) positive variations in balance sheet accounts in foreign currency, of R\$6 million. Currency exposure management initiatives mitigated the impact of the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar compared to the previous quarter (1Q25); and (ii) results from hedge operations, corresponding to R\$20 million in income for the period, of which R\$14 million was mark-to-market gains on hedging instruments and R\$6 million was cash effect from settled operations.

EARNINGS BEFORE TAX EFFECTS AND NET INCOME

The Company's net income totaled R\$24 million, up by 33% over 2Q24, mainly due to the improved financial result (foreign exchange variations in balance sheet accounts in foreign currency and hedge operations) and the impact of exchange rate effects on tax bases.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
Earnings before Tax Effects	42,531	70,880	-40.0%	53,296	211,737	-74.8%
Tax effects before currency impacts	(27,295)	12,993	-	(45,646)	(43,991)	3.8%
Earnings before the currency effects on the tax base	15,236	83,873	-99.3%	7,650	167,746	-95.4%
Currency effects on the tax base	8,699	(65,877)	-	4,092	(38,005)	-
Net Income	23,935	17,996	33.0%	11,742	129,741	-90.9%

The tax bases of the assets and liabilities of the companies located in Mexico, where the functional currency is the U.S. dollar, are held in Mexican pesos at their historical values. Fluctuations in exchange rates affect the tax bases and, consequently, the currency effects are recorded as deferred income tax revenues and/or expenses. In 2Q25, the Company recorded revenue of R\$9 million, with no cash effect (vs. an expense of R\$66 million in 2Q24).

EBITDA

The combination of the aforementioned factors resulted in CVM EBITDA of R\$174 million, with a margin of 6.6% (vs. 12.2% in 2Q24). EBITDA adjusted for other operating expenses and income (creation/restatement of provisions, result of PP&E sales, and other expenses) reached R\$210 million, with a margin of 8.0% in 2Q25 (vs. 14.1% in 2Q24).

The comparison base was impacted by the recognition, in 2024, of amounts related to commercial negotiations and price adjustments.

Consolidated (R\$ thousand)						
RECONCILIATION OF NET INCOME WITH EBITDA	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
Net Income for the Period	23,935	17,996	33.0%	11,742	129,741	-90.9%
(+) Net Financial Result	34,680	176,465	-80.3%	137,271	228,480	-39.9%
(+) Income Tax and Social Contribution	18,596	52,884	-64.8%	41,554	81,996	-49.3%
(+) Depreciation and Amortization	97,221	93,522	4.0%	192,878	183,129	5.3%
EBITDA (according to CVM 156/22)	174,432	340,867	-48.8%	383,445	623,346	-38.5%
% on revenues	6.6%	12.2%		7.5%	11.5%	
(+) Other Operating Expenses, Net	35,328	54,106	-34.7%	73,604	79,688	-7.6%
Adjusted EBITDA	209,760	394,973	-46.9%	457,049	703,034	-35.0%
% on revenues	8.0%	14.1%		8.9%	13.0%	

The margin of the traditional business, which includes structural components and hydraulic products, reached 7% in 2Q25. The double-digit decline in sales and production volumes, which affected operational efficiency, quality indicators, and the dilution of costs and expenses, had an impact of approximately R\$90 million on EBITDA.

The margin of MMW's operations (Manufacturing Contracts, Aftermarket, and Energy & Decarbonization) stood at 10% in the period. The implementation of manufacturing and organizational optimization projects contributed to a significant increase in the EBITDA margin, which stood at 6% at the time of the acquisition.

INVESTMENTS IN PP&E AND INTANGIBLE ASSETS

Investments in PP&E and intangible assets totaled R\$102 million in 2Q25 (accrual basis), compared to R\$128 million in 2Q24, down by 20%.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q25	2Q24	Var. [%]	1H25	1H24	Var. [%]
PP&E						
Strategic investments	47,152	63,654	-25.9%	79,929	80,222	-0.4%
Maintenance and modernization of operational capacity	47,035	44,150	6.5%	69,149	90,446	-23.5%
Environment	1,635	12,061	-86.4%	4,027	14,445	-72.1%
Interest and financial charges	1,736	4,770	-63.6%	3,904	7,949	-50.9%
Intangible assets						
Software	1,868	2,509	-25.5%	2,908	5,500	-47.1%
Projects under development	2,620	933	180.8%	4,095	2,331	75.7%
	102,046	128,077	-20.3%	164,012	200,893	-18.4%
% on Revenues	3.9%	4.6%		3.2%	3.7%	

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

WORKING CAPITAL

Consolidated (R\$ thousand)					
	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24
Balance Sheet					
Accounts receivable	1,935,840	2,028,377	1,837,435	2,110,455	2,091,348
Inventories	2,041,125	2,134,475	2,197,704	2,069,851	2,046,123
Accounts payable	1,321,633	1,574,755	1,482,620	1,411,298	1,406,553
Advances from Customers	151,504	149,093	85,207	76,497	103,869
Sales outstanding [days]	68	70	63	71	69
Inventories [days]	86	89	92	85	82
Payables outstanding [days]	62	73	65	61	60
Cash conversion cycle [days]	92	86	90	95	91

The cash conversion cycle increased by 6 days over the previous quarter (1Q25).

The main lines presented the following variations:

- Reduction of R\$93 million in accounts receivable, equivalent to a two-day impact on the average collection period. The main driver was the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar compared to the previous quarter (USD/BRL closing rate of 5.46 in

June 2025 vs. 5.74 in March 2025), which impacted foreign currency-denominated accounts receivable, accounting for 67% of the total. Seasonal factors, such as a higher concentration of sales in March, with cash inflows occurring throughout the second quarter, also influenced the period's result.

- Decrease of R\$93 million in inventories, with a three-day reduction in working capital, driven by management initiatives, particularly for work-in-process and finished goods, as well as the appreciation of the real against the U.S. dollar.
- Reduction of 11 days in accounts receivable turnover, due to a higher concentration of payments stemming from seasonal effects and lower purchasing volume in 2Q25, as a result of reduced production and, consequently, lower inventories. Accounts payable in foreign currency accounted for 40% of the total.

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

CASH FLOW

CASH FLOW SUMMARY	Consolidated (R\$ thousand)					
	2Q25	2Q24	Var.[%]	1H25	1H24	Var.[%]
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	1,713,478	1,876,456	-8.7%	2,376,203	1,593,098	49.2%
Cash from operating activities	106,418	413,333	-74.3%	174,265	534,501	-67.4%
Cash used in investing activities	(102,709)	(153,259)	-33.0%	(210,018)	(345,829)	-39.3%
Cash provided by (used in) financing activities	(269,990)	134,755	-	(798,913)	463,427	-
Currency effect on the cash for the year	(10,573)	156,454	-	(104,913)	182,542	-
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	(276,854)	551,283	-	(939,579)	834,641	-
Cash and cash equivalents at the end of the period	1,436,624	2,427,739	-40.8%	1,436,624	2,427,739	-40.8%

The Company reported an operating cash generation of R\$106 million. The comparison with 2Q24 (the Company's highest cash generation in a second quarter in its history) was affected by lower sales volumes, exchange rate variation (compared to the first quarter), and working capital initiatives carried out during that period.

Investment activities consumed R\$103 million in 2Q25, compared to R\$153 million in the same period a year ago.

As for investing activities, we recorded a consumption of R\$270 million in 2Q25, mainly due to debt amortization and share buyback. The annual comparison was affected by financial funding that occurred in 2Q24.

The combination of these factors and the exchange rate variation on cash, with an impact of R\$11 million, resulted in a R\$277 million decrease in cash and cash equivalents in the period. Accordingly, we ended 1H25 with a balance of R\$1,437 million.

INDEBTEDNESS

The Company ended 2Q25 with a net debt of R\$2.6 billion. The decline in LTM Adjusted EBITDA (R\$1,048 million in 2Q25 vs. R\$1,233 million in 1Q25) contributed to an increase in leverage, which reached 2.45x.

Liabilities in foreign currency accounted for 59% of the total (4% in the short term and 96% in the long term), while 41% of debt is denominated in Brazilian reais (6% in the short term and 94% in the long term). As for cash and cash equivalents, 39% is denominated in foreign currency and 61% in Brazilian reais.

Consolidated (R\$ thousand)					
INDEBTEDNESS	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24
Short term	196,248	301,363	660,196	683,329	1,186,934
Financing and loans	195,483	299,141	638,123	654,575	1,045,676
Financial instruments and derivatives	765	2,222	22,073	28,754	141,258
Long term	3,848,700	3,958,966	4,132,189	3,855,658	3,743,358
Gross debt	4,044,948	4,260,329	4,792,385	4,538,987	4,930,292
Cash and cash equivalents	1,436,624	1,713,478	2,376,203	2,167,915	2,427,739
Financial instruments and derivatives	40,547	40,472	73,825	32,392	69,630
Net debt	2,567,777	2,506,379	2,342,357	2,338,680	2,432,923
Gross debt/Adjusted EBITDA	3.86x	3.45x	3.70x	3.51x	3.73x
Net debt/Adjusted EBITDA	2.45x	2.03x	1.81x	1.81x	1.84x

The Company's debt profile is as follows (R\$ million):

