



## Destaques 2025

### Impacto de incertezas globais no resultado da Companhia

#### Teleconferência de resultados

Data: 20/Mar/2026

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / 10h00 (EST)

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

Site: [www.tupy.com.br/ri](http://www.tupy.com.br/ri)

Vídeo: [TUPY3 Comenta](#)

#### Relações com Investidores

Gueitiro Genso  
VP Novos Negócios, Inovação e DRI

Hugo Zierth  
Gerente de RI

Renan Oliveira  
Especialista de RI

[dri@tupy.com.br](mailto:dri@tupy.com.br)

- **Receita Líquida: R\$ 9,7 bilhões em 2025 (-9% vs. 2024)**, redução de 10% nos volumes vendidos, decorrente da menor demanda por veículos comerciais.
- **Mercado Externo:** impactos de incertezas sobre tarifas e regulação de emissões (EPA27) na confiança dos compradores de caminhões, e preços de fretes depreciados.
- **Mercado Interno:** vendas de caminhões afetadas por taxas de juros, inadimplência e desempenho do agronegócio, mitigada pelo crescimento de dois dígitos do segmento de Reposição e da Unidade de Negócios de Energia & Descarbonização.
- **Fluxo de Caixa Operacional: geração de R\$ 915 milhões**, o segundo maior da história da Companhia, impulsionado pela gestão eficiente do capital de giro, desempenho da MWM e pela venda de créditos tributários (IPI).
- **EBITDA Ajustado: R\$ 661 milhões (-49% vs. 2024)**, e margem de 6,8% (vs. 12,1%).

**A margem do negócio tradicional**, que compreende componentes estruturais e produtos hidráulicos, atingiu 5% em 2025 (vs. 13% em 2024). A queda nos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional, na diluição de custos e nos indicadores de qualidade, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 730 milhões no período, parcialmente compensados por reduções de custos e despesas no montante de R\$ 300 milhões e impacto cambial favorável de R\$ 120 milhões. **A margem das operações da MWM** atingiu 10% em 2025 (8% em 2024), refletindo ganhos de produtividade, *mix* de produtos mais favorável, e efeitos recorrentes da reestruturação operacional e administrativa conduzida desde 2024.

- **Iniciativas de Redução Estrutural de Capacidade:** alteração do escopo do projeto de redução de capacidade iniciado em 2024 (com término inicialmente previsto para 2025), decorrente de mudanças geopolíticas nos Estados Unidos, com impacto em custos com ociosidade e postergação da captura dos benefícios esperados.

## Teleconferência de resultados

Data: 20/Mar/2026

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / 10h00 (EST)

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

Site: [www.tupy.com.br/ri](http://www.tupy.com.br/ri)

Vídeo: [TUPY3 Comenta](#)

### Relações com Investidores

Gueitiro Genso  
VP Novos Negócios, Inovação e DRI

Hugo Zierth  
Gerente de RI

Renan Oliveira  
Especialista de RI

[dri@tupy.com.br](mailto:dri@tupy.com.br)

Os investimentos em ativos fixos e estoques dispendidos em 2024 e início de 2025 no projeto originalmente previsto totalizaram R\$ 145 milhões.

- **Resultado líquido: prejuízo de R\$ 655 milhões** (vs. lucro de R\$ 82 milhões em 2024). Impacto de R\$ 544 milhões decorrentes de iniciativas de reestruturação realizadas e provisionadas ao longo do ano baseadas na execução do projeto de desmobilização de capacidade, conforme estratégia de revisão do *footprint* e alocação da produção para linhas mais eficientes, composto por (i) reconhecimento de *impairment* de R\$ 327 milhões, (ii) redução ao valor realizável de estoques no valor de R\$ 40 milhões, (iii) baixa de créditos tributários (IR/CSLL) de R\$ 125 milhões e (iv) gastos com reestruturações no valor de R\$ 52 milhões. Outras iniciativas de otimização e reestruturação resultaram em gastos de R\$ 45 milhões.
- **Dívida Líquida: R\$ 2,2 bilhões, redução de 5% vs. 2024.** A relação dívida líquida/EBITDA Ajustado atingiu 3,35x, devido ao menor resultado operacional no período.



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 foi marcado por um ambiente de incertezas que impactou a economia global e, conseqüentemente, os mercados em que atuamos.

A implementação de tarifas comerciais contribuiu de forma decisiva para esse cenário, afetando a confiança de empresas, consumidores e gerando pressões inflacionárias. Somado ao adiamento da definição das regras de emissões para veículos comerciais (EPA27), esse contexto levou compradores a postergar a renovação e expansão de suas frotas. Além disso, preços de frete depreciados — decorrentes do expressivo aumento da oferta no período pós-pandemia — pressionaram a rentabilidade das empresas de transporte nos últimos anos, contribuindo para a queda das vendas de caminhões na América do Norte.

No mercado *off-road*, incentivos à indústria de *data centers* impulsionaram os setores de construção não residencial e grupos geradores, com conseqüente aumento na demanda por motores maiores.

No Brasil, a combinação de juros elevados, inadimplência recorde e o fraco desempenho do agronegócio reduziu as vendas de veículos comerciais pesados e extrapesados, impactando diretamente o desempenho das Unidades de Negócio de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura.

Esse cenário levou a Companhia a promover ajustes relevantes em sua estratégia. Desde o segundo trimestre de 2024, estava em execução um projeto de desmobilização de capacidade, com foco principal nas operações localizadas no México. Trata-se de um processo complexo, que demandou investimentos em ativos imobilizados e estoques que totalizaram R\$ 145 milhões. Contudo, diante da nova administração nos Estados Unidos e a adoção de políticas protecionistas, optamos por suspender esse movimento e reavaliar nossa estratégia industrial.

A partir do segundo trimestre de 2025, implementamos alterações significativas nesse processo, incluindo o redirecionamento do projeto originalmente previsto e o início de um novo plano de adequação de capacidade a partir do Brasil. Essas mudanças resultaram em custos com ociosidade, além de provocarem atrasos na captura dos benefícios esperados.

Em paralelo, seguimos avançando nos novos negócios provenientes da aquisição da MWM, com crescimento de dois dígitos no segmento de Peças de Reposição e na Unidade de Energia & Descarbonização.

Apesar da diversificação do nosso portfólio e do relacionamento sólido com clientes — fatores que mitigaram o efeito direto das tarifas —, a queda de volumes em mercados relevantes, em alguns casos superior a 25%, refletiu-se nas receitas da Tupy. Os menores volumes também pressionaram as margens, devido à menor diluição de custos fixos, com impactos sobre mão de obra, energia, manutenção e indicadores de qualidade.

A receita líquida consolidada totalizou R\$ 9,7 bilhões em 2025, impactada, entre outros fatores, pela redução de 10% no volume físico de vendas, parcialmente mitigada pelo crescimento de 16% na Unidade de Negócios de Energia & Descarbonização e de 12% no segmento de Peças de Reposição (*aftermarket*), que apresentam baixa correlação com o negócio tradicional, bem como pelo cenário cambial favorável, com a depreciação do Real ante o Dólar quando comparado com 2024 (câmbio médio do ano), tendência que se reverteu a partir do terceiro trimestre.

Nesse ambiente desafiador, a alocação de capital assumiu um papel ainda mais relevante. Entre as medidas adotadas para a gestão do capital de giro, destaca-se a redução do volume produzido, que permaneceu abaixo do volume de vendas, com consequente consumo de estoques. Apesar do impacto nas margens, essa estratégia contribuiu para a forte geração de caixa operacional, que atingiu R\$ 915 milhões, a segunda maior da história da Companhia.

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 661 milhões, uma redução de 49% na comparação anual, com margem de 6,8% sobre a receita líquida. Os efeitos combinados da queda dos volumes de vendas e de produção sobre o EBITDA totalizaram R\$ 580 milhões em relação ao ano anterior. Os menores níveis de produção afetaram também os indicadores de qualidade, resultando em impactos negativos de R\$ 150 milhões no período.

O resultado líquido foi um prejuízo de R\$ 655 milhões, afetado, entre outros fatores, pelo ajuste de *impairment* de R\$ 327 milhões, redução ao valor realizável de estoques no valor de R\$ 40 milhões, e baixa de créditos tributários (IR/CSLL) no valor de R\$ 125 milhões, decorrentes de iniciativas de otimização da capacidade e de realocação da produção para linhas mais eficientes, que contribuirão para o aumento das margens, da geração de caixa e do retorno sobre o capital investido (*ROIC*). Gastos com reestruturações, decorrentes de iniciativas de incremento de eficiência operação e redução de capacidade, totalizaram R\$ 97 milhões em 2025 (versus R\$ 58 milhões em 2024).

### **Negócio tradicional: novos contratos e eficiência operacional**

Seguimos ampliando nossa participação de mercado por meio de novos contratos nos segmentos de veículos comerciais e *off-road*, com portfólio contratado de R\$ 1,4 bilhão em receitas incrementais.

Ao longo de 2026, iniciaremos a fase de captura dos resultados associados a esse ciclo estratégico, com a entrada gradual de receitas e a expansão de margens. Estimamos faturamento de aproximadamente R\$ 600 milhões no ano decorrente dos novos projetos, que apresentam perfil de rentabilidade superior ao do portfólio histórico.

No âmbito da disciplina operacional e da agenda de retorno sobre o capital, avançamos na reorganização industrial das plantas adquiridas. O redesenho do *footprint* resultará em uma redução aproximada de 25% da capacidade instalada em relação ao cenário imediatamente pós-aquisição, com eliminação da ociosidade estrutural e captura de sinergias.

Parte substancial dessa reestruturação será concluída no primeiro semestre de 2026, com expectativa de ganhos de aproximadamente R\$ 100 milhões no EBITDA Ajustado, capturados principalmente na segunda metade do ano, e de R\$ 180 milhões anuais a partir de 2027, majoritariamente decorrentes da redução estrutural de custos fixos. Esse movimento reforça nosso compromisso com a geração de caixa recorrente, a disciplina financeira e o retorno sustentável sobre o capital investido. Para fazer frente aos gastos de implementação deste projeto, iniciado no segundo semestre de 2025, a Companhia constituiu provisão de R\$ 52 milhões, já refletida no resultado do ano (linha gastos com reestruturações).

Paralelamente, iniciativas de eficiência operacional nas linhas remanescentes — com destaque para redução dos custos da não qualidade e de manutenção — deverão contribuir para a expansão adicional da margem EBITDA a partir de 2026. Trata-se de ganhos estruturais e perenes, que elevam a competitividade da Companhia e reduzem a volatilidade operacional ao longo dos ciclos de mercado.

## **MWM: diversificação, resiliência e expansão estrutural das margens**

A MWM consolida-se como um dos principais vetores de diversificação e resiliência da Companhia, ampliando a exposição a segmentos menos cíclicos e com maior potencial de geração de valor. Em 2025, representou 27% da receita líquida consolidada, totalizando R\$ 2,6 bilhões. A retração de 3% em relação a 2024 reflete, principalmente, o menor volume de produção de veículos comerciais no Brasil e seus impactos sobre a receita de Contratos de Manufatura, parcialmente compensados pelo desempenho robusto dos negócios de Reposição e Energia & Descarbonização.

Mesmo em um ambiente de volumes desafiador, a margem EBITDA Ajustado da MWM atingiu 10% em 2025, com expansão de 200 pontos-base na comparação anual. Esse avanço decorre de ganhos estruturais de eficiência nas linhas, racionalização de processos, redução de custos e melhoria do *mix* de produtos, demonstrando a capacidade de resiliência e de expansão de margens, a despeito dos ciclos de mercado.

O segmento de reposição, com características anticíclicas e margens superiores às do negócio tradicional, apresentou crescimento de 12% no ano. As linhas “*Masterparts*” e “*Opcionais*” avançaram mais de 40% e já representam 20% das vendas desta Unidade, evidenciando a evolução consistente do portfólio e a maior recorrência de receita. Lançamentos de produtos e a abertura de novos canais de distribuição sustentaram o melhor desempenho histórico dessa operação.

Preparando a Unidade para um novo ciclo de crescimento com maior eficiência logística e escalabilidade, concluímos a reorganização do Centro de Distribuição de Peças em Jundiá-SP, ampliando sua capacidade em 28%. A verticalização da operação foi determinante para o ganho de produtividade de 35%, reforçando nossa capacidade de combinar crescimento com rentabilidade.

Na Unidade de Energia & Descarbonização, as vendas de grupos geradores — responsáveis por 64% do faturamento do segmento — cresceram 18% em 2025. Ganhos de escala, disciplina operacional e melhoria do *mix* contribuíram para a expansão da rentabilidade, consolidando o posicionamento da Companhia em soluções voltadas à transição energética.

Novos negócios relacionados à cadeia de biocombustíveis, como transformação veicular e bioplantas, alcançaram faturamento de R\$ 32 milhões em 2025.

No negócio de transformação veicular, a MWM fortalece sua atuação na descarbonização do transporte no Brasil, ampliando parcerias estratégicas e expandindo a oferta de motores a biocombustíveis e a gás natural para veículos zero quilômetro. Trata-se de uma agenda alinhada às tendências regulatórias e à demanda do mercado, com potencial de crescimento estrutural.

Avançamos também na estratégia de biocombustíveis e economia circular. Iniciamos a operação da Bioplanta de Ouro Verde do Oeste (PR) e seguimos com o licenciamento e a implantação das unidades de Divinópolis (MG) e Seara (SC). A conclusão desses projetos ampliará nossa capacidade de escalabilidade na cadeia de proteína, com potencial de geração de receitas recorrentes e maior diversificação do portfólio.

Apesar das incertezas macroeconômicas de curto prazo, observamos a destinação de recursos da indústria para a expansão da capacidade de produção de motores convencionais e a retomada de programas que haviam sido descontinuados, com reflexos positivos para nossos volumes. Indicadores do segmento de frete nos Estados Unidos sinalizam uma recuperação gradual, já refletida nas projeções públicas de nossos

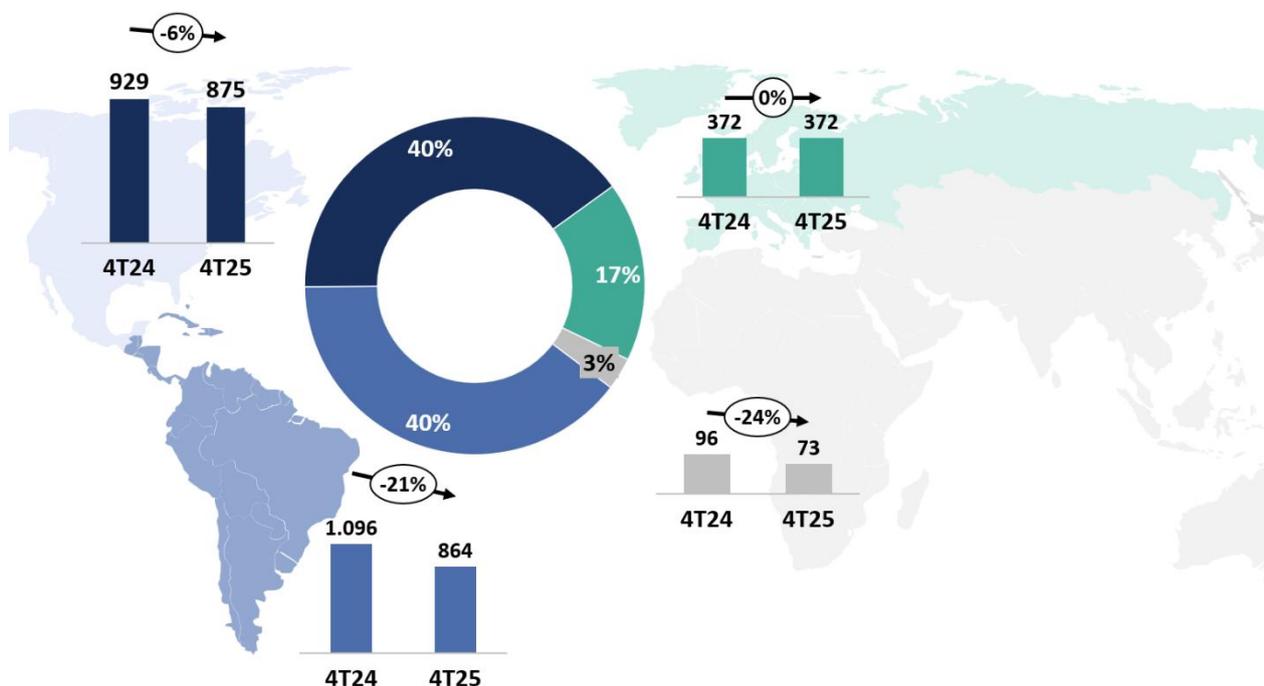
clientes. Nesse contexto, esperamos um crescimento superior ao do mercado, impulsionado pelo início dos novos projetos já contratados. As Unidades de Contratos de Manufatura, Energia & Descarbonização e Distribuição devem apresentar crescimento relevante, sustentado por novas parcerias e pela ampliação do portfólio de produtos e serviços.

## SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Receitas</b>	<b>2.183.334</b>	<b>2.493.426</b>	<b>-12,4%</b>	<b>9.692.948</b>	<b>10.665.110</b>	<b>-9,1%</b>
Custo dos produtos vendidos	(2.007.843)	(2.069.985)	-3,0%	(8.469.797)	(8.738.519)	-3,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>175.491</b>	<b>423.441</b>	<b>-58,6%</b>	<b>1.223.151</b>	<b>1.926.591</b>	<b>-36,5%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>8,0%</i>	<i>17,0%</i>		<i>12,6%</i>	<i>18,1%</i>	
Despesas operacionais	(227.941)	(275.347)	-17,2%	(936.678)	(1.011.320)	-7,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(312.243)	(231.829)	34,7%	(435.919)	(347.134)	25,6%
Depreciação de ativos não operacionais	(2.096)	(2.112)	-0,8%	(7.035)	(8.470)	-16,9%
<b>Lucro (Prej.) antes do Resultado Financ.</b>	<b>(366.789)</b>	<b>(85.847)</b>	<b>327,3%</b>	<b>(156.481)</b>	<b>559.667</b>	<b>-</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-</i>	<i>-</i>		<i>-</i>	<i>5,2%</i>	
Resultado financeiro líquido	(92.049)	10.762	-	(296.860)	(300.539)	-1,2%
<b>Lucro (Prej.) antes dos Efeitos Fiscais</b>	<b>(458.838)</b>	<b>(75.085)</b>	<b>511,1%</b>	<b>(453.341)</b>	<b>259.128</b>	<b>-</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-</i>	<i>-</i>		<i>-</i>	<i>2,4%</i>	
Imposto de renda e Contrib. Social	(167.707)	(22.581)	642,7%	(201.211)	(176.688)	13,9%
<b>Lucro (Prej.) Líquido</b>	<b>(626.545)</b>	<b>(97.666)</b>	<b>541,5%</b>	<b>(654.552)</b>	<b>82.440</b>	<b>-</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-</i>	<i>-</i>		<i>-</i>	<i>0,8%</i>	
<b>EBITDA (Resolução. CVM 156/22)</b>	<b>(273.218)</b>	<b>20.593</b>	<b>-</b>	<b>225.013</b>	<b>946.765</b>	<b>-76,2%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-</i>	<i>0,8%</i>		<i>2,3%</i>	<i>8,9%</i>	
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>39.025</b>	<b>252.422</b>	<b>-84,5%</b>	<b>660.932</b>	<b>1.293.899</b>	<b>-48,9%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>1,8%</i>	<i>10,1%</i>		<i>6,8%</i>	<i>12,1%</i>	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	<b>5,40</b>	<b>5,83</b>	<b>-7,6%</b>	<b>5,59</b>	<b>5,39</b>	<b>3,6%</b>
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	6,28	6,22	0,9%	6,31	5,83	8,2%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/USD)	<b>5,50</b>	<b>6,19</b>	<b>-11,1%</b>	<b>5,50</b>	<b>6,19</b>	<b>-11,1%</b>
Taxa de câmbio fechamento (BRL/EUR)	6,47	6,44	0,5%	6,47	6,44	0,5%

## RECEITAS

No 4T25, 40% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 40% e a Europa, 17%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania.



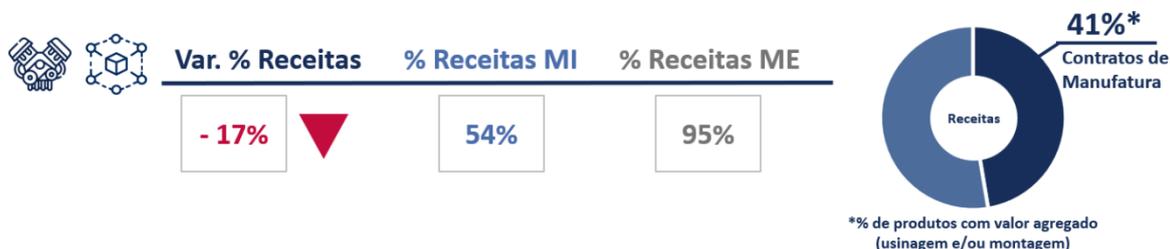
### Consolidado (R\$ Mil)

	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Receitas</b>	<b>2.183.334</b>	<b>2.493.426</b>	<b>-12,4%</b>	<b>9.692.948</b>	<b>10.665.110</b>	<b>-9,1%</b>
<b>Mercado Interno</b>	<b>798.926</b>	<b>1.019.770</b>	<b>-21,7%</b>	<b>3.972.079</b>	<b>4.165.743</b>	<b>-4,6%</b>
<b>Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura</b>	<b>431.779</b>	<b>723.795</b>	<b>-40,3%</b>	<b>2.626.144</b>	<b>3.033.055</b>	<b>-13,4%</b>
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	391.994	660.126	-40,6%	2.311.384	2.742.993	-15,7%
Off-road	39.785	63.669	-37,5%	314.760	290.062	8,5%
<b>Energia e Descarbonização</b>	<b>193.297</b>	<b>142.250</b>	<b>35,9%</b>	<b>680.024</b>	<b>533.591</b>	<b>27,4%</b>
<b>Distribuição (reposição e hidráulica)</b>	<b>173.850</b>	<b>153.725</b>	<b>13,1%</b>	<b>665.911</b>	<b>599.097</b>	<b>11,2%</b>
Peças de reposição	125.371	108.975	15,0%	471.670	406.454	16,0%
Produtos hidráulicos	48.479	44.750	8,3%	194.241	192.643	0,8%
<b>Mercado Externo</b>	<b>1.384.408</b>	<b>1.473.656</b>	<b>-6,1%</b>	<b>5.720.869</b>	<b>6.499.367</b>	<b>-12,0%</b>
<b>Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura</b>	<b>1.317.698</b>	<b>1.389.006</b>	<b>-5,1%</b>	<b>5.454.309</b>	<b>6.157.859</b>	<b>-11,4%</b>
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	945.930	991.163	-4,6%	3.799.612	4.616.156	-17,7%
Off-road	371.768	397.842	-6,6%	1.654.697	1.541.702	7,3%
<b>Energia e Descarbonização</b>	<b>26.007</b>	<b>35.905</b>	<b>-27,6%</b>	<b>100.963</b>	<b>140.770</b>	<b>-28,3%</b>
<b>Distribuição (reposição e hidráulica)</b>	<b>40.703</b>	<b>48.745</b>	<b>-16,5%</b>	<b>165.597</b>	<b>200.738</b>	<b>-17,5%</b>
Peças de reposição	21.546	26.869	-19,8%	95.705	101.360	-5,6%
Produtos hidráulicos	19.157	21.876	-12,4%	69.892	99.378	-29,7%

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 e Contratos de Manufatura



A queda das receitas no 4T25 reflete, principalmente, o menor volume de vendas nas aplicações para veículos comerciais. O cenário de incertezas relacionado a tarifas — e seus efeitos sobre variáveis econômicas, como inflação e taxas de juros, — somado a indicadores setoriais depreciados, entre eles preços de frete e níveis de ocupação, impactaram a demanda por veículos comerciais, uma vez que as companhias de transporte têm postergado a renovação e a ampliação de suas frotas.

No mercado europeu, por sua vez, esse cenário foi parcialmente mitigado pela recuperação das vendas de veículos comerciais, decorrentes principalmente da renovação das frotas.

No Brasil, o mercado de veículos pesados segue pressionado por juros elevados, condições de financiamento mais restritas e pela deterioração no desempenho do agronegócio, marcado por níveis recordes de inadimplência. As exportações indiretas dos clientes também contribuíram negativamente para os resultados. Nesse contexto, a produção de caminhões pesados recuou 45% no 4T25, enquanto as vendas diminuíram 21%.

Esse cenário se refletiu nos níveis de produção dos clientes, que têm adotado estratégias de redução de estoques, impactando as vendas das Unidades de Negócios de Componentes Estruturais e de Contratos de Manufatura.

O segmento *off-road*, caracterizado por longas cadeias de produção, tem sido afetado pelo fraco desempenho do agronegócio e do mercado de construção residencial. Esses efeitos foram parcialmente mitigados pelo setor de construção não residencial, especialmente no mercado externo, o que resultou em maior demanda por aplicações para motores de grande porte.

O resultado do trimestre também foi impactado negativamente pela apreciação cambial (BRL/USD médio de 5,40 no 4T25 vs. 5,83 no 4T24).

Atualmente, aproximadamente 41% da receita é proveniente de produtos com maior valor agregado, como itens com usinagem e/ou montagem.

Em 2025, as Unidades de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura registraram receitas de R\$ 8,1 bilhões, queda de 12% versus 2024, refletindo a menor produção de veículos pesados no Brasil e no exterior.

## Energia & Descarbonização



Var. % Receitas    % Receitas MI    % Receitas ME

23%



24%

2%

O desempenho trimestral foi impulsionado sobretudo pelas receitas de motores próprios, aplicados em segmentos como agronegócio e mineração, e pelo aumento das exportações indiretas para a Argentina. Os novos negócios, incluindo bioplantas e transformação veicular, adicionaram R\$ 22 milhões em receitas no 4T25.

Essa Unidade de Negócios foi responsável por 10% da receita total da Companhia no trimestre, e 8% no ano de 2025.

Em 2025, as receitas alcançaram R\$ 781 milhões, aumento de 16% versus 2024, impulsionadas pelo avanço do mercado de geradores (+18%) e pelo *ramp-up* dos novos negócios, que adicionaram R\$ 32 milhões ao faturamento.

## Peças de Reposição (Aftermarket)



Var. % Receitas    % Receitas MI    % Receitas ME

8%



16%

3%

As receitas do 4T25 provenientes do mercado de reposição apresentaram crescimento de 8%, refletindo o lançamento de novos produtos — as linhas “Masterparts” (produtos multimarcas) e “Opcional” (linha mais competitiva para produtos da marca MWM) — que em conjunto registraram expansão de aproximadamente 40%.

O segmento foi responsável por 7% da receita total da Companhia no quarto trimestre e 6% no ano de 2025.

Em 2025, as receitas com peças de reposição atingiram R\$ 567 milhões, aumento de 12% na comparação anual. As novas linhas foram responsáveis por aproximadamente 20% das receitas do período.

## CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 4T25 totalizou R\$ 2,0 bilhões, queda de 3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A retração dos volumes de produção em níveis superiores aos de venda, com reflexos na diluição de custos fixos e na eficiência das operações, impactou a margem bruta, que atingiu 8,0% no período.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Receitas</b>	<b>2.183.334</b>	<b>2.493.426</b>	<b>-12,4%</b>	<b>9.692.948</b>	<b>10.665.110</b>	<b>-9,1%</b>
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>(2.007.843)</b>	<b>(2.069.985)</b>	<b>-3,0%</b>	<b>(8.469.797)</b>	<b>(8.738.519)</b>	<b>-3,1%</b>
Matéria-prima	(1.126.196)	(1.259.049)	-10,6%	(4.977.599)	(5.298.767)	-6,1%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(466.004)	(405.370)	15,0%	(1.860.203)	(1.828.353)	1,7%
Materiais de manutenção e terceiros	(167.431)	(165.251)	1,3%	(667.185)	(677.368)	-1,5%
Energia	(104.098)	(108.338)	-3,9%	(424.521)	(444.257)	-4,4%
Depreciação e amortização	(83.556)	(94.778)	-11,8%	(339.453)	(343.675)	-1,2%
Outros	(60.558)	(37.199)	62,8%	(200.836)	(146.101)	37,5%
<b>Lucro bruto</b>	<b>175.491</b>	<b>423.441</b>	<b>-58,6%</b>	<b>1.223.151</b>	<b>1.926.591</b>	<b>-36,5%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>8,0%</i>	<i>17,0%</i>		<i>12,6%</i>	<i>18,1%</i>	
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(227.941)</b>	<b>(275.347)</b>	<b>-17,2%</b>	<b>(936.678)</b>	<b>(1.011.320)</b>	<b>-7,4%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>10,4%</i>	<i>11,0%</i>		<i>9,7%</i>	<i>9,5%</i>	

Os custos do 4T25 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: redução decorrente do menor volume do período, contraposto pela inflação de materiais e pela apreciação cambial;
- Mão de obra: aumento oriundo da apreciação do peso mexicano e da inflação (reajuste salarial anual), mitigado por iniciativas de redução de mão de obra direta, relacionadas ao menor volumes de produção e projetos de eficiência operacional.
- Manutenção e serviços de terceiros: efeito da inflação, parcialmente compensado pelo resultado de negociações com fornecedores;
- Energia: queda oriunda do menor volume de vendas. Observou-se maior utilização de fornos elétricos, que consomem mais energia, compensada por ganhos em outras linhas de custos;
- Outros custos operacionais: alta influenciada, sobretudo, por despesas com movimentação de produtos e materiais, projetos de engenharia de motores, locações e iniciativas de saúde e segurança;

As despesas operacionais — administrativas e comerciais — somaram R\$ 228 milhões no trimestre, uma queda de 17% versus 4T24, influenciada pelo menor volume de vendas, pela apreciação cambial e iniciativas de redução de gastos. A comparação anual ainda reflete o patamar mais elevado de despesas com fretes em 2024 devido a gargalos logísticos.

## OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

O resultado da conta de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas foi uma despesa de R\$ 312 milhões no 4T25 vs. R\$ 232 milhões no ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)						
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Constituição e atualização de provisões	(64.866)	(18.542)	249,8%	(138.287)	(85.901)	61,0%
Ressarcimento de sinistro México	-	-	-	-	25.894	-
Gastos com reestruturações	(72.208)	(32.523)	122,0%	(96.886)	(57.755)	67,8%
Venda ação crédito prêmio IPI	173.500	-	-	173.500	-	-
Baixa de bens do imobilizado, inservíveis e outros	18.510	7.369	151,2%	(7.067)	(41.239)	-82,9%
Reversão <i>impairment</i> ICMS	-	61.993	-	-	61.993	-
<i>Impairment</i> imobilizado	(324.791)	(219.614)	47,9%	(324.791)	(219.614)	47,9%
<i>Impairment</i> intangível	(2.493)	(30.512)	-91,8%	(2.493)	(30.512)	-91,8%
Redução ao valor realizável de estoques	(39.895)	-	-	(39.895)	-	-
<b>Outras receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(312.243)</b>	<b>(231.829)</b>	<b>34,7%</b>	<b>(435.919)</b>	<b>(347.134)</b>	<b>25,6%</b>
Depreciação de ativos não operacionais	(2.096)	(2.112)	-0,8%	(7.035)	(8.470)	-16,9%

Em dezembro de 2025, a Companhia realizou a venda de crédito-prêmio de IPI, por meio de cessão de direitos, com efeito caixa, no valor de R\$ 174 milhões. O benefício fiscal refere-se às exportações efetuadas em anos anteriores, cujo direito de utilização foi reconhecido por decisão judicial transitada em julgado.

No 4T25, a linha de “Constituição e atualização de provisões” inclui a constituição de contingência, sem efeito caixa, no valor de de R\$ 42 milhões, referente a processos administrativos sobre créditos tributários adicionais ao Reintegra, após a revisão do prognóstico de perda.

Os gastos com reestruturações atingiram R\$ 72 milhões no trimestre, decorrentes de iniciativas de incremento de eficiência operacional, valor que compreende provisões de R\$ 52 milhões referentes ao projeto de redução de capacidade.

O *impairment* de ativos imobilizados e intangíveis, no valor de R\$ 327 milhões, e a redução de R\$ 40 milhões no valor realizável de estoques são vinculadas ao processo de continuidade de redução de capacidade de produção e redirecionamento para linhas mais eficientes.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 92 milhões no 4T25, ante receita de R\$ 11 milhões no mesmo período do ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)						
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Despesas financeiras	(144.052)	(116.734)	23,4%	(442.547)	(400.941)	10,4%
Receitas financeiras	44.720	43.698	2,3%	149.796	152.067	-1,5%
Variações monetárias e cambiais líquidas	7.283	83.798	-91,3%	(4.109)	(51.665)	-92,0%

<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(92.049)</b>	<b>10.762</b>	-	<b>(296.860)</b>	<b>(300.539)</b>	-1,2%
-------------------------------------	-----------------	---------------	---	------------------	------------------	-------

As despesas financeiras cresceram 23% na comparação anual, refletindo o aumento das taxas de juros no Brasil e seus efeitos sobre dívidas em moeda local, parcialmente compensado pela redução do endividamento, com a amortização de R\$ 366 milhões no primeiro semestre. O resultado foi ainda influenciado pelo reconhecimento integral das despesas do *waiver* para flexibilização dos *covenants* das debêntures, aprovado em assembleia de debenturistas realizada em dezembro de 2025.

As receitas financeiras do período atingiram R\$ 45 milhões, impulsionadas pelo aumento dos juros que remuneraram as aplicações financeiras e aumento da posição de caixa em Reais.

As variações monetárias e cambiais líquidas representaram receita de R\$ 7 milhões, composta por (i) variações positivas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R\$ 9 milhões decorrente das iniciativas de gestão sobre a exposição cambial e o efeito da depreciação do Real em relação ao Dólar; e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à despesa de R\$ 1,5 milhões no período, constituído por R\$ 10 milhões de despesa oriunda da marcação a mercado de instrumentos de proteção cambial e receita de R\$ 8,5 milhão com efeito caixa das operações liquidadas.

## LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DOS EFEITOS FISCAIS E LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O resultado líquido do 4T25 foi um prejuízo de R\$ 627 milhões, comparado ao prejuízo de R\$ 98 milhões no mesmo período de 2024, refletindo o menor resultado operacional, gastos com reestururações no valor de R\$ 72 milhões, e efeitos das baixas contábeis de R\$ 367 milhões em ativos imobilizados, intangíveis e estoques, e R\$ 125 milhões em créditos tributários (IR/CSLL), vinculadas ao processo de continuidade de redução de capacidade de produção e redirecionamento para linhas mais eficientes, tendo como contrapartida redução de custos fixos, maior eficiência operacional e otimização de investimentos em estoques e ativos fixos.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos Efeitos Fiscais</b>	<b>(458.838)</b>	<b>(75.085)</b>	<b>511,1%</b>	<b>(453.341)</b>	<b>259.128</b>	-
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	(167.647)	171	-	(244.999)	(76.489)	220,3%
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária</b>	<b>(626.485)</b>	<b>(74.914)</b>	<b>736,3%</b>	<b>(698.340)</b>	<b>182.639</b>	-
Efeitos cambiais sobre base tributária	(60)	(22.752)	-99,7%	43.788	(100.199)	-
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(626.545)</b>	<b>(97.666)</b>	<b>541,5%</b>	<b>(654.552)</b>	<b>82.440</b>	-

## EBITDA

A combinação dos fatores supracitados resultou em EBITDA CVM negativo em R\$ 273 milhões. O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais atingiu R\$ 39 milhões, com margem de 1,8% no 4T25 (vs. 10,1% no 4T24).

Consolidado (R\$ Mil)						
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO COM EBITDA	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Período</b>	<b>(626.545)</b>	<b>(97.666)</b>	<b>541,5%</b>	<b>(654.552)</b>	<b>82.440</b>	<b>-</b>
(+) Resultado Financeiro Líquido	92.049	(10.762)	-	296.860	300.539	-1,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	167.707	22.581	642,7%	201.211	176.688	13,9%
(+) Depreciações e Amortizações	93.571	106.440	-12,1%	381.494	387.098	-1,4%
<b>EBITDA (Resolução CVM 156/22)</b>	<b>(273.218)</b>	<b>20.593</b>	<b>-</b>	<b>225.013</b>	<b>946.765</b>	<b>-76,2%</b>
<i>% sobre as receitas</i>	<i>-</i>	<i>0,8%</i>		<i>2,3%</i>	<i>8,9%</i>	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	312.243	231.829	34,7%	435.919	347.134	25,6%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>39.025</b>	<b>252.422</b>	<b>-84,5%</b>	<b>660.932</b>	<b>1.293.899</b>	<b>-48,9%</b>
<i>% sobre as receitas</i>	<i>1,8%</i>	<i>10,1%</i>		<i>6,8%</i>	<i>12,1%</i>	

A margem EBITDA Ajustado do negócio tradicional, compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, foi negativa em 1% no 4T25. A retração dos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional e diluição de custos e despesas, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 148 milhões na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Por sua vez, a apreciação do Real e Peso Mexicano ante o Dólar afetou o resultado em R\$ 70 milhões no período. O cenário cambial desfavorável foi mitigado por iniciativas de redução de custos e despesas.

Os menores níveis de produção afetaram também os indicadores de qualidade, resultando em impactos negativos de R\$ 57 milhões no trimestre.

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

Na comparação anual, a redução dos volumes de vendas e produção gerou impacto negativo de R\$ 580 milhões em 2025, enquanto efeitos ligados a indicadores de qualidade contribuíram com R\$ 150 milhões. Esses fatores foram parcialmente compensados por reduções de custos e despesas de cerca de R\$ 300 milhões e cenário cambial favorável, com ganhos de aproximadamente R\$ 120 milhões. A base de comparação com 2024 também foi afetada por R\$ 173 milhões em receitas de negociações comerciais não recorrentes registradas naquele período.

## INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 177 milhões no 4T25 (competência), ante R\$ 175 milhões no 4T24, representando aumento de 0,8%.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Ativo imobilizado</b>						
Investimentos estratégicos	56.567	66.766	-15,3%	161.937	195.242	-17,1%
Sustentação e modernização de capacidade operacional	96.731	80.907	19,6%	235.271	200.294	17,5%
Meio Ambiente	5.655	10.319	-45,2%	12.253	30.812	-60,2%
Juros e encargos financeiros	2.717	3.882	-30,0%	8.527	17.704	-51,8%
<b>Ativo intangível</b>						
Software	12.871	12.304	4,6%	19.624	20.591	-4,7%
Projetos em desenvolvimento	2.088	1.036	101,5%	8.125	4.434	83,2%
<b>Total</b>	<b>176.629</b>	<b>175.214</b>	<b>0,8%</b>	<b>445.737</b>	<b>469.077</b>	<b>-5,0%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>8,1%</i>	<i>7,0%</i>		<i>4,6%</i>	<i>4,4%</i>	

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.

Os investimentos referentes às iniciativas de otimização de capacidade totalizaram R\$ 11 milhões no 4T25, dedicados ao desenvolvimento e construção de ferramentais.

## CAPITAL DE GIRO

	Consolidado (R\$ Mil)				
	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
<b>Balanco Patrimonial</b>					
Contas a receber	1.597.455	1.660.082	1.935.840	2.028.377	1.837.435
Estoques	1.721.952	1.979.252	2.041.125	2.134.475	2.197.704
Contas a pagar	1.137.117	1.289.374	1.321.633	1.574.755	1.482.620
<i>Adiantamento de Clientes</i>	<i>114.379</i>	<i>110.614</i>	<i>151.504</i>	<i>149.093</i>	<i>85.207</i>
Prazo médio de recebimento [dias]	60	61	68	70	63
Estoques [dias]	74	85	86	89	92
Prazo médio de pagamento [dias]	56	60	62	73	65
<b>Ciclo de conversão de caixa [dias]</b>	<b>78</b>	<b>86</b>	<b>92</b>	<b>86</b>	<b>90</b>

Observou-se redução de 8 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (3T25).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Redução de R\$ 63 milhões nas contas a receber, com impacto equivalente a 1 dia de vendas no prazo médio de recebimento. A comparação foi afetada por fatores sazonais, dada maior concentração de recebimentos no quarto trimestre, bem como pela redução do volume de vendas, parcialmente contraposto pela depreciação do Real frente ao Dólar na comparação com o trimestre anterior (taxa de fechamento BRL/USD de 5,50 em

dezembro/25, ante 5,32 em setembro/25), afetando as contas a receber em moeda estrangeira, que representaram 71% do total.

- Diminuição de R\$ 257 milhões nos estoques, com redução de 11 dias no capital giro, decorrente de iniciativas de gestão, com destaque para matéria prima e produtos em elaboração.
- Redução de 4 dias no prazo médio de contas a pagar, oriundo da redução de estoques, menor volume de compras e contraposto pela depreciação cambial do real, com efeito nas contas em moeda estrangeira, que 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. No 4T25, esse valor correspondeu a R\$ 114 milhões, ante R\$ 111 milhões no trimestre anterior.

## FLUXO DE CAIXA

RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
<b>Caixa e equivalentes de caixa do início do período</b>	<b>1.648.624</b>	<b>2.167.915</b>	<b>-24,0%</b>	<b>2.376.203</b>	<b>1.593.098</b>	<b>49,2%</b>
Caixa oriundo das atividades operacionais	357.714	591.616	-39,5%	915.137	1.353.491	-32,4%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(162.451)	(189.141)	-14,1%	(482.926)	(640.086)	-24,6%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	(28.670)	(329.384)	-91,3%	(885.404)	(151.687)	483,7%
Efeito cambial no caixa do exercício	37.939	135.197	-71,9%	(69.854)	221.387	-
<b>Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa</b>	<b>204.532</b>	<b>208.288</b>	<b>-1,8%</b>	<b>(523.047)</b>	<b>783.105</b>	<b>-</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no final do período</b>	<b>1.853.156</b>	<b>2.376.203</b>	<b>-22,0%</b>	<b>1.853.156</b>	<b>2.376.203</b>	<b>-22,0%</b>

A Companhia apresentou geração de caixa operacional no valor de R\$ 358 milhões, queda de 40% na comparação com o ano anterior. A base de comparação foi afetada pela restituição de imposto no exterior e recebimentos extraordinários de clientes no 4T24.

Em dezembro de 2025, a Companhia efetuou a venda do crédito prêmio de IPI, por meio de cessão de direitos, pelo valor de R\$ 174 milhões. Trata-se de benefício fiscal relativo às exportações realizadas entre os anos de 1988 e 1990, cujo direito à utilização foi reconhecido por decisão transitada em julgado.

Em relação às atividades de investimentos, no 4T25, foram consumidos R\$ 162 milhões vs. R\$ 189 milhões, no mesmo período do ano anterior.

Quanto às atividades de financiamento, ao longo do 4T25, verificou-se um consumo de R\$ 29 milhões, decorrente de amortização de dívidas (*leasing*). A comparação anual foi afetada por maior volume de amortizações financeiras realizadas no 4T24, no valor de R\$ 181 milhões, além da distribuição de proventos e recompras naquele período, que totalizaram R\$ 139 milhões.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto positivo de R\$ 38 milhões, resultou no aumento da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 204 milhões no período. Assim, encerramos o quarto trimestre de 2025 com saldo de R\$ 1.853 milhões.

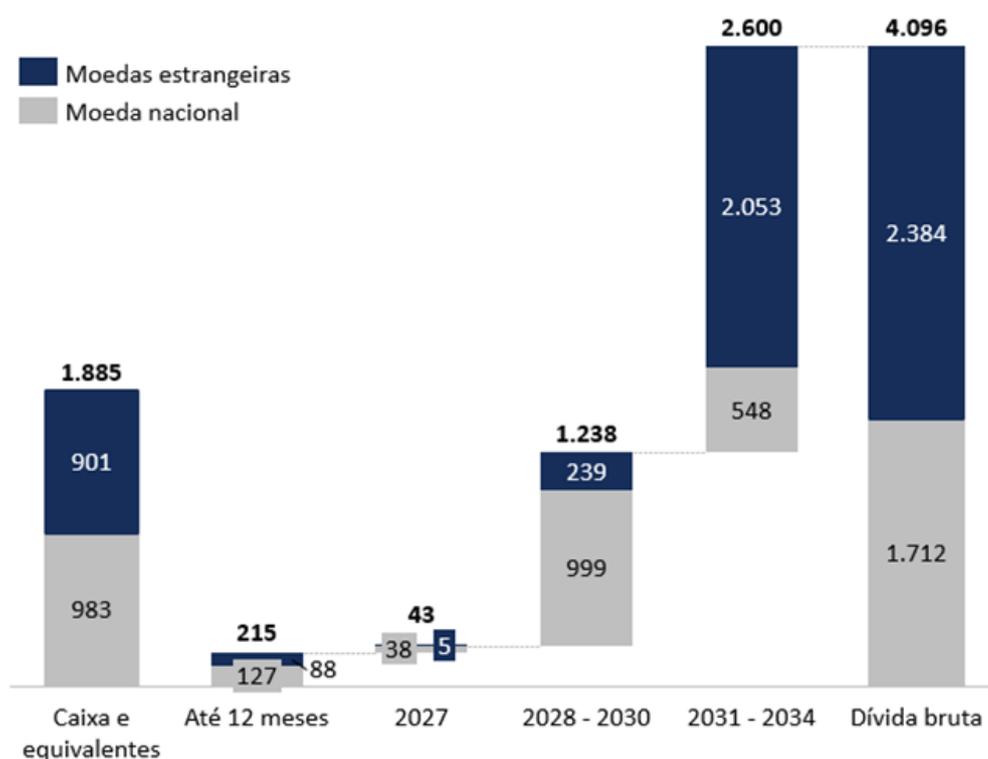
## ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o 4T25 com endividamento líquido de R\$ 2,2 bilhões. A queda do valor do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses (R\$ 661 milhões no 4T25 vs. R\$ 874 milhões no 3T25) contribuiu para o aumento da alavancagem, que atingiu 3,35x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 58% do total (sendo 4% no curto prazo e 96% no longo prazo), enquanto 42% do endividamento está denominado em Real (7% no curto prazo e 93% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 48% são denominados em moeda estrangeira e 52% em Real.

ENDIVIDAMENTO	Consolidado (R\$ Mil)				
	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
Curto prazo	214.586	127.239	196.248	301.363	660.196
Financiamentos e empréstimos	212.756	127.036	195.483	299.141	638.123
Instrumentos financeiros e derivativos	1.830	203	765	2.222	22.073
Longo prazo	3.881.960	3.812.511	3.848.700	3.958.966	4.132.189
<b>Endividamento bruto</b>	<b>4.096.546</b>	<b>3.939.750</b>	<b>4.044.948</b>	<b>4.260.329</b>	<b>4.792.385</b>
Caixa e equivalentes de caixa	1.853.156	1.648.624	1.436.624	1.713.478	2.376.203
Instrumentos financeiros e derivativos	31.703	31.121	40.547	40.472	73.825
<b>Endividamento líquido</b>	<b>2.211.687</b>	<b>2.260.005</b>	<b>2.567.777</b>	<b>2.506.379</b>	<b>2.342.357</b>
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	6,20x	4,51x	3,86x	3,45x	3,70x
<b>Dívida líquida/EBITDA Ajustado</b>	<b>3,35x</b>	<b>2,58x</b>	<b>2,45x</b>	<b>2,03x</b>	<b>1,81x</b>

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



Em dezembro de 2025, foi aprovada, em Assembleia Geral de Debenturistas, a flexibilização dos *covenants* financeiros das debêntures (*waiver*). Em contrapartida, foram estabelecidas condições como a alienação fiduciária de ativos imobilizados da Companhia, no valor de R\$ 620 milhões, a restrição temporária à recompra de ações e *bonds* e a limitação à distribuição de proventos acima do mínimo legal, entre outras obrigações.

As garantias permanecerão vigentes ao longo do período do *waiver*, que se estende do quarto trimestre de 2025 ao terceiro trimestre de 2027. Tais condições não restringem a execução do planejamento estratégico da Companhia para esse período.



## 2025 Highlights

### Impact of global uncertainties on Company's results

#### Earnings Call

Date: March 20, 2026

Portuguese/English

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

Link: [Webinar TUPY3](#)

Website: [www.tupy.com.br/ri](http://www.tupy.com.br/ri)

Video: [TUPY3 Comments](#)

#### Investor Relations

Gueitiro Genso  
VP New Businesses and Innovation  
and IRO

Hugo Zierth  
IR Manager

Renan Oliveira  
IR Specialist

[dri@tupy.com.br](mailto:dri@tupy.com.br)

- **Net Revenue: R\$9.7 billion in 2025 (-9% vs. 2024)**, a 10% decrease in volumes sold due to lower demand for commercial vehicles.
- **Export Market:** impacts from uncertainties regarding tariffs and emissions regulations (EPA27) on truck buyers' confidence, along with depressed freight rates.
- **Domestic Market:** truck sales affected by interest rates, delinquency levels, and agribusiness performance, offset by double-digit growth in the Aftermarket segment and the Energy & Decarbonization Business Unit.
- **Operating Cash Flow: R\$915 million**, the second highest in the Company's history, driven by efficient working capital management, MWM's performance, and the sale of tax credits (IPI).
- **Adjusted EBITDA: R\$661 million (-49% vs. 2024)**, with a margin of 6.8% (vs. 12.1%).

**The margin of the traditional business**, which includes structural components and hydraulic products, reached 5% in 2025 (vs. 13% in 2024). The decline in sales and production volumes, with impacts on operational efficiency, cost dilution, and quality indicators, affected EBITDA by approximately R\$730 million in the period, partially offset by cost and expense reductions totaling R\$300 million and a favorable currency impact of R\$120 million. **The EBITDA margin of MWM's operations** reached 10% in 2025 (8% in 2024), reflecting productivity gains, a more favorable product mix, and recurring effects from the operational and administrative restructuring implemented since 2024.

- **Structural Capacity Reduction Initiatives:** changes to the scope of the capacity reduction project initiated in 2024 (originally expected to be completed in 2025), resulting from geopolitical developments in the United States, with impacts from idle capacity costs and the postponement of the expected benefits.

## Earnings Call

**Date:** March 20, 2026

**Portuguese/English**

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

**11:00 a.m.** (BRT)

Link: [Webinar TUPY3](#)

**Website:** [www.tupy.com.br/ri](http://www.tupy.com.br/ri)

Video: [TUPY3 Comments](#)

### Investor Relations

Gueitiro Genso  
*VP New Businesses and  
Innovation and IRO*

Hugo Zierth  
*IR Manager*

Renan Oliveira  
*IR Specialist*

[dri@tupy.com.br](mailto:dri@tupy.com.br)

Investments in fixed assets and inventories related to the project originally planned totaled R\$145 million, incurred throughout 2024 and early 2025.

- **Net result: loss of R\$655 million** (vs. income of R\$ 82 million in 2024). Impact of R\$ 544 million resulting from restructuring initiatives executed and provisioned throughout the year based on the implementation of the capacity decommissioning project, in line with the strategy to revise the footprint and allocate production to more efficient lines. This amount is composed of: (i) recognition of impairment totaling R\$ 327 million, (ii) reduction of realizable value of inventories amounting to R\$ 40 million, (iii) write-off of tax credits (IR/CSLL) of R\$ 125 million, and (iv) restructuring expenses of R\$ 52 million. Other optimization and restructuring initiatives resulted in expenses of R\$ 45 million.
- **Net Debt: R\$2.2 billion, down by 5% from 2024.** The net debt/Adjusted EBITDA ratio reached 3.35x, due to lower operating results in the period.

 **MESSAGE FROM MANAGEMENT**

2025 was marked by an environment of uncertainty that affected the global economy and, consequently, the markets in which we operate.

The implementation of trade tariffs played a decisive role in this scenario, affecting the confidence of businesses and consumers and generating inflationary pressures. Combined with the postponement of the definition of emissions regulations for commercial vehicles (EPA27), this environment led buyers to delay the renewal and expansion of their fleets. In addition, depressed freight rates — resulting from the significant increase in supply in the post-pandemic period — pressured the profitability of transportation companies in recent years, contributing to the decline in truck sales in North America.

In the off-road market, incentives for the data center industry boosted the non-residential construction and generator sets, resulting in increased demand for larger engines.

In Brazil, the combination of high interest rates, record delinquency levels, and weak agribusiness performance reduced sales of heavy and extra-heavy commercial vehicles, directly affecting the performance of the Structural Components and Manufacturing Contracts Business Units.

This environment led the Company to make relevant adjustments to its strategy. Since the second quarter of 2024, a capacity decommissioning project has been underway, primarily focused on operations located in Mexico. This is a complex process that involved capital expenditure and inventory build-up totaling R\$ 145 million.

However, in light of the new U.S. administration and the adoption of protectionist policies, we decided to suspend this initiative and reassess our industrial strategy.

As of the second quarter of 2025, we implemented significant changes to this process, including redirecting the originally planned project and launching a new capacity adjustment plan based in Brazil. These changes resulted in idle capacity costs and delayed the capture of the expected benefits.

At the same time, we continued to advance in the new businesses arising from the acquisition of MWM, with double-digit growth in the Aftermarket segment and in the Energy & Decarbonization Business Unit.

Despite the diversification of our portfolio and our strong customer relationships — factors that mitigated the direct effects of tariffs — the decline in volumes in relevant markets, in some cases exceeding 25%, was reflected in Tupy's revenues. Lower volumes also pressured margins due to reduced dilution of fixed costs, with impacts on labor, energy, maintenance, and quality indicators.

Consolidated net revenue totaled R\$9.7 billion in 2025, impacted, among other factors, by a 10% decline in physical sales volumes, partially offset by a 16% growth in the Energy & Decarbonization Business Unit and a 12% rise in the Aftermarket segment, which have low correlation with the traditional business, as well as by the favorable foreign-exchange environment, with the depreciation of the Brazilian Real against the U.S. Dollar compared to 2024 (full-year average rate). This trend, however, reversed starting in the third quarter.

In this challenging environment, capital allocation has become even more relevant. Among the measures adopted for working capital management, we highlight the reduction in production volumes, which remained below sales volumes, resulting in inventory drawdown. Despite the impact on margins, this

strategy contributed to strong operating cash flow generation, which reached R\$915 million, the second highest in the Company's history.

Adjusted EBITDA came to R\$661 million, down by 49% year over year, with a margin of 6.8% on net revenue. The combined effects of lower sales and production volumes on EBITDA totaled R\$580 million compared to the previous year. Lower production levels also affected quality indicators, resulting in negative impacts of R\$150 million in the period.

Net income came in as a loss of R\$655 million, affected, among other factors, by an impairment adjustment of R\$327 million, reduction to realizable value of inventories amounting to R\$ 40 million, and the write-off of tax credits (income tax/social contribution) totaling R\$125 million, resulting from capacity optimization initiatives and the reallocation of production to more efficient lines, which will contribute to higher margins, stronger cash generation, and improved return on invested capital (ROIC). Restructuring expenses, arising from initiatives to increase operating efficiency and reduce capacity, totaled R\$97 million in 2025 (compared to R\$58 million in 2024).

### **Traditional business: new contracts and operational efficiency**

We continued to expand our market share through new contracts in the commercial vehicle and off-road segments, with a contracted portfolio of R\$1.4 billion in incremental revenues.

Throughout 2026, we will begin the phase of capturing results associated with this strategic cycle, with the gradual ramp-up of revenues and margin expansion. We estimate approximately R\$600 million in revenues in the year arising from the new projects, which feature a profitability profile superior to that of the historical portfolio.

As part of our operational discipline and return on capital agenda, we advanced in the industrial reorganization of the acquired plants. The redesigned footprint will result in an approximately 25% reduction in installed capacity compared to the immediate post-acquisition scenario, eliminating structural idle capacity and capturing synergies.

A substantial portion of this restructuring will be completed in the first half of 2026, with expected gains of approximately R\$100 million in Adjusted EBITDA, captured mainly in the second half of the year, and R\$180 million annually starting in 2027, primarily resulting from the structural reduction of fixed costs. This movement reinforces our commitment to recurring cash generation, financial discipline, and sustainable returns on invested capital. To cover the implementation expenses of this project, which began in the second half of 2025, the Company recorded a provision of R\$ 52 million, already reflected in the year's results (under restructuring expenses).

At the same time, operational efficiency initiatives in the remaining production lines — particularly the reduction of non-quality and maintenance costs — are expected to contribute to additional EBITDA margin expansion starting in 2026. These are structural and lasting gains that enhance the Company's competitiveness and reduce operational volatility throughout market cycles.

### **MWM: diversification, resilience, and structural margin expansion**

MWM has established itself as one of the Company's main drivers for diversification and resilience, expanding exposure to less cyclical segments with greater value generation potential. In 2025, it accounted

for 27% of consolidated net revenue, totaling R\$2.6 billion. The 3% decline compared to 2024 mainly reflects lower commercial vehicle production volumes in Brazil and their impacts on Manufacturing Contracts revenues, partially offset by the strong performance of the Aftermarket and Energy & Decarbonization businesses.

Even in a challenging volume environment, MWM's Adjusted EBITDA margin reached 10% in 2025, expanding 200 basis points year over year. This improvement reflects structural efficiency gains in production lines, process rationalization, cost reductions, and product mix improvements, demonstrating the business's resilience and ability to expand margins despite market cycles.

The Aftermarket segment, characterized by countercyclical dynamics and higher margins than the traditional business, grew 12% in the year. The "Masterparts" and "Optional" lines rose more than 40% and already account for 20% of this Unit's sales, demonstrating the consistent evolution of the portfolio and greater revenue recurrence. Product launches and the expansion of new distribution channels supported the best historical performance of this operation.

Preparing the Unit for a new cycle of growth with greater logistics efficiency and scalability, we concluded the reorganization of the Parts Distribution Center in Jundiaí (SP), increasing its capacity by 28%. The verticalization of the operation was key to achieving a 35% productivity gain, reinforcing our ability to combine growth with profitability.

In the Energy & Decarbonization Unit, sales of generator sets — responsible for 64% of the segment's revenues — grew 18% in 2025. Gains in scale, operational discipline, and product mix improvements contributed to profitability expansion, strengthening the Company's positioning in solutions focused on the energy transition.

New businesses related to the biofuels chain, such as vehicle conversion and bioplants, generated R\$32 million in revenues in 2025.

In the vehicle conversion business, MWM continues to strengthen its role in the decarbonization of transportation in Brazil by expanding strategic partnerships and the offering of biofuel and natural gas engines for new vehicles. This agenda is aligned with regulatory trends and market demand, with structural growth potential.

We also advanced in our biofuels and circular economy strategy. We started operations at the Ouro Verde do Oeste (PR) Bioplant and continued with the licensing and implementation of the Divinópolis (MG) and Seara (SC) units. The completion of these projects will expand our scalability in the protein chain, with the potential to generate recurring revenues and further diversify our portfolio.

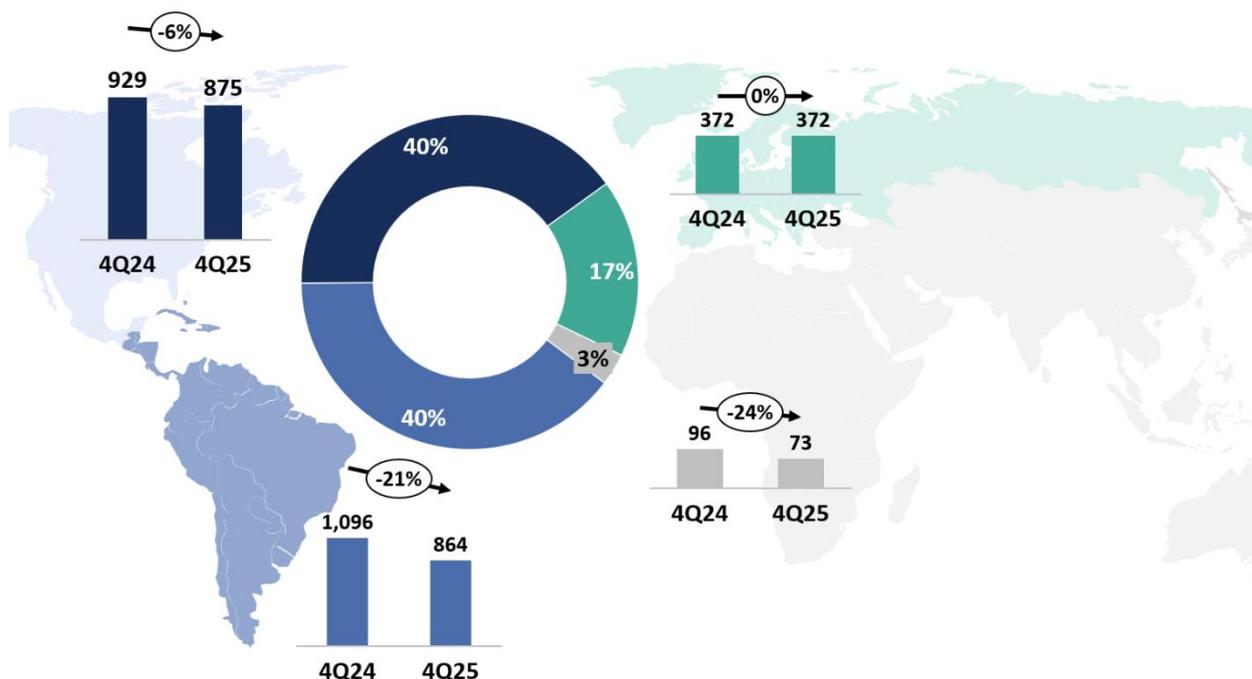
Despite short-term macroeconomic uncertainties, we observe that the industry is allocating resources toward expanding conventional engine production capacity and resuming previously discontinued programs, which should positively impact on our volumes. Freight market indicators in the United States signal a gradual recovery, already reflected in the public projections of our customers. In this context, we expect growth above the market, driven by the start-up of newly contracted projects. The Manufacturing Contracts, Energy & Decarbonization, and Distribution Units are expected to deliver significant growth, supported by new partnerships and the expansion of the portfolio of products and services.

## SUMMARIZED RESULTS

SUMMARY	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Revenues</b>	<b>2,183,334</b>	<b>2,493,426</b>	<b>-12.4%</b>	<b>9,692,948</b>	<b>10,665,110</b>	<b>-9.1%</b>
Cost of goods sold	(2,007,843)	(2,069,985)	-3.0%	(8,469,797)	(8,738,519)	-3.1%
<b>Gross Profit</b>	<b>175,491</b>	<b>423,441</b>	<b>-58.6%</b>	<b>1,223,151</b>	<b>1,926,591</b>	<b>-36.5%</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>8.0%</i>	<i>17.0%</i>		<i>12.6%</i>	<i>18.1%</i>	
Operating expenses	(227,941)	(275,347)	-17.2%	(936,678)	(1,011,320)	-7.4%
Other operating income (expenses)	(312,243)	(231,829)	34.7%	(435,919)	(347,134)	25.6%
Depreciation of non-operating assets	(2,096)	(2,112)	-0.8%	(7,035)	(8,470)	-16.9%
<b>Income/Loss before Financial Result</b>	<b>(366,789)</b>	<b>(85,847)</b>	<b>327.3%</b>	<b>(156,481)</b>	<b>559,667</b>	<b>-</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>-</i>	<i>-</i>		<i>-</i>	<i>5.2%</i>	
Net financial result	(92,049)	10,762	-	(296,860)	(300,539)	-1.2%
<b>Income/Loss before Tax Effects</b>	<b>(458,838)</b>	<b>(75,085)</b>	<b>511.1%</b>	<b>(453,341)</b>	<b>259,128</b>	<b>-</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>-</i>	<i>-</i>		<i>-</i>	<i>2.4%</i>	
Income tax and social contribution	(167,707)	(22,581)	642.7%	(201,211)	(176,688)	13.9%
<b>Net Income/Loss</b>	<b>(626,545)</b>	<b>(97,666)</b>	<b>541.5%</b>	<b>(654,552)</b>	<b>82,440</b>	<b>-</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>-</i>	<i>-</i>		<i>-</i>	<i>0.8%</i>	
<b>EBITDA (CVM Resol. 156/22)</b>	<b>(273,218)</b>	<b>20,593</b>	<b>-</b>	<b>225,013</b>	<b>946,765</b>	<b>-76.2%</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>-</i>	<i>0.8%</i>		<i>2.3%</i>	<i>8.9%</i>	
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>39,025</b>	<b>252,422</b>	<b>-84.5%</b>	<b>660,932</b>	<b>1,293,899</b>	<b>-48.9%</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>1.8%</i>	<i>10.1%</i>		<i>6.8%</i>	<i>12.1%</i>	
Average exchange rate (BRL/USD)	<b>5.40</b>	<b>5.83</b>	<b>-7.6%</b>	<b>5.59</b>	<b>5.39</b>	<b>3.6%</b>
Average exchange rate (BRL/EUR)	6.28	6.22	0.9%	6.31	5.83	8.2%
Closing Exchange rate (BRL/USD)	<b>5.50</b>	<b>6.19</b>	<b>-11.1%</b>	<b>5.50</b>	<b>6.19</b>	<b>-11.1%</b>
Closing Exchange rate (BRL/EUR)	6.47	6.44	0.5%	6.47	6.44	0.5%

## REVENUES

In 4Q25, 40% of revenues originated in North America. The South and Central Americas, in turn, accounted for 40%, and Europe for 17%. The remaining 3% came from Asia, Africa, and Oceania.



### Consolidated (R\$ thousand)

	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Revenues</b>	<b>2,183,334</b>	<b>2,493,426</b>	<b>-12.4%</b>	<b>9,692,948</b>	<b>10,665,110</b>	<b>-9.1%</b>
<b>Domestic Market</b>	<b>798,926</b>	<b>1,019,770</b>	<b>-21.7%</b>	<b>3,972,079</b>	<b>4,165,743</b>	<b>-4.6%</b>
<b>Structural Components and Manufacturing Contracts</b>	<b>431,779</b>	<b>723,795</b>	<b>-40.3%</b>	<b>2,626,144</b>	<b>3,033,055</b>	<b>-13.4%</b>
Commercial vehicles (and passenger cars)	391,994	660,126	-40.6%	2,311,384	2,742,993	-15.7%
Off-road	39,785	63,669	-37.5%	314,760	290,062	8.5%
<b>Energy &amp; Decarbonization</b>	<b>193,297</b>	<b>142,250</b>	<b>35.9%</b>	<b>680,024</b>	<b>533,591</b>	<b>27.4%</b>
<b>Distribution (aftermarket and hydraulics)</b>	<b>173,850</b>	<b>153,725</b>	<b>13.1%</b>	<b>665,911</b>	<b>599,097</b>	<b>11.2%</b>
Aftermarket	125,371	108,975	15.0%	471,670	406,454	16.0%
Hydraulic products	48,479	44,750	8.3%	194,241	192,643	0.8%
<b>Export Market</b>	<b>1,384,408</b>	<b>1,473,656</b>	<b>-6.1%</b>	<b>5,720,869</b>	<b>6,499,367</b>	<b>-12.0%</b>
<b>Structural Components and Manufacturing Contracts</b>	<b>1,317,698</b>	<b>1,389,006</b>	<b>-5.1%</b>	<b>5,454,309</b>	<b>6,157,859</b>	<b>-11.4%</b>
Commercial vehicles (and passenger cars)	945,930	991,163	-4.6%	3,799,612	4,616,156	-17.7%
Off-road	371,768	397,842	-6.6%	1,654,697	1,541,702	7.3%
<b>Energy &amp; Decarbonization</b>	<b>26,007</b>	<b>35,905</b>	<b>-27.6%</b>	<b>100,963</b>	<b>140,770</b>	<b>-28.3%</b>
<b>Distribution (aftermarket and hydraulics)</b>	<b>40,703</b>	<b>48,745</b>	<b>-16.5%</b>	<b>165,597</b>	<b>200,738</b>	<b>-17.5%</b>
Aftermarket	21,546	26,869	-19.8%	95,705	101,360	-5.6%
Hydraulic products	19,157	21,876	-12.4%	69,892	99,378	-29.7%

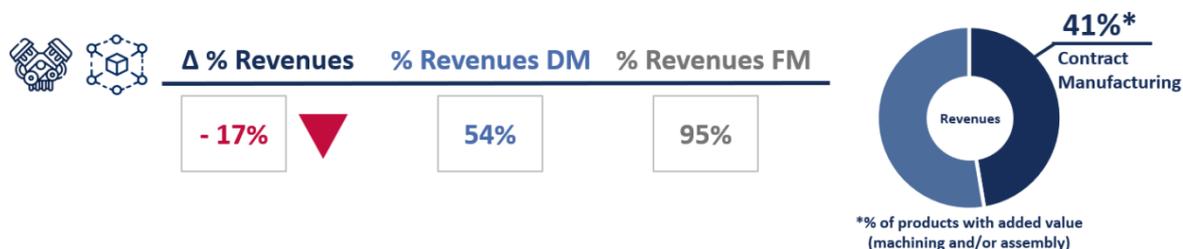
Note: the division among applications considers our best assumption for cases in which the same product is in two applications.

---

## REVENUE BY BUSINESS UNIT

---

### Structural Components and Manufacturing Contracts



The decline in revenue in 4Q25 was primarily driven by lower sales volumes of commercial vehicle applications. The uncertain environment related to tariffs — and their effects on economic variables such as inflation and interest rates — combined with weaker sector indicators, including freight rates and utilization levels, affected demand for commercial vehicles, as transportation companies have postponed fleet renewal and expansion.

In the European market, in turn, this scenario was partially mitigated by the recovery in commercial vehicle sales, mainly driven by fleet renewal.

In Brazil, the heavy vehicle market remains under pressure from high interest rates, tighter financing conditions, and the deterioration in agribusiness performance, marked by record delinquency levels. Customers' indirect exports also contributed negatively to the results. In this context, heavy truck production declined 45% in 4Q25, while sales decreased 21%.

This scenario was reflected in customers' production levels, as they have adopted inventory reduction strategies, impacting sales in the Structural Components and Manufacturing Contracts Business Units.

The off-road segment, characterized by long production chains, has been affected by the weak performance of agribusiness and the residential construction market. These effects were partially mitigated by the non-residential construction sector, especially in the export market, resulting in higher demand for large-engine applications.

The quarter's results were also negatively impacted by currency appreciation (average BRL/USD of 5.40 in 4Q25 vs. 5.83 in 4Q24).

Currently, approximately 41% of revenue comes from higher value-added products, such as machined and/or assembled components.

In 2025, the Structural Components and Manufacturing Contracts Units recorded revenues of R\$8.1 billion, down by 12% from 2024, reflecting lower heavy vehicle production in Brazil and abroad.

## Energy & Decarbonization



**Δ % Revenues**   **% Revenues DM**   **% Revenues FM**

23%



24%

2%

Quarterly performance was mainly driven by revenues from proprietary engines, applied in segments such as agribusiness and mining, as well as by the increase in indirect exports to Argentina. New businesses, including bioplants and vehicle conversion, added R\$22 million in revenues in 4Q25.

This Business Unit accounted for 10% of the Company's total revenue in the quarter and 8% in 2025.

In 2025, revenues reached R\$781 million, up by 16% over 2024, driven by the growth of the generator market (+18%) and the ramp-up of new businesses, which added R\$32 million to revenues.

## Aftermarket



**Δ % Revenues**   **% Revenues DM**   **% Revenues FM**

8%



16%

3%

Revenue from the aftermarket grew by 8% in 4Q25, reflecting the launch of new product lines — “Masterparts” (a multi-brand product line) and “Optional” (a more competitive line for MWM-branded products) — which, combined, reported an increase of approximately 40%.

The segment accounted for 7% of the Company's total revenue in 4Q25 and 6% in 2025.

In 2025, aftermarket revenues reached R\$567 million, up by 12% year over year. The new product lines accounted for approximately 20% of revenues in the period.

## COST OF GOODS SOLD AND OPERATING EXPENSES

Cost of goods sold (COGS) totaled R\$2.0 billion in 4Q25, down by 3% from 4Q24.

The decline in production volumes at levels greater than sales, with impacts on fixed cost dilution and operational efficiency, affected the gross margin, which reached 8.0% in the period.

	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Revenues</b>	<b>2,183,334</b>	<b>2,493,426</b>	<b>-12.4%</b>	<b>9,692,948</b>	<b>10,665,110</b>	<b>-9.1%</b>
<b>Cost of goods sold</b>	<b>(2,007,843)</b>	<b>(2,069,985)</b>	<b>-3.0%</b>	<b>(8,469,797)</b>	<b>(8,738,519)</b>	<b>-3.1%</b>
Raw material	(1,126,196)	(1,259,049)	-10.6%	(4,977,599)	(5,298,767)	-6.1%
Labor, profit sharing, and social benefits	(466,004)	(405,370)	15.0%	(1,860,203)	(1,828,353)	1.7%
Maintenance materials and third parties	(167,431)	(165,251)	1.3%	(667,185)	(677,368)	-1.5%
Energy	(104,098)	(108,338)	-3.9%	(424,521)	(444,257)	-4.4%
Depreciation and amortization	(83,556)	(94,778)	-11.8%	(339,453)	(343,675)	-1.2%
Others	(60,558)	(37,199)	62.8%	(200,836)	(146,101)	37.5%
<b>Gross profit</b>	<b>175,491</b>	<b>423,441</b>	<b>-58.6%</b>	<b>1,223,151</b>	<b>1,926,591</b>	<b>-36.5%</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>8.0%</i>	<i>17.0%</i>		<i>12.6%</i>	<i>18.1%</i>	
<b>Operating expenses</b>	<b>(227,941)</b>	<b>(275,347)</b>	<b>-17.2%</b>	<b>(936,678)</b>	<b>(1,011,320)</b>	<b>-7.4%</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>10.4%</i>	<i>11.0%</i>		<i>9.7%</i>	<i>9.5%</i>	

Costs in 4Q25 were also affected by:

- Raw materials: decreased due to lower volumes in the period, offset by materials inflation and currency appreciation;
- Labor: increased due to the appreciation in the Mexican peso and the inflation (annual wage adjustments), mitigated by initiatives to reduce direct labor, associated with lower production volumes and operational efficiency projects;
- Maintenance and third-party services: inflation effect, partially offset by renegotiations with suppliers;
- Energy: reduced mainly due to the lower sales volume. Higher utilization of electric furnaces that use more energy was observed, offset by gains in other cost lines;
- Other operating costs: increased mainly due to expenses with the handling of products and materials, engine engineering projects, leases, and health and safety initiatives;

Operating expenses — administrative and selling — totaled R\$228 million in the quarter, down by 17% from 4Q24, influenced by lower sales volumes, currency appreciation, and cost reduction initiatives. The year-over-year comparison also reflects higher freight expenses in 2024 due to logistics bottlenecks.

## OTHER INCOME AND EXPENSES

Other Net Operating Income/Expenses came in as an expense of R\$12 million in 4Q25, compared to R\$232 million in the previous year.

Consolidated (R\$ thousand)						
	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Constitution and restatement of provisions	(64,866)	(18,542)	249.8%	(138,287)	(85,901)	61.0%
Insurance reimbursement - Mexico	-	-	-	-	25,894	-
Restructuring expenses	(72,208)	(32,523)	122.0%	(96,886)	(57,755)	67.8%
Sales of claim related to IPI tax credit	173,500	-	-	173,500	-	-
Write-off of PP&E, unusable assets, and others	18,510	7,369	151.2%	(7,067)	(41,239)	-82.9%
Reversion of ICMS impairment	-	61,993	-	-	61,993	-
Impairment of property, plant and equipment	(324,791)	(219,614)	47.9%	(324,791)	(219,614)	47.9%
Impairment of intangible assets	(2,493)	(30,512)	-91.8%	(2,493)	(30,512)	-91.8%
Reduction to realizable value of inventories	(39,895)	-	-	(39,895)	-	-
<b>Other operating income (expenses)</b>	<b>(312,243)</b>	<b>(231,829)</b>	<b>34.7%</b>	<b>(435,919)</b>	<b>(347,134)</b>	<b>25.6%</b>
<i>Depreciation of non-operating assets</i>	(2,096)	(2,112)	-0.8%	(7,035)	(8,470)	-16.9%

In December 2025, the Company carried out the sale of IPI tax credit claims through the assignment of rights, with a cash effect, totaling R\$174 million. The tax benefit relates to exports made in prior years, for which the right of use was recognized by a final and unappealable court decision.

In 4Q25, the “Constitution and restatement of provisions” line includes the constitution of a contingency, with no cash effect, totaling R\$42 million, related to administrative proceedings concerning tax credits in addition to Reintegra, following the revision of the loss assessment.

Restructuring expenses, arising from initiatives to increase operating efficiency and reduce capacity, reached R\$72 million in the quarter, an amount that includes provisions of R\$ 52 million related to the capacity decommissioning project.

The impairment of property, plant and equipment and intangible assets, totaling R\$ 327 million, and the R\$ 40 million write-down of inventories to net realizable value are linked to the ongoing process of reducing production capacity and reallocating operations to more efficient lines.

## NET FINANCIAL RESULT

Net Financial Result came in as an expense of R\$92 million in 4Q25, against an income of R\$11 million in 4Q24.

Consolidated (R\$ thousand)						
	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Financial expenses	(144,052)	(116,734)	23.4%	(442,547)	(400,941)	10.4%
Financial income	44,720	43,698	2.3%	149,796	152,067	-1.5%
Net monetary and currency variations	7,283	83,798	-91.3%	(4,109)	(51,665)	-92.0%
<b>Net Financial Result</b>	<b>(92,049)</b>	<b>10,762</b>	-	<b>(296,860)</b>	<b>(300,539)</b>	-1.2%

Financial expenses grew by 23% year over year, as a result of higher interest rates in Brazil and their effects on local-currency debt, partially offset by a reduction in indebtedness, with amortization of R\$366 million in the first half of the year. The result was also affected by the full recognition of expenses related to the waiver of covenants on the debentures, approved at the debenture holders' meeting held in December 2025.

Financial income reached R\$45 million in the period, driven by the increase in interest from financial investments and the higher cash position in Brazilian reais.

Income from net monetary and currency variations totaled R\$7 million and were composed of (i) positive variations in balance sheet accounts in foreign currency, of R\$9 million, due to management initiatives on currency exposure and the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar; and (ii) the result of hedge transactions, corresponding to an expense of R\$1.5 million in the period, of which an expense of R\$10 million from the mark-to-market of currency hedging instruments and an income of R\$8.5 million from the cash effect of settled operations.

## INCOME/LOSS BEFORE TAX EFFECTS AND NET INCOME/LOSS

Net result for 4Q25 came in as a loss of R\$627 million, compared to a loss of R\$98 million in 4Q24, reflecting lower operating results, restructuring expenses totaling R\$ 72 million and the effects of accounting write-offs totaling R\$367 million in PP&E, intangible assets, and inventories, as well as R\$125 million in tax credits (income tax/social contribution), related to the ongoing process of reducing production capacity and redirecting operations to more efficient lines, offset by reductions in fixed costs, higher operating efficiency, and optimization of investments in inventories and PP&E.

Consolidated (R\$ thousand)						
	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Income/Loss before Tax Effects</b>	<b>(458,838)</b>	<b>(75,085)</b>	<b>511.1%</b>	<b>(453,341)</b>	<b>259,128</b>	-
Tax effects before currency impacts	(167,647)	171	-	(244,999)	(76,489)	220.3%
<b>Income/Loss before currency effects on the tax base</b>	<b>(626,485)</b>	<b>(74,914)</b>	<b>736.3%</b>	<b>(698,340)</b>	<b>182,639</b>	-
Currency effects on the tax base	(60)	(22,752)	-99.7%	43,788	(100,199)	-
<b>Net Income/Loss</b>	<b>(626,545)</b>	<b>(97,666)</b>	<b>541.5%</b>	<b>(654,552)</b>	<b>82,440</b>	-

## EBITDA

The combination of the aforementioned factors resulted in negative CVM EBITDA of R\$273 million. EBITDA adjusted for other operating expenses and income reached R\$39 million, with a margin of 1.8% in 4Q25 (vs. 10.1% in 4Q24).

Consolidated (R\$ thousand)						
RECONCILIATION OF NET INCOME WITH EBITDA	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>Net Income for the Period</b>	<b>(626,545)</b>	<b>(97,666)</b>	<b>541.5%</b>	<b>(654,552)</b>	<b>82,440</b>	<b>-</b>
(+) Net Financial Result	92,049	(10,762)	-	296,860	300,539	-1.2%
(+) Income Tax and Social Contribution	167,707	22,581	642.7%	201,211	176,688	13.9%
(+) Depreciation and Amortization	420,855	356,566	18.0%	708,778	637,224	11.2%
<b>EBITDA (according to CVM Resolution 156/22)</b>	<b>(273.218)</b>	<b>20,593</b>	<b>-</b>	<b>225,013</b>	<b>946,765</b>	<b>-76.2%</b>
<i>% on revenues</i>	-	0.8%		2.3%	8.9%	
(+) Other Operating Expenses, Net	312,243	231,829	34.7%	435,919	347,134	25.6%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>39,025</b>	<b>252,422</b>	<b>-84.5%</b>	<b>660,932</b>	<b>1,293,899</b>	<b>-48.9%</b>
<i>% on revenues</i>	1.8%	10.1%		6.8%	12.1%	

The Adjusted EBITDA margin of the traditional business, which includes structural components and hydraulic products, was negative by 1% in 4Q25. The decline in sales and production volumes, which affected operational efficiency and the dilution of costs and expenses, had an impact of approximately R\$148 million on EBITDA compared to the same period in 2024.

The appreciation of the Brazilian real and Mexican peso against the U.S. dollar, in turn, had an impact of R\$70 million on the period's results. The unfavorable currency scenario was mitigated by initiatives to reduce costs and expenses.

Lower production levels also affected quality indicators, resulting in negative impacts of R\$57 million in the quarter.

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.

Year over year, the reduction in sales and production volumes had a negative impact of R\$580 million in 2025, while the effects associated with quality indicators contributed R\$150 million. These factors were partially offset by cost and expense reductions of approximately R\$300 million and a favorable currency scenario, which generated gains of approximately R\$120 million. The comparison base with 2024 was also impacted by R\$173 million in non-recurring revenues from commercial negotiations recorded during that period.

## INVESTMENTS IN PP&E AND INTANGIBLE ASSETS

Investments in PP&E and intangible assets totaled R\$177 million in 4Q25 (accrual), compared to R\$175 million in 4Q24 (+0.8%).

	Consolidated (R\$ thousand)					
	4Q25	4Q24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
<b>PP&amp;E</b>						
Strategic investments	56,567	66,766	-15.3%	161,937	195,242	-17.1%
Maintenance and modernization of operational capacity	96,731	80,907	19.6%	235,271	200,294	17.5%
Environment	5,655	10,319	-45.2%	12,253	30,812	-60.2%
Interest and financial charges	2,717	3,882	-30.0%	8,527	17,704	-51.8%
<b>Intangible assets</b>						
Software	12,871	12,304	4.6%	19,624	20,591	-4.7%
Projects under development	2,088	1,036	101.5%	8,125	4,434	83.2%
<b>Total</b>	<b>176,629</b>	<b>175,214</b>	<b>0.8%</b>	<b>445,737</b>	<b>469,077</b>	<b>-5.0%</b>
<i>% on Revenues</i>	<i>8.1%</i>	<i>7.0%</i>		<i>4.6%</i>	<i>4.4%</i>	

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

Investments related to capacity optimization initiatives totaled R\$11 million in 4Q25, allocated to the development and construction of tooling.

## WORKING CAPITAL

	Consolidated (R\$ thousand)				
	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24
<b>Balance Sheet</b>					
Accounts receivable	1,597,455	1,660,082	1,935,840	2,028,377	1,837,435
Inventories	1,721,952	1,979,252	2,041,125	2,134,475	2,197,704
Accounts payable	1,137,117	1,289,374	1,321,633	1,574,755	1,482,620
<i>Advances from Customers</i>	<i>114,379</i>	<i>110,614</i>	<i>151,504</i>	<i>149,093</i>	<i>85,207</i>
Sales outstanding [days]	60	61	68	70	63
Inventories [days]	74	85	86	89	92
Payables outstanding [days]	56	60	62	73	65
<b>Cash conversion cycle [days]</b>	<b>78</b>	<b>86</b>	<b>92</b>	<b>86</b>	<b>90</b>

The cash conversion cycle was reduced by eight days compared to 3Q25.

The main lines presented the following variations:

- Reduction of R\$63 million in accounts receivable, equivalent to a one-day impact on the average collection period. The comparison was affected by seasonal factors, given the higher concentration of cash inflows in the fourth quarter, as well as by the reduction in sales volumes, partially offset by the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar compared to the previous quarter (BRL/USD closing rate of 5.50 in Dec/25 vs. 5.32 in Sep/25), which impacted accounts receivable denominated in foreign currency, accounting for 71% of the total.

- Decrease of R\$257 million in inventories, with an 11-day reduction in working capital, driven by management initiatives, particularly for raw materials and work-in-process goods.
- Reduction of 4 days in the average accounts payable term, driven by lower inventory levels and reduced purchase volumes, partially offset by the depreciation of the Brazilian real, with effects on foreign currency-denominated payables, which accounted for 40% of the total.

The calculation of outstanding payables (in days) considers the advance, by customers, of working capital from the engine manufacturing contract. In 4T25, this amount corresponded to R\$114 million, compared to R\$111 million in 3Q25.

## CASH FLOW

Consolidated (R\$ thousand)						
CASH FLOW SUMMARY	4Q25	4Q24	Var.	2025	2024	Var.
<b>Cash and cash equivalents at the beginning of the period</b>	<b>1,648,624</b>	<b>2,167,915</b>	<b>-24.0%</b>	<b>2,376,203</b>	<b>1,593,098</b>	<b>49.2%</b>
Cash from operating activities	357,714	591,616	-39.5%	915,137	1,353,491	-32.4%
Cash used in investing activities	(162,451)	(189,141)	-14.1%	(482,926)	(640,086)	-24.6%
Cash provided by (used in) financing activities	(28,670)	(329,384)	-91.3%	(885,404)	(151,687)	483.7%
Currency effect on the cash for the year	37,939	135,197	-71.9%	(69,854)	221,387	-
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>204,532</b>	<b>208,288</b>	<b>-1.8%</b>	<b>(523,047)</b>	<b>783,105</b>	<b>-</b>
<b>Cash and cash equivalents at the end of the period</b>	<b>1,853,156</b>	<b>2,376,203</b>	<b>-22.0%</b>	<b>1,853,156</b>	<b>2,376,203</b>	<b>-22.0%</b>

The Company reported operating cash generation of R\$358 million, down by 40% from the previous year. The comparison base was impacted by a tax refund abroad and extraordinary customer payments recorded in 4Q24.

In December 2025, the Company sold its IPI premium tax credit through an assignment of rights for a total amount of R\$174 million. This tax benefit refers to exports carried out between 1988 and 1990, whose right of use was recognized by a final and unappealable court decision.

Investment activities consumed R\$162 million in 4Q25, compared to R\$189 million in 4Q24.

As for investing activities, we recorded a consumption of R\$29 million in 4Q25, due to debt amortization (leasing). The year-over-year comparison was affected by a higher volume of financial amortizations carried out in 4Q24, totaling R\$181 million, in addition to dividend distributions and share buybacks in that period, which totaled R\$139 million.

The combination of these factors and the currency variation on cash, with a positive impact of R\$38 million, resulted in an increase of R\$204 million in cash and cash equivalents in the period. Accordingly, we ended 4Q25 with a balance of R\$1,853 million.

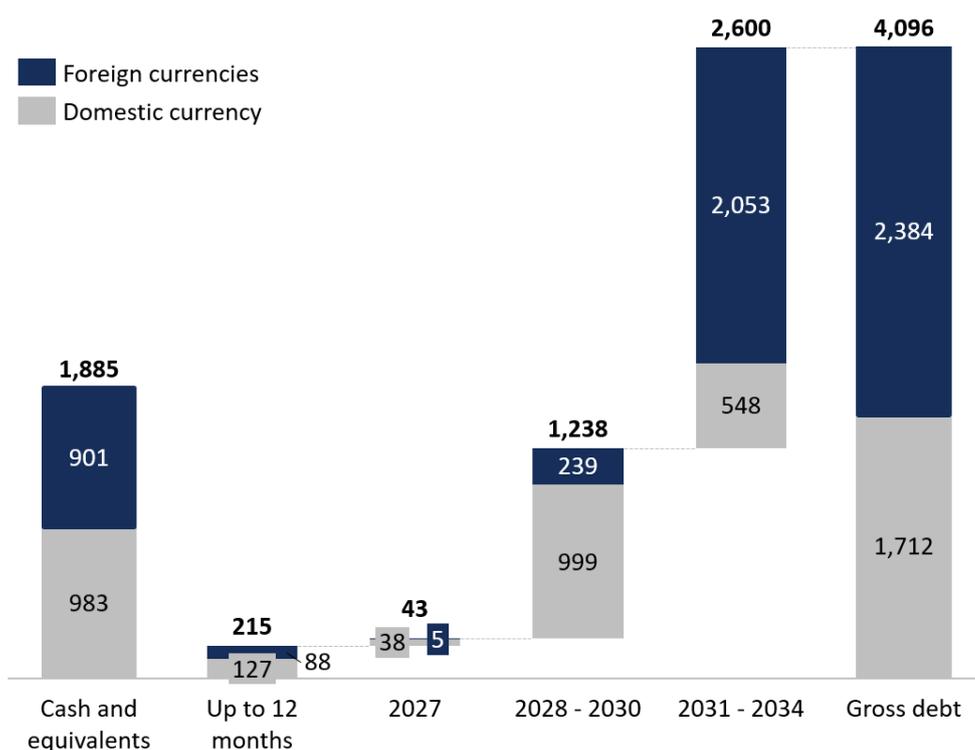
## INDEBTEDNESS

The Company ended 4Q25 with a net debt of R\$2.2 billion. The decline in LTM Adjusted EBITDA (R\$661 million in 4Q25 vs. R\$874 million in 3Q25) contributed to an increase in leverage, which reached 3.35x.

Liabilities in foreign currency accounted for 58% of the total (4% in the short term and 96% in the long term), while 42% of debt is denominated in Brazilian reais (7% in the short term and 93% in the long term). As for cash and cash equivalents, 48% is denominated in foreign currency and 52% in Brazilian reais.

Consolidated (R\$ thousand)					
INDEBTEDNESS	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24
Short term	214,586	127,239	196,248	301,363	660,196
Financing and loans	212,756	127,036	195,483	299,141	638,123
Financial instruments and derivatives	1,830	203	765	2,222	22,073
Long term	3,881,960	3,812,511	3,848,700	3,958,966	4,132,189
<b>Gross debt</b>	<b>4,096,546</b>	<b>3,939,750</b>	<b>4,044,948</b>	<b>4,260,329</b>	<b>4,792,385</b>
Cash and cash equivalents	1,853,156	1,648,624	1,436,624	1,713,478	2,376,203
Financial instruments and derivatives	31,703	31,121	40,547	40,472	73,825
<b>Net debt</b>	<b>2,211,687</b>	<b>2,260,005</b>	<b>2,567,777</b>	<b>2,506,379</b>	<b>2,342,357</b>
Gross debt/Adjusted EBITDA	6.20x	4.51x	3.86x	3.45x	3.70x
<b>Net debt/Adjusted EBITDA</b>	<b>3.35x</b>	<b>2.58x</b>	<b>2.45x</b>	<b>2.03x</b>	<b>1.81x</b>

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



In December 2025, the General Debenture Holders' Meeting approved the flexibilization of the financial covenants of the debentures (waiver). In return, conditions were established, including the fiduciary assignment of the Company's PP&E items totaling R\$620 million, a temporary restriction on the repurchase of shares and bonds, and a limitation on dividend distributions above the legal minimum, among other obligations.

The guarantees will remain in force throughout the waiver period, which extends from 4Q25 to 3Q27. These conditions do not restrict the execution of the Company's strategic plan for this period.