



Destaques 2T26

Melhora sequencial dos resultados impulsionada por recuperação de volumes, eficiência operacional e disciplina financeira

Teleconferência de resultados

Data: 07/Ago/2026

Português/Inglês

11h00 (BRT) / 10h00 a.m. (ET)

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

Site: 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
Coordenador de RI

dri@tupy.com.br

- **Receita Líquida: R\$ 2,5 bilhões (-6% vs. 2T25)**, com volumes de venda estáveis vs. 2T25. O desempenho refletiu a apreciação média do real frente ao dólar (+11%) e a retração do mercado interno, parcialmente mitigados pelo crescimento das aplicações em veículos comerciais no mercado externo.

As receitas **aumentaram 7% na comparação com o trimestre anterior (1T26)**, refletindo recuperação dos volumes de vendas no mercado externo e ganhos de participação de mercado no segmento de Componentes Estruturais, decorrentes do início de novos projetos e retomada de programas.

- **Fluxo de Caixa Operacional: geração de R\$ 303 milhões**, refletindo principalmente a gestão do capital de giro, com redução de R\$ 117 milhões nos estoques, além da monetização de excedentes de energia contratada para períodos futuros, no valor de R\$ 30 milhões. Como resultado, o ciclo de conversão de caixa foi reduzido em 26 dias em relação ao 2T25 e 5 dias frente ao 1T26.
- **EBITDA Ajustado: R\$ 156 milhões (-26% vs. 2T25)**, e margem de 6,3% (vs. 8,0% no 2T25 e 4,3% no 1T26). A comparação anual foi afetada em R\$ 104 milhões pela apreciação do real e do peso mexicano frente ao dólar, além do menor volume de produção, que reduziu a diluição de custos fixos. Esses efeitos foram parcialmente mitigados pelas iniciativas de eficiência operacional e pela melhoria do *mix* de produtos, que contribuíram com R\$ 68 milhões.

O aumento das margens em relação ao 1T26 (+200 pontos-base) reflete principalmente o crescimento de volumes e o avanço dos projetos de eficiência, com impactos diretos em custos e na melhora dos indicadores operacionais e de qualidade.

- **Resultado Líquido: prejuízo R\$ 11 milhões** (vs. lucro líquido R\$ 24 milhões no 2T25), decorrente do desempenho operacional.
- **Dívida Líquida: R\$ 1,9 bilhão, reduções de 26% em relação ao 2T25 e 8% na comparação com o trimestre anterior (1T26)**. A relação dívida líquida/EBITDA Ajustado atingiu 4,14x (vs. 4,02x no 1T26), reflexo do menor EBITDA Ajustado acumulado nos últimos doze meses.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O segundo trimestre de 2026 foi marcado por uma melhora sequencial dos resultados em relação aos últimos trimestres. Embora o desempenho ainda tenha permanecido abaixo do observado no mesmo período do ano anterior, a recuperação dos volumes e os avanços das iniciativas de otimização de capacidade e eficiência operacional contribuíram para a evolução dos indicadores financeiros e operacionais e reforçaram a disciplina na execução da estratégia.

Os volumes de vendas permaneceram estáveis em relação ao 2T25, com crescimento em relação aos trimestres anteriores. A carteira de pedidos para segmentos relevantes no mercado externo indica evolução consistente no segundo semestre, reflexo da melhora da rentabilidade das empresas de transporte e dos investimentos em infraestrutura nos Estados Unidos e na Europa.

A Companhia segue ampliando sua participação em segmentos estratégicos, com novos contratos em diferentes estágios de *ramp-up*. **Para 2026, estimamos receita superior a R\$ 600 milhões proveniente de novos projetos, dos quais aproximadamente R\$ 250 milhões foram reconhecidos no primeiro semestre.** Além da fundição, parte desses contratos inclui serviços de maior valor agregado.

Dando sequência à adequação do *footprint* industrial, em abril foi encerrado um turno na linha de blocos e cabeçotes de Betim (MG), com a realocação de produtos para Joinville (SC). **As medidas implementadas no primeiro semestre geraram benefício estimado de R\$ 40 milhões, com expectativa de captura de ganhos adicionais superiores a R\$ 60 milhões** no segundo semestre. A realização integral desses benefícios dependerá da conclusão das transferências, homologações, estabilização operacional e efetiva redução da estrutura de custos.

Iniciativas voltadas à qualidade, manutenção, produtividade e nível de serviço **contribuíram com R\$ 23 milhões no primeiro semestre. Para o ano, o benefício esperado desse conjunto de ações é de aproximadamente R\$ 140 milhões.**

A combinação dessas iniciativas fortalece a base operacional da Companhia. A captura efetiva dos benefícios decorrentes dessas ações, a evolução dos volumes e a mitigação das pressões cambiais e inflacionárias terão papel fundamental para a evolução das margens operacionais e a redução da alavancagem.

Prioridades para o Segundo Semestre

A carteira de pedidos para o segundo semestre **sinaliza crescimento em relação ao ano anterior e volumes acima do orçamento.** A efetiva conversão dessa carteira em vendas e EBITDA dependerá da evolução da produção dos clientes e do ritmo de atendimento dos pedidos. Nesse cenário de recuperação, a maior utilização dos ativos deverá contribuir para a diluição dos custos fixos e a expansão sequencial das margens.

Além da evolução dos mercados, a melhora dos resultados dependerá principalmente da execução das iniciativas internas, como o *ramp-up* dos novos contratos, a adequação do *footprint*, o aumento da produtividade e os ganhos em qualidade e manutenção. A disciplina na alocação de recursos e a expansão do retorno sobre o capital investido permanecem como prioridades e balizarão as decisões da Companhia nos próximos trimestres.

Desempenho Financeiro

Apesar da melhora sequencial, o desempenho permaneceu pressionado pela atividade econômica mais fraca em segmentos do mercado interno, reflexo das elevadas taxas de juros, além da apreciação do real e do peso mexicano frente ao dólar. Esses fatores afetaram receitas e margens no período.

Nesse contexto, a receita líquida consolidada totalizou R\$ 2,5 bilhões no 2T26, queda de 6% na comparação com o 2T25. O desempenho refletiu, entre outros fatores, a valorização de 11% do real frente ao dólar, com impactos sobre as receitas denominadas em moeda estrangeira. Em comparação com o trimestre imediatamente anterior (1T26), a receita líquida apresentou crescimento de 7%, reflexo da melhora gradual da demanda.

O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 156 milhões, redução de 26% na comparação anual, com margem de 6,3% sobre a receita líquida. A apreciação do real e do peso mexicano frente ao dólar impactou negativamente o resultado em R\$ 104 milhões. Esse efeito foi parcialmente compensado por iniciativas de redução de custos, eficiência operacional e melhoria do *mix* de produtos, cuja contribuição somou R\$ 68 milhões no trimestre. Em relação ao 1T26, o EBITDA Ajustado cresceu 57%, com expansão de 200 pontos-base na margem.

Nesse ambiente, a gestão do capital de giro assumiu papel ainda mais relevante. Iniciativas implementadas ao longo dos últimos trimestres permitiram reduzir o ciclo de conversão de caixa em 26 dias em relação ao 2T25 e em 5 dias frente ao trimestre anterior. Entre as iniciativas, destaca-se a redução de estoques em R\$ 117 milhões.

A geração de caixa operacional atingiu R\$ 303 milhões no período, crescimento de 185% em relação ao 2T25, beneficiada, entre outros fatores, pela redução do capital de giro. A dívida líquida alcançou R\$ 1,9 bilhão, com reduções de 26% e 8% em relação ao 2T25 e ao 1T26, respectivamente. A alavancagem, medida pela relação entre dívida líquida e EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, atingiu 4,1x e permanece como prioridade de gestão. Embora ainda influenciado pelo menor EBITDA acumulado nos últimos doze meses, esse indicador passa a refletir uma trajetória mais favorável, sustentada pela expectativa de evolução dos resultados operacionais.

As prioridades para o segundo semestre são ampliar a eficiência operacional, concluir a adequação de capacidade, acelerar o *ramp-up* dos novos contratos e capturar os ganhos associados às iniciativas em execução. Iniciamos o segundo semestre de 2026 com uma carteira de pedidos mais robusta e um conjunto relevante de ações em andamento. A materialização dessa evolução dependerá da conversão da carteira em vendas, da estabilização dos novos produtos e da captura dos ganhos operacionais previstos, fatores que contribuirão para a expansão das margens e a redução da alavancagem.

A Administração

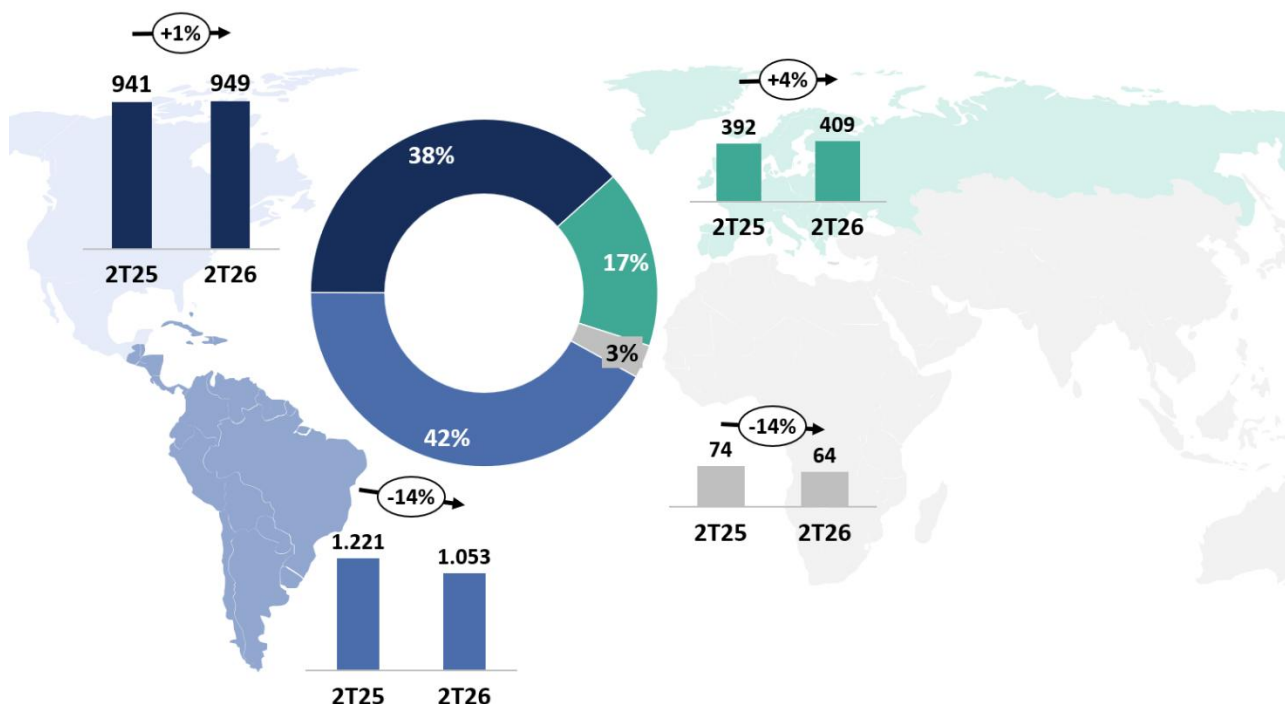
SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Receitas	2.475.302	2.627.369	-5,8%	4.781.461	5.110.413	-6,4%
Custo dos produtos vendidos	(2.175.758)	(2.262.465)	-3,8%	(4.247.887)	(4.364.425)	-2,7%
Lucro Bruto	299.544	364.904	-17,9%	533.574	745.988	-28,5%
% sobre as Receitas	12,1%	13,9%		11,2%	14,6%	
Despesas operacionais	(236.238)	(250.255)	-5,6%	(464.520)	(478.978)	-3,0%
Outras despesas operacionais	(36.032)	(37.438)	-3,8%	(81.664)	(76.443)	6,8%
Lucro/Prejuízo antes do Result. Financ.	27.274	77.211	-64,7%	(12.610)	190.567	-
% sobre as Receitas	1,1%	2,9%		-	3,7%	
Resultado financeiro líquido	(34.424)	(34.680)	-0,7%	(84.134)	(137.271)	-38,7%
Lucro/Prejuízo antes dos Efeitos Fiscais	(7.150)	42.531	-	(96.744)	53.296	-
% sobre as Receitas	-	1,6%		-	1,0%	
Imposto de renda e contrib. Social	(3.702)	(18.596)	-80,1%	(8.299)	(41.554)	-80,0%
Lucro/Prejuízo Líquido	(10.852)	23.935	-	(105.043)	11.742	-
% sobre as Receitas	-	0,9%		-	0,2%	
EBITDA (Resol. CVM 156/22)	121.647	174.432	-30,3%	176.896	383.445	-53,9%
% sobre as Receitas	4,9%	6,6%		3,7%	7,5%	
EBITDA Ajustado*	155.583	209.760	-25,8%	254.368	457.049	-44,3%
% sobre as Receitas	6,3%	8,0%		5,3%	8,9%	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	5,05	5,67	-10,9%	5,15	5,76	-10,5%
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	5,87	6,42	-8,6%	6,01	6,29	-4,5%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/USD)	5,18	5,46	-5,1%	5,18	5,46	-5,1%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/EUR)	5,91	6,42	-8,0%	5,91	6,42	-8,0%

* A conciliação do EBITDA Ajustado é apresentada na seção “EBITDA” deste documento.

RECEITAS

No 2T26, 38% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 42% e a Europa, 17%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania.

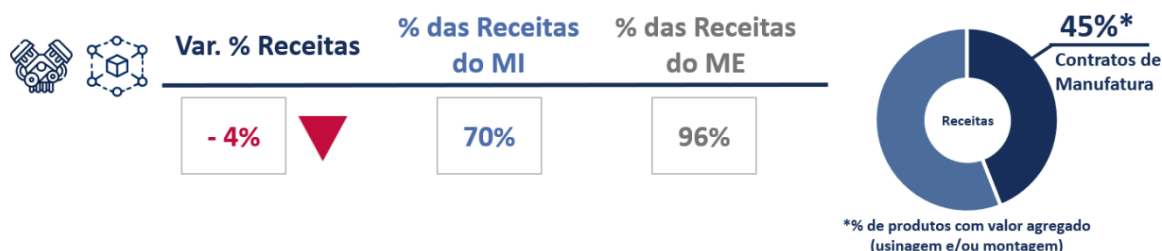


Consolidado (R\$ Mil)						
	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Receitas	2.475.302	2.627.369	-5,8%	4.781.461	5.110.413	-6,4%
Mercado Interno	983.045	1.140.680	-13,8%	1.876.147	2.098.465	-10,6%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	689.686	802.532	-14,1%	1.284.605	1.473.412	-12,8%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	618.082	706.021	-12,5%	1.151.608	1.291.581	-10,8%
Off-road	71.604	96.511	-25,8%	132.997	181.831	-26,9%
Energia & Descarbonização	134.598	175.682	-23,4%	288.124	306.699	-6,1%
Distribuição	158.761	162.466	-2,3%	303.418	318.354	-4,7%
Peças de reposição	110.368	112.457	-1,9%	216.824	222.644	-2,6%
Produtos hidráulicos	48.393	50.009	-3,2%	86.594	95.710	-9,5%
Mercado Externo	1.492.257	1.486.689	0,4%	2.905.314	3.011.948	-3,5%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	1.437.929	1.423.056	1,0%	2.796.907	2.878.720	-2,8%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	999.272	965.780	3,5%	2.004.516	1.994.599	0,5%
Off-road	438.657	457.276	-4,1%	792.391	884.121	-10,4%
Energia & Descarbonização	22.519	16.269	38,4%	39.196	48.122	-18,5%
Distribuição	31.809	47.364	-32,8%	69.211	85.106	-18,7%
Peças de reposição	22.040	28.158	-21,7%	42.936	50.145	-14,4%
Produtos hidráulicos	9.769	19.206	-49,1%	26.275	34.961	-24,8%

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 redução das receitas no 2T26 refletiu, principalmente, a contração da demanda no mercado interno e apreciação cambial (BRL/USD médio de 5,05 no 2T26 vs. 5,67 no 2T25), fatores que impactaram o desempenho da Unidade de Negócios de Componentes Estruturais. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo crescimento das vendas para aplicações em veículos comerciais no mercado externo e pelo avanço dos novos produtos.

Na América do Norte, o crescimento das encomendas de caminhões às montadoras já se reflete na demanda da Companhia, impulsionado pela melhora dos preços de fretes e pela redução das incertezas regulatórias. Para o segundo semestre, a carteira de pedidos indica aceleração dos volumes em relação ao primeiro semestre de 2026 e ao mesmo período de 2025. A conversão desta demanda dependerá da evolução da produção dos clientes, da execução dos programas contratados e da estabilização operacional dos novos programas.

No mercado europeu, observou-se recuperação gradual da demanda por veículos comerciais, impulsionadas pela renovação das frotas, pelos investimentos em infraestrutura e pelo aumento da atividade de transporte de cargas (frete).

No Brasil, o mercado de veículos pesados permaneceu desafiador, refletindo as elevadas taxas de juros, condições de financiamento mais restritas e o enfraquecimento da atividade no agronegócio, segmento ainda impactado por níveis altos de inadimplência. Nesse contexto, a produção de caminhões pesados, segundo dados divulgado pela ANFAVEA, recuou 14% no 2T26, impactando as Unidades de Negócio de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura.

Os volumes de vendas destinados às aplicações *off-road*, caracterizado por longas cadeias de produção, apresentaram desempenho positivo, especialmente no mercado externo. O crescimento da demanda por aplicações em motores de grande porte em *datacenters*, construção não-residencial e mineração contribuiu para mitigar os efeitos da retração do agronegócio nos mercados externo e interno. As receitas no mercado externo, por sua vez, foram impactadas pela apreciação do real frente ao dólar.

Aproximadamente 45% da receita foi proveniente de produtos com maior valor agregado, como serviços de usinagem e/ou montagem.

Energia & Descarbonização



O desempenho do 2T26 foi impactado principalmente pela redução das vendas de grupos geradores, em decorrência das elevadas taxas de juros e das condições mais restritivas de crédito. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo crescimento das vendas de motores próprios destinados aos segmentos de mineração e construção, tanto no Brasil quanto no exterior.

Essa Unidade de Negócios apresentou queda de 18% na comparação com o 2T25, e foi responsável por 6% da receita total da Companhia no 2T26.

Peças de Reposição (Aftermarket)



As receitas do mercado de reposição recuaram 6% no 2T26. O ambiente macroeconômico mais desafiador, marcado por juros elevados, menores níveis de atividade de transportes e pelo enfraquecimento do agronegócio levou distribuidores a reduzirem estoques e operadores de frotas a postergarem atividades de manutenção no início do ano.

Os novos produtos — as linhas “*Masterparts*” (produtos multimarcas) e “*Opcional*” (linha mais competitiva para produtos da marca MWM) — cresceram 5% e representaram aproximadamente 25% do faturamento do segmento, ante 22% no 2T25.

O segmento foi responsável por 5% da receita total da Companhia no 2T26.

CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 2T26 totalizou R\$ 2,2 bilhões, queda de 4% em relação ao 2T25. A margem bruta do período foi de 12,1% (vs. 13,9%) afetada, entre outros fatores, pelos menores volumes de produção e custos com mão de obra. Nos primeiros seis meses do ano, a margem bruta atingiu 11,2% (vs. 14,6% no ano anterior), impactada pelos menores volumes de vendas, produção e apreciação do real e peso mexicano.

A redução dos volumes de produção impactou os resultados em aproximadamente R\$ 22 milhões, em função da menor diluição dos custos fixos e consequente redução da eficiência operacional. Em contrapartida, os projetos de otimização de capacidade, redução de despesas de manutenção e melhoria dos indicadores de qualidade geraram ganhos de aproximadamente R\$ 34 milhões.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Receitas	2.475.302	2.627.369	-5,8%	4.781.461	5.110.413	-6,4%
Custo dos Produtos Vendidos	(2.175.758)	(2.262.465)	-3,8%	(4.247.887)	(4.364.425)	-2,7%
Matéria-prima	(1.278.865)	(1.377.789)	-7,2%	(2.486.339)	(2.600.538)	-4,4%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(531.855)	(480.682)	10,6%	(1.018.987)	(947.423)	7,6%
Materiais de manutenção e terceiros	(144.687)	(167.964)	-13,9%	(285.269)	(335.449)	-15,0%
Energia	(96.210)	(105.463)	-8,8%	(193.275)	(216.915)	-10,9%
Depreciação	(82.184)	(85.712)	-4,1%	(166.996)	(170.926)	-2,3%
Outros	(41.957)	(44.855)	-6,5%	(97.021)	(93.174)	4,1%
Lucro bruto	299.544	364.904	-17,9%	533.574	745.988	-28,5%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>12,1%</i>	<i>13,9%</i>		<i>11,2%</i>	<i>14,6%</i>	
Despesas operacionais	(236.238)	(250.255)	-5,6%	(464.520)	(478.978)	-3,0%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>9,5%</i>	<i>9,5%</i>		<i>9,7%</i>	<i>9,4%</i>	

Os custos do 2T26 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: redução decorrente da deflação de materiais e ganhos de eficiência;
- Mão de obra: aumento oriundo principalmente de inflação (reajuste salarial anual), além de adequação para atendimento da demanda futura (horas extras), mitigado por projetos de eficiência operacional;
- Manutenção e serviços de terceiros: menores custos com manutenção, decorrentes de ganhos de eficiência operacional;
- Energia: queda oriunda da deflação e vendas de volumes excedentes;
- Outros custos operacionais: reversão de provisões de perdas de materiais, além do efeito da apreciação do peso mexicano.

As despesas operacionais — administrativas e comerciais — somaram R\$ 236 milhões no trimestre, uma queda de 6% versus 2T25, influenciada pela menor despesa com fretes, apreciação cambial e ganhos de eficiência.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

O resultado da conta de Outras Despesas Operacionais Líquidas foi uma despesa de R\$ 36 milhões no 2T26 vs. R\$ 37 milhões no ano anterior, representando uma redução de 4%.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Constituição e atualização de provisões	(27.544)	(24.345)	13,1%	(44.310)	(44.401)	-0,2%
Gastos com reestruturações	-	(3.919)	-	(8.112)	(16.756)	-51,6%
PIS/COFINS sobre venda de crédito IPI	-	-	-	(7.981)	-	-
Baixa de bens do imobilizado, inservíveis e outros	(6.392)	(7.064)	-9,5%	(17.069)	(12.447)	37,1%
Outras despesas operacionais	(33.936)	(35.328)	-3,9%	(77.472)	(73.604)	5,3%
Depreciação de ativos não operacionais	(2.096)	(2.110)	-0,7%	(4.192)	(2.839)	47,7%
Total de outras despesas operacionais, líquidas	(36.032)	(37.438)	-3,8%	(81.664)	(76.443)	6,8%

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 34 milhões no 2T26 vs. R\$ 35 milhões no mesmo período do ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Despesas financeiras	(94.709)	(93.881)	0,9%	(191.056)	(181.836)	5,1%
Receitas financeiras	36.731	33.282	10,4%	83.450	67.036	24,5%
Variações monetárias e cambiais líquidas	23.554	25.919	-9,1%	23.472	(22.471)	-
Resultado Financeiro Líquido	(34.424)	(34.680)	-0,7%	(84.134)	(137.271)	-38,7%

As despesas financeiras totalizaram R\$ 95 milhões, similar ao mesmo período do ano anterior.

As receitas financeiras do período atingiram R\$ 37 milhões, oriundas do aumento da posição de caixa em reais.

As variações monetárias e cambiais líquidas resultaram em receita de R\$ 24 milhões no período, composta por (i) variações positivas de R\$ 13 milhões nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à R\$ 11 milhões no período, composto por R\$ 15 milhões com efeito caixa das operações liquidadas e despesa de R\$ 4 milhões de marcação a mercado dos instrumentos financeiros de proteção cambial.



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

O resultado líquido do 2T26 foi um prejuízo de R\$ 11 milhões, refletindo o menor resultado operacional do período.

Consolidado (R\$ Mil)						
	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Lucro antes dos Efeitos Fiscais	(7.150)	42.531	-	(96.744)	53.296	-
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	(29.209)	(27.295)	7,0%	(29.084)	(45.646)	-36,3%
Lucro antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária	(36.359)	15.236	-	(125.828)	7.650	-
Efeitos cambiais sobre base tributária	25.507	8.699	193,2%	20.785	4.092	407,9%
Lucro Líquido	(10.852)	23.935	-	(105.043)	11.742	-

As bases tributárias dos ativos e passivos das empresas localizadas no México, onde a moeda funcional é o Dólar, são mantidas em pesos mexicanos por seus valores históricos. As flutuações nas taxas de câmbio modificam as bases tributárias e, consequentemente, os efeitos cambiais são reconhecidos como receitas e/ou despesas de imposto de renda diferido. No 2T26, foi registrada receita de R\$ 25 milhões, sem efeito caixa, decorrente da apreciação do peso mexicano em relação ao dólar.



EBITDA

A combinação dos fatores supracitados resultou em EBITDA conforme a Resolução CVM 156/22, de R\$ 122 milhões. O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais atingiu R\$ 156 milhões, com margem de 6,3% no 2T26, ante 8,0% no 2T25 e 4,3% no 1T26. A melhora sequencial representa uma inflexão, mas ainda não a normalização da rentabilidade.

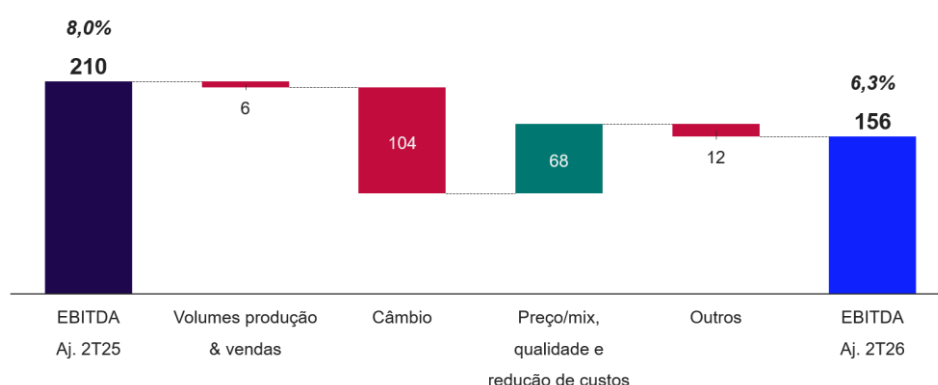
Consolidado (R\$ Mil)						
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO COM EBITDA	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Lucro Líquido do Período	(10.852)	23.935	-	(105.043)	11.742	-
(+) Resultado Financeiro Líquido	34.424	34.680	-0,7%	84.134	137.271	-38,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	3.702	18.596	-80,1%	8.299	41.554	-80,0%
(+) Depreciações e Amortizações	94.373	97.221	-2,9%	189.506	192.878	-1,7%
EBITDA (Resolução CVM 156/22)	121.647	174.432	-30,3%	176.896	383.445	-53,9%
% sobre as receitas	4,9%	6,6%		3,7%	7,5%	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	33.936	35.328	-3,9%	77.472	73.604	5,3%
EBITDA Ajustado	155.583	209.760	-25,8%	254.368	457.049	-44,3%
% sobre as receitas	6,3%	8,0%		5,3%	8,9%	

A margem EBITDA Ajustado do negócio tradicional, compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, foi de 5% no 2T26, ante 7% no 2T25. Por sua vez, as margens da MWM, que engloba Contratos de Manufatura, Peças de Reposição e Energia & Descarbonização atingiram 9% e 10%, respectivamente.

A estabilidade dos volumes de vendas, combinada à retração da produção, gerou impacto líquido negativo de R\$ 6 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A menor absorção dos custos fixos e a redução da eficiência operacional decorrentes desse cenário pressionaram os resultados do período.

Adicionalmente, a apreciação do Real e Peso Mexicano frente o Dólar impactou negativamente o resultado em R\$ 104 milhões no período. Esse efeito foi parcialmente mitigado por um *mix* de produtos com margens maiores, com maior participação de produtos de maior valor agregado, e de iniciativas de redução de custos, despesas e melhorias na eficiência operacional, totalizando ganhos líquidos de R\$ 68 milhões.

R\$ milhões e Margem EBITDA Ajustado



INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 79 milhões no 2T26 (competência), ante R\$ 102 milhões no 2T25, representando redução de 22%.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T26	2T25	Var. [%]	1S26	1S25	Var. [%]
Ativo imobilizado						
Investimentos estratégicos	40.892	47.152	-13,3%	72.002	79.929	-9,9%
Sustentação e modernização da capacidade operacional	25.561	47.035	-45,7%	50.257	69.149	-27,3%
Meio Ambiente	3.216	1.635	96,7%	4.532	4.027	12,5%
Juros e encargos financeiros	2.524	1.736	45,4%	4.664	3.904	19,5%
Ativo intangível						
Softwares	4.629	1.868	147,8%	8.520	2.908	193,0%
Projetos em desenvolvimento	2.540	2.620	-3,1%	3.233	4.095	-21,1%
	79.362	102.046	-22,2%	143.208	164.012	-12,7%
% sobre as Receitas	3,2%	3,9%		3,0%	3,2%	

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.

	Consolidado (R\$ Mil)				
	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25
Balanço Patrimonial					
Contas a receber	1.723.598	1.674.779	1.597.455	1.660.082	1.935.840
Estoques	1.513.652	1.630.172	1.721.952	1.979.252	2.041.125
Contas a pagar	1.386.186	1.321.574	1.137.117	1.289.374	1.321.633
<i>Adiantamento de Clientes</i>	<i>115.919</i>	<i>110.060</i>	<i>114.379</i>	<i>110.614</i>	<i>151.504</i>
Prazo médio de recebimento [dias]	67	64	60	61	68
Estoques [dias]	66	70	74	85	86
Prazo médio de pagamento [dias]	67	63	56	60	62
Ciclo de conversão de caixa [dias]	66	71	78	86	92

O ciclo de conversão de caixa apresentou queda de 26 dias em relação ao 2T25, com destaque para a redução de 20 dias nos estoques.

Observou-se redução de 5 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (1T26).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Aumento de R\$ 49 milhões nas contas a receber, com impacto no prazo médio de recebimento equivalente a 3 dias de vendas, ocasionado, principalmente, pelo maior volume de vendas no segundo trimestre. As contas a receber denominadas em moeda estrangeira, que representaram 65% do total, foram impactadas pela apreciação do real frente ao dólar (taxa de fechamento BRL/USD de 5,18 em junho/26, ante 5,22 em março/26).
- Os estoques apresentaram redução de R\$ 117 milhões no período, com impacto positivo de 4 dias no capital de giro, em função de iniciativas de gestão, com destaque para reduções de produtos acabados e em elaboração.
- O prazo médio de contas a pagar aumentou 4 dias, refletindo maior volume de compras — especialmente no final do trimestre. As contas a pagar denominadas em moeda estrangeira, que representaram 41% do total, foram impactadas pela apreciação cambial.

O cálculo do prazo médio de pagamento (em dias) considera o adiantamento, por parte de clientes, de capital de giro do contrato de manufatura. No 2T26, esse valor correspondeu a R\$ 116 milhões, ante R\$ 110 milhões no trimestre anterior.

FLUXO DE CAIXA

Consolidado (R\$ Mil)						
RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	2T26	2T25	Var.[%]	1S26	1S25	Var.[%]
Caixa e equivalentes de caixa do início do período	1.821.335	1.713.478	6,3%	1.853.156	2.376.203	-22,0%
Caixa oriundo das atividades operacionais	303.368	106.418	185,1%	501.642	174.265	187,9%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(61.694)	(102.709)	-39,9%	(148.254)	(210.018)	-29,4%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	(14.176)	(269.990)	-94,7%	(106.993)	(798.913)	-86,6%
Efeito cambial no caixa do exercício	(12.062)	(10.573)	14,1%	(62.780)	(104.913)	-40,2%
Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa	215.436	(276.854)	-	183.615	(939.579)	-
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	2.036.771	1.436.624	41,8%	2.036.771	1.436.624	41,8%

A geração de caixa operacional alcançou R\$ 303 milhões no período, refletindo principalmente a disciplina na gestão do capital de giro, com destaque para a redução de R\$ 117 milhões nos estoques e melhoria do ciclo de conversão de caixa. O resultado também foi beneficiado pela venda do excedente de energia futura, no valor de R\$ 30 milhões (não recorrente).

Em relação às atividades de investimentos, no 2T26, foram consumidos R\$ 62 milhões vs. R\$ 103 milhões no mesmo período do ano anterior.

Em relação às atividades de financiamento, houve consumo de caixa de R\$ 14 milhões no 2T26, relacionado ao pagamento de juros e amortização dos arrendamentos mercantis (*leasing*) e FINEP. A base comparativa foi afetada pela amortização no 2T25, de adiantamento de contratos de câmbio (ACC) no valor de R\$ 159 milhões, além de recompras de ações, que totalizaram R\$ 102 milhões.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto negativo de R\$ 12 milhões, resultou no aumento da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 215 milhões. Assim, encerramos o primeiro semestre de 2026 com saldo de R\$ 2.037 milhões.

ENDIVIDAMENTO

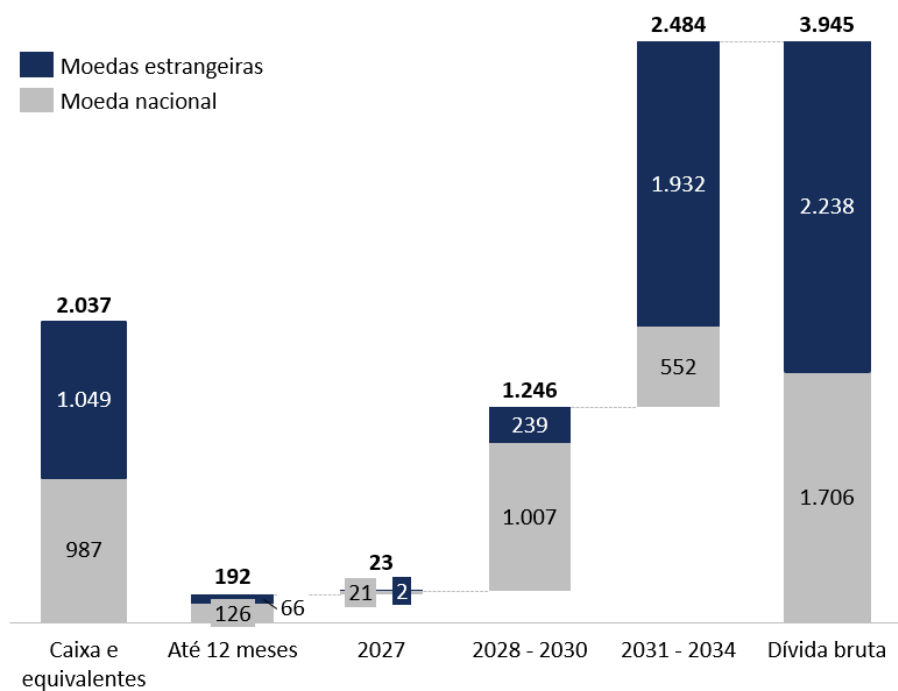
A Companhia encerrou o 2T26 com endividamento líquido de R\$ 1,9 bilhão, quedas de 26% e 8% em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente.

A queda do valor do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses (R\$ 458 milhões no 2T26 vs. R\$ 512 milhões no 1T26) contribuiu para o aumento da alavancagem, que atingiu 4,14x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 57% do total (sendo 3% no curto prazo e 97% no longo prazo), enquanto 43% do endividamento está denominado em real (7% no curto prazo e 93% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 52% são denominados em moeda estrangeira e 48% em real.

Consolidado (R\$ Mil)					
ENDIVIDAMENTO	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25
Curto prazo	191.937	127.338	214.586	127.239	196.248
Financiamentos e empréstimos	188.508	125.252	212.756	127.036	195.483
Instrumentos financeiros e derivativos	3.429	2.086	1.830	203	765
Longo prazo	3.752.808	3.770.090	3.881.960	3.812.511	3.848.700
Endividamento bruto	3.944.745	3.897.428	4.096.546	3.939.750	4.044.948
Caixa e equivalentes de caixa	2.036.771	1.821.335	1.853.156	1.648.624	1.436.624
Instrumentos financeiros e derivativos	9.200	16.922	31.703	31.121	40.547
Endividamento líquido	1.898.774	2.059.171	2.211.687	2.260.005	2.567.777
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	8,61x	7,61x	6,20x	4,51x	3,86x
Dívida líquida/EBITDA Ajustado	4,14x	4,02x	3,35x	2,58x	2,45x

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



Contratação de Financiamento

Em complemento às Informações Trimestrais de 30 de junho de 2026, informamos que a Companhia celebrou operação de financiamento junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), no âmbito do Programa Brasil Soberano, conforme previamente divulgado no Comunicado ao Mercado em 27 de julho de 2026.

O financiamento totaliza R\$ 600 milhões, dividido em duas linhas de crédito: Giro Livre (R\$ 300 milhões, taxa de 11,90% a.a.) e Giro Exportação (R\$ 300 milhões, taxa de 10,41% a.a.), ambas com prazo de 60 meses e período de carência de 12 meses.

Na data de aprovação destas informações trimestrais, os recursos ainda não haviam sido desembolsados, permanecendo sujeitos ao cumprimento das condições contratuais previstas nos respectivos instrumentos de financiamento.

A operação garante condições adequadas para otimização da estrutura financeira da Companhia e suporte à estratégia de crescimento sustentável, em conformidade com as condições contratuais celebradas com o BNDES.

Vice-Presidência de Finanças e Administração

Em reunião realizada no dia 31 de julho de 2026, o Conselho de Administração aprovou a transição da liderança da Vice-Presidência de Finanças e Administração da Companhia, deliberando pela sucessão do Sr. Rodrigo Cesar Périgo, com efeitos a partir de 10 de agosto de 2026, e elegendo o Sr. Augusto Ribeiro Junior para os cargos de Diretor Vice-Presidente de Finanças e Administração e Diretor de Relações com Investidores, com posse prevista para a mesma data, para cumprimento do prazo de gestão unificado com os demais membros da Diretoria até 30 de abril de 2028.



2Q26 Highlights

Results improved sequentially, driven by volume recovery, operational efficiency, and financial discipline

Earnings Call

Date: Aug/07/2026

Portuguese/English

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

Link: [Webinar TUPY3](#)

Website: 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 Coordinator

dri@tupy.com.br

- **Net Revenue: R\$2.5 billion (-6% vs. 2Q25)**, with sales volumes remaining flat vs. 2Q25. Performance reflected the average appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar (+11%) and weaker domestic market conditions, partially offset by growth in commercial vehicle applications in international markets.

Revenue **increased by 7% over 1Q26**, reflecting the recovery in international sales volumes and market share gains in the Structural Components segment, driven by new project launches and the resumption of existing programs.

- **Operating Cash Flow: R\$303 million generated during the period**, primarily reflecting working capital management, including a R\$117 million reduction in inventories and the monetization of surplus contracted energy for future periods, totaling R\$30 million. As a result, the cash conversion cycle decreased by 26 days compared to 2Q25 and by 5 days compared to 1Q26.

- **Adjusted EBITDA: R\$156 million (-26% vs. 2Q25)**, with a margin of 6.3% (vs. 8.0% in 2Q25 and 4.3% in 1Q26). Year-over-year performance was impacted by R\$104 million due to the appreciation of the Brazilian real and the Mexican peso against the U.S. dollar, as well as lower production volumes, which reduced fixed-cost absorption. These effects were partially offset by operational efficiency initiatives and an improved product mix, which contributed R\$68 million.

The 200-basis-point margin expansion compared to 1Q26 mainly reflects higher volumes and the progress of efficiency projects, with direct impacts on costs and improvements in operational and quality indicators.

- **Net result: loss of R\$11 million** (vs. net income of R\$24 million in 2Q25), primarily reflecting weaker operating performance.
- **Net Debt: R\$1.9 billion, down by 26% from 2Q25 and by 8% from 1Q26.** The net debt/Adjusted EBITDA ratio reached 4.14x (vs. 4.02x in 1Q26), as a result of lower adjusted EBITDA accumulated over the last twelve months.



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The second quarter of 2026 was marked by sequential improvement in results compared with recent quarters. Although results remained below 2Q25 levels, volume recovery and progress in capacity optimization and operational efficiency initiatives contributed to improved financial and operating indicators while reinforcing disciplined execution of the Company's strategy.

Sales volumes remained flat from 2Q25 and increased over previous quarters. The order backlog for key international market segments points to continued growth in the second half of the year, reflecting improved profitability among transportation companies and increased infrastructure investments in the United States and Europe.

The Company continues to expand its presence in strategic segments through new contracts at different stages of ramp-up. **For 2026, we expect revenue from new projects to exceed R\$600 million, of which approximately R\$250 million was recognized in the first half of the year.** In addition to foundry operations, some of these contracts include higher value-added services.

As part of the ongoing optimization of its industrial footprint, the Company discontinued one shift on the Betim (MG) engine block and cylinder head production line in April, reallocating production to Joinville (SC). **Measures implemented during the first half generated an estimated R\$40 million in benefits, with additional gains of more than R\$60 million expected** in the second half. The full realization of these benefits will depend on the completion of the transfers, approvals, operational stabilization, and the effective reduction of the cost structure.

Initiatives focused on quality, maintenance, productivity, and service levels **generated R\$23 million in benefits during the first half of the year. For the full year, these initiatives are expected to generate approximately R\$140 million in benefits.**

Together, these initiatives strengthen the Company's operating base. Effective capture of these benefits, continued volume recovery, and the mitigation of foreign exchange and inflationary pressures will be key drivers of margin expansion and deleveraging.

Priorities for the Second Half

The order backlog for the second half **indicates growth compared to the previous year and volumes above budget.** The effective conversion of this backlog into sales and EBITDA will depend on customers' production levels and the pace of order fulfillment. In this recovery scenario, higher asset utilization is expected to improve fixed-cost absorption and drive sequential margin expansion.

In addition to market developments, improved results will depend primarily on the execution of internal initiatives, including the ramp-up of new contracts, industrial footprint optimization, productivity improvements, and gains in quality and maintenance. Disciplined capital allocation and higher returns on invested capital remain key priorities and will continue to guide the Company's decisions in the coming quarters.

Financial Performance

Despite the sequential improvement in results, performance continued to be affected by weaker economic activity in certain domestic market segments, reflecting high interest rates as well as the

appreciation of the Brazilian real and the Mexican peso against the U.S. dollar. These factors weighed on revenue and margins during the period.

In this context, consolidated net revenue totaled R\$2.5 billion in 2Q26, down by 6% from 2Q25. Performance reflected, among other factors, the 11% appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, which affected foreign currency-denominated revenue. Compared to 1Q26, net revenue increased by 7%, reflecting the gradual recovery in demand.

Adjusted EBITDA reached R\$156 million, down by 26% year over year, with a margin of 6.3% on net revenue. The appreciation of the Brazilian real and the Mexican peso against the U.S. dollar had a negative R\$104 million impact on results. This effect was partially offset by cost reduction initiatives, operational efficiency gains, and an improved product mix, which together contributed R\$68 million during the quarter. Compared to 1Q26, Adjusted EBITDA grew by 57%, with a 200-basis-point margin expansion.

In this environment, working capital management has become even more relevant. Initiatives implemented over recent quarters reduced the cash conversion cycle by 26 days compared to 2Q25 and by 5 days compared to 1Q26. Among these initiatives, the R\$117 million reduction in inventories was particularly noteworthy.

Operating cash flow reached R\$303 million during the period, up by 185% over 2Q25, primarily driven by disciplined working capital management. Net debt totaled R\$1.9 billion, down by 26% from 2Q25 and by 8% from 1Q26. Leverage, measured by the net debt/LTM Adjusted EBITDA ratio, reached 4.1x and remains a management priority. Although still affected by lower Adjusted EBITDA over the last twelve months, this metric now reflects a more favorable trend, supported by expectations of continued improvement in operating performance.

Priorities for the second half include improving operational efficiency, completing capacity optimization initiatives, accelerating the ramp-up of new contracts, and capturing the benefits of initiatives currently underway. The Company entered the second half of 2026 with a stronger order backlog and a significant pipeline of ongoing initiatives. The realization of these initiatives will depend on converting the backlog into sales, stabilizing new products, and capturing the expected operational gains, which should support further margin expansion and deleveraging.

Management

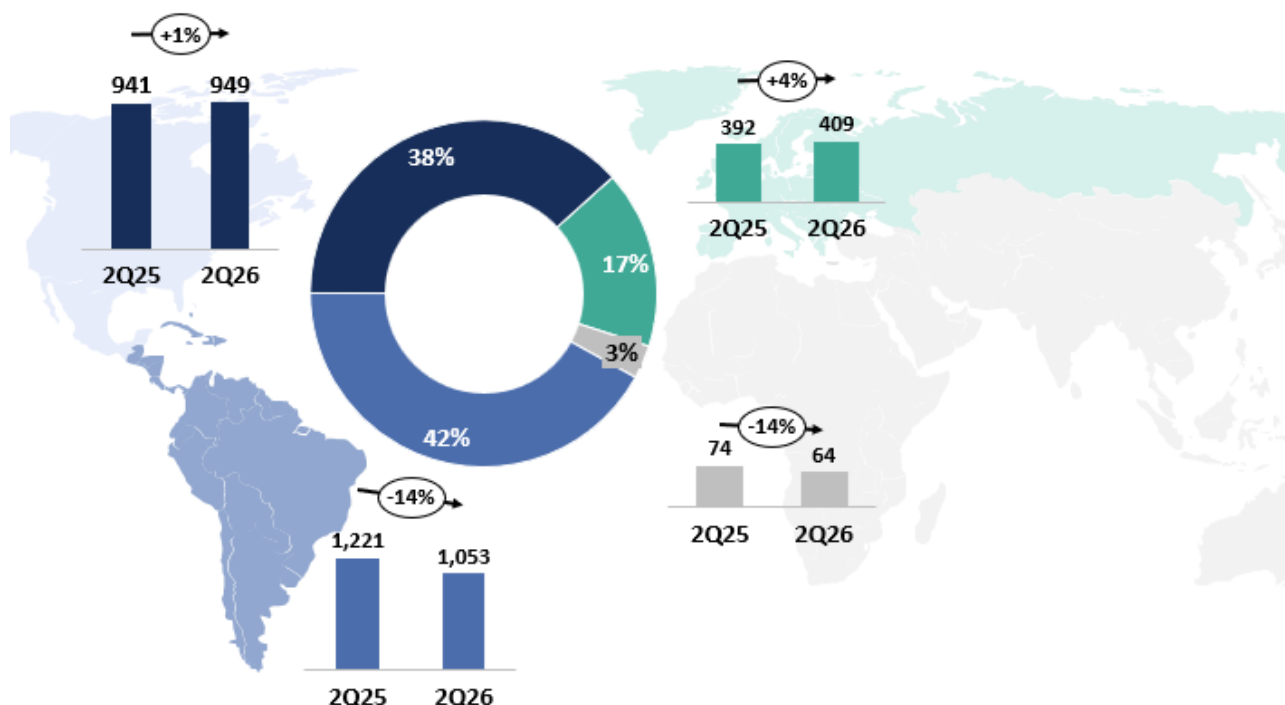
SUMMARIZED RESULTS

SUMMARY	Consolidated (R\$ thousand)					
	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
Revenues	2,475,302	2,627,369	-5.8%	4,781,461	5,110,413	-6.4%
Cost of goods sold	(2,175,758)	(2,262,465)	-3.8%	(4,247,887)	(4,364,425)	-2.7%
Gross Profit	299,544	364,904	-17.9%	533,574	745,988	-28.5%
% on Revenues	12.1%	13.9%		11.2%	14.6%	
Operating expenses	(236,238)	(250,255)	-5.6%	(464,520)	(478,978)	-3.0%
Other operating expenses	(36,032)	(37,438)	-3.8%	(81,664)	(76,443)	6.8%
Income/Loss before Financial Result	27,274	77,211	-64.7%	(12,610)	190,567	-
% on Revenues	1.1%	2.9%		-	3.7%	
Net financial result	(34,424)	(34,680)	-0.7%	(84,134)	(137,271)	-38.7%
Income/Loss before Tax Effects	(7,150)	42,531	-	(96,744)	53,296	-
% on Revenues	-	1.6%		-	1.0%	
Income tax and social contribution	(3,702)	(18,596)	-80.1%	(8,299)	(41,554)	-80.0%
Net Income/Loss	(10,852)	23,935	-	(105,043)	11,742	-
% on Revenues	-	0.9%		-	0.2%	
EBITDA (CVM Resolution 156/22)	121,647	174,432	-30.3%	176,896	383,445	-53.9%
% on Revenues	4.9%	6.6%		3.7%	7.5%	
Adjusted EBITDA*	155,583	209,760	-25.8%	254,368	457,049	-44.3%
% on Revenues	6.3%	8.0%		5.3%	8.9%	
Average exchange rate (BRL/USD)	5.05	5.67	-10.9%	5.15	5.76	-10.5%
Average exchange rate (BRL/EUR)	5.87	6.42	-8.6%	6.01	6.29	-4.5%
Closing exchange rate (BRL/USD)	5.18	5.46	-5.1%	5.18	5.46	-5.1%
Closing exchange rate (BRL/EUR)	5.91	6.42	-8.0%	5.91	6.42	-8.0%

* A reconciliation of Adjusted EBITDA is presented in the "EBITDA" section of this release.

REVENUES

In 2Q26, 38% of revenue originated in North America. South and Central Americas accounted for 42%, while Europe accounted for 17%. The remaining 3% came from Asia, Africa, and Oceania.



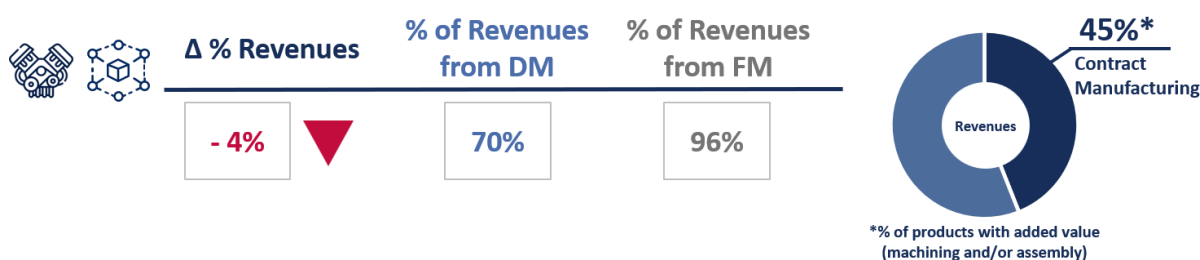
Consolidated (R\$ thousand)

	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
Revenues	2,475,302	2,627,369	-5.8%	4,781,461	5,110,413	-6.4%
Domestic Market	983,045	1,140,680	-13.8%	1,876,147	2,098,465	-10.6%
Structural Components and Manufacturing Contracts	689,686	802,532	-14.1%	1,284,605	1,473,412	-12.8%
Commercial vehicles (and passenger cars)	618,082	706,021	-12.5%	1,151,608	1,291,581	-10.8%
Off-road	71,604	96,511	-25.8%	132,997	181,831	-26.9%
Energy & Decarbonization	134,598	175,682	-23.4%	288,124	306,699	-6.1%
Distribution	158,761	162,466	-2.3%	303,418	318,354	-4.7%
Aftermarket	110,368	112,457	-1.9%	216,824	222,644	-2.6%
Hydraulic products	48,393	50,009	-3.2%	86,594	95,710	-9.5%
Export Market	1,492,257	1,486,689	0.4%	2,905,314	3,011,948	-3.5%
Structural Components and Manufacturing Contracts	1,437,929	1,423,056	1.0%	2,796,907	2,878,720	-2.8%
Commercial vehicles (and passenger cars)	999,272	965,780	3.5%	2,004,516	1,994,599	0.5%
Off-road	438,657	457,276	-4.1%	792,391	884,121	-10.4%
Energy & Decarbonization	22,519	16,269	38.4%	39,196	48,122	-18.5%
Distribution	31,809	47,364	-32.8%	69,211	85,106	-18.7%
Aftermarket	22,040	28,158	-21.7%	42,936	50,145	-14.4%
Hydraulic products	9,769	19,206	-49.1%	26,275	34,961	-24.8%

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



Revenue declined in 2Q26, primarily due to weaker domestic demand and the appreciation of the Brazilian real (average BRL/USD exchange rate of 5.05 in 2Q26 vs. 5.67 in 2Q25), which weighed on the performance of the Structural Components Business Unit. These effects were partially offset by higher sales for commercial vehicle applications in international markets and continued growth in new products.

In North America, higher truck orders from OEMs are already translating into stronger demand for the Company, supported by improved freight rates and reduced regulatory uncertainty. For the second half of the year, the order backlog points to higher volumes compared to both the first half of 2026 and the same period of 2025. The conversion of this order backlog will depend on customers' production levels, execution of contracted programs, and the operational stabilization of new programs.

In the European market, demand for commercial vehicles continued to recover gradually, supported by fleet renewal, infrastructure investments, and higher freight transportation activity.

In Brazil, the heavy-duty vehicle market remained challenging, reflecting high interest rates, tighter financing conditions, and weaker agribusiness activity, which continues to face elevated delinquency levels. In this environment, heavy truck production declined 14% in 2Q26, according to ANFAVEA data, affecting the Structural Components and Manufacturing Contracts Business Units.

Sales volumes for off-road applications, which are characterized by long production cycles, continued to perform well, particularly in international markets. Higher demand for large-engine applications in data centers, non-residential construction, and mining helped offset the effects of weaker agribusiness activity in both domestic and international markets. Revenue from these international markets, however, was affected by the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar.

Approximately 45% of revenue was generated by higher value-added products, including machined and/or assembled services.

Energy & Decarbonization



Δ % Revenues	% of Revenues from DM	% of Revenues from FM
- 18% ▼	14%	2%

Performance in 2Q26 was primarily affected by lower sales of generator sets, reflecting high interest rates and tighter credit conditions. This effect was partially offset by higher sales of the Company's proprietary engines for the mining and construction segments, both in Brazil and in international markets.

Revenue in this Business Unit declined by 18% from 2Q25 and accounted for 6% of the Company's total revenue in 2Q26.

Aftermarket



Δ % Revenues	% of Revenues from DM	% of Revenues from FM
- 6% ▼	11%	1%

Revenue from the aftermarket segment declined by 6% in 2Q26. A more challenging macroeconomic environment, characterized by high interest rates, lower transportation activity, and weaker agribusiness conditions, led distributors to reduce inventory levels, while fleet operators deferred maintenance activities early in the year.

The new product lines — “Masterparts” (a multi-brand product line) and “Optional” (a competitively positioned MWM-branded product line) — grew by 5% and accounted for approximately 25% of the segment's revenue (vs. 22% in 2Q25).

The segment accounted for 5% of the Company's total revenue in 2Q26.

COST OF GOODS SOLD AND OPERATING EXPENSES

The Cost of Goods Sold (COGS) totaled R\$2.2 billion in 2Q26, down by 4% from 2Q25. Gross margin was 12.1% (vs. 13.9%), affected, among other factors, by lower production volumes and higher labor costs. In the first six months of the year, gross margin reached 11.2% (vs. 14.6% in the prior year), impacted by lower sales and production volumes, as well as the appreciation of the Brazilian real and the Mexican peso.

Lower production volumes had an approximately R\$22 million negative impact on results due to lower fixed-cost absorption and reduced operational efficiency. These effects were more than offset by approximately R\$34 million in gains from capacity optimization initiatives, lower maintenance expenses, and improvements in quality indicators.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
Revenues	2,475,302	2,627,369	-5.8%	4,781,461	5,110,413	-6.4%
Cost of Goods Sold	(2,175,758)	(2,262,465)	-3.8%	(4,247,887)	(4,364,425)	-2.7%
Raw material	(1,278,865)	(1,377,789)	-7.2%	(2,486,339)	(2,600,538)	-4.4%
Labor, profit sharing, and social benefits	(531,855)	(480,682)	10.6%	(1,018,987)	(947,423)	7.6%
Maintenance materials and third parties	(144,687)	(167,964)	-13.9%	(285,269)	(335,449)	-15.0%
Energy	(96,210)	(105,463)	-8.8%	(193,275)	(216,915)	-10.9%
Depreciation	(82,184)	(85,712)	-4.1%	(166,996)	(170,926)	-2.3%
Others	(41,957)	(44,855)	-6.5%	(97,021)	(93,174)	4.1%
Gross profit	299,544	364,904	-17.9%	533,574	745,988	-28.5%
<i>% on Revenues</i>	<i>12.1%</i>	<i>13.9%</i>		<i>11.2%</i>	<i>14.6%</i>	
Operating expenses	(236,238)	(250,255)	-5.6%	(464,520)	(478,978)	-3.0%
<i>% on Revenues</i>	<i>9.5%</i>	<i>9.5%</i>		<i>9.7%</i>	<i>9.4%</i>	

Costs in 2Q26 were also affected by:

- Raw materials: lower costs, driven by material price deflation and efficiency gains;
- Labor: higher costs, primarily reflecting inflation (annual wage adjustments) and workforce expansion to support future demand (overtime), offset by operational efficiency initiatives;
- Maintenance and third-party services: lower maintenance costs, reflecting operational efficiency gains;
- Energy: lower costs, due to price deflation and the sale of surplus energy;
- Other operating costs: reversal of provisions for material losses, as well as the appreciation of the Mexican peso.

Operating expenses (administrative and selling expenses) totaled R\$236 million in the quarter, down by 6% from 2Q25, reflecting lower freight expenses, favorable foreign exchange effects, and efficiency gains.

OTHER INCOME AND EXPENSES

Other Net Operating Expenses decreased by 4% year over year, from R\$37 million in 2Q25 to R\$36 million in 2Q26.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
Creation and restatement of provisions	(27,544)	(24,345)	13.1%	(44,310)	(44,401)	-0.2%
Restructuring expenses	-	(3,919)	-	(8,112)	(16,756)	-51.6%
PIS/COFINS on the sale of IPI tax credits	-	-	-	(7,981)	-	-
Write-off of PP&E, unusable assets, and others	(6,392)	(7,064)	-9.5%	(17,069)	(12,447)	37.1%
Other operating expenses	(33,936)	(35,328)	-3.9%	(77,472)	(73,604)	5.3%
Depreciation of non-operating assets	(2,096)	(2,110)	-0.7%	(4,192)	(2,839)	47.7%
Total other operating expenses, net	(36,032)	(37,438)	-3.8%	(81,664)	(76,443)	6.8%

NET FINANCIAL RESULT

Net Financial Result was an expense of R\$34 million in 2Q26 vs. R\$35 million in 2Q25.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
Financial expenses	(94,709)	(93,881)	0.9%	(191,056)	(181,836)	5.1%
Financial income	36,731	33,282	10.4%	83,450	67,036	24.5%
Net monetary and currency variations	23,554	25,919	-9.1%	23,472	(22,471)	-
Net Financial Result	(34,424)	(34,680)	-0.7%	(84,134)	(137,271)	-38.7%

Financial expenses totaled R\$95 million, remaining broadly in line with the same period last year.

Financial income reached R\$37 million, reflecting the higher cash position in Brazilian reais.

Net monetary and foreign exchange gains totaled R\$24 million during the period, consisting of (i) R\$13 million in positive foreign exchange effects on foreign currency-denominated balance sheet accounts, and (ii) R\$11 million in hedge results, consisting of R\$15 million in cash gains from settled transactions and a R\$4 million mark-to-market loss on foreign exchange hedging instruments.

INCOME (LOSS) BEFORE TAX EFFECTS AND NET INCOME (LOSS)

The Company reported a net loss of R\$11 million in 2Q26, primarily reflecting weaker operating performance during the period.

Consolidated (R\$ thousand)						
	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
Income before Tax Effects	(7,150)	42,531	-	(96,744)	53,296	-
Tax effects before currency impacts	(29,209)	(27,295)	7.0%	(29,084)	(45,646)	-36.3%
Income before the currency effects on the tax base	(36,359)	15,236	-	(125,828)	7,650	-
Currency effects on the tax base	25,507	8,699	193.2%	20,785	4,092	407.9%
Net Income	(10,852)	23,935	-	(105,043)	11,742	-

The tax bases of the assets and liabilities of the company's Mexican subsidiaries, whose functional currency is the U.S. dollar, are maintained in Mexican pesos at their historical values. As exchange rates fluctuate, the tax bases are affected, and the resulting foreign exchange effects are recognized as deferred income tax revenues and/or expenses. In 2Q26, the Company recognized R\$25 million in non-cash deferred income tax revenue resulting from the appreciation of the Mexican peso against the U.S. dollar.

EBITDA

The combination of the aforementioned factors resulted in an EBITDA (CVM Resolution 156/22) of R\$122 million. Adjusted EBITDA, excluding other operating income and expenses, reached R\$156 million, with a margin of 6.3% in 2Q26 (vs. 8.0% in 2Q25 and 4.3% in 1Q26). The sequential improvement marks a turning point, but profitability has not yet returned to normalized levels.

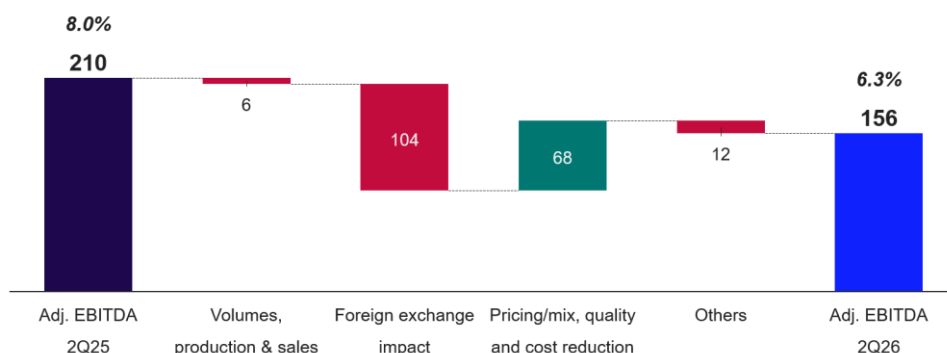
Consolidated (R\$ thousand)						
RECONCILIATION OF NET INCOME WITH EBITDA	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
Net Income for the Period	(10,852)	23,935	-	(105,043)	11,742	-
(+) Net Financial Result	34,424	34,680	-0.7%	84,134	137,271	-38.7%
(+) Income Tax and Social Contribution	3,702	18,596	-80.1%	8,299	41,554	-80.0%
(+) Depreciation and Amortization	94,373	97,221	-2.9%	189,506	192,878	-1.7%
EBITDA (CVM Resolution 156/22)	121,647	174,432	-30.3%	176,896	383,445	-53.9%
% on revenues	4.9%	6.6%		3.7%	7.5%	
(+) Other Operating Expenses, Net	33,936	35,328	-3.9%	77,472	73,604	5.3%
Adjusted EBITDA	155,583	209,760	-25.8%	254,368	457,049	-44.3%
% on revenues	6.3%	8.0%		5.3%	8.9%	

The Adjusted EBITDA margin of the traditional business, which includes structural components and hydraulic products, reached 5% in 2Q26 vs. 7% in 2Q25. In turn, the margins of MWM's operations — encompassing Manufacturing Contracts, Aftermarket Parts, and Energy & Decarbonization — were 9% and 10%, respectively.

The combination of flat sales volumes and lower production volumes negatively impacted results by R\$6 million compared to the same period last year. Lower fixed-cost absorption and reduced operational efficiency resulting from this scenario weighed on the period's results.

Additionally, the appreciation of the Brazilian real and the Mexican peso against the U.S. dollar negatively impacted results by R\$104 million. This effect was partially offset by a more favorable product mix, driven by a higher share of higher value-added products, as well as by cost and expense reduction initiatives and operational efficiency improvements, resulting in net gains of R\$68 million.

R\$ million and Adjusted EBITDA Margin



INVESTMENTS IN PP&E AND INTANGIBLE ASSETS

Investments in PP&E and intangible assets totaled R\$79 million in 2Q26 (accrual basis), down by 22% from the R\$102 million reported in 2Q25.

	Consolidated (R\$ thousand)					
	2Q26	2Q25	Var. [%]	1H26	1H25	Var. [%]
PP&E						
Strategic investments	40,892	47,152	-13.3%	72,002	79,929	-9.9%
Maintenance and modernization of operational capacity	25,561	47,035	-45.7%	50,257	69,149	-27.3%
Environment	3,216	1,635	96.7%	4,532	4,027	12.5%
Interest and financial charges	2,524	1,736	45.4%	4,664	3,904	19.5%
Intangible assets						
Software	4,629	1,868	147.8%	8,520	2,908	193.0%
Projects under development	2,540	2,620	-3.1%	3,233	4,095	-21.1%
	79,362	102,046	-22.2%	143,208	164,012	-12.7%
% on Revenues	3.2%	3.9%		3.0%	3.2%	

The figures primarily relate to new foundry and machining programs, operational efficiency improvements, synergies across operations, and investments in health, safety, and the environment.

Consolidated (R\$ thousand)					
	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25
Balance Sheet					
Accounts receivable	1,723,598	1,674,779	1,597,455	1,660,082	1,935,840
Inventories	1,513,652	1,630,172	1,721,952	1,979,252	2,041,125
Accounts payable	1,386,186	1,321,574	1,137,117	1,289,374	1,321,633
<i>Advances from Customers</i>	<i>115,919</i>	<i>110,060</i>	<i>114,379</i>	<i>110,614</i>	<i>151,504</i>
Sales outstanding [days]	67	64	60	61	68
Inventories [days]	66	70	74	85	86
Payables outstanding [days]	67	63	56	60	62
Cash conversion cycle [days]	66	71	78	86	92

The cash conversion cycle declined by 26 days compared to 2Q25, mainly driven by a 20-day reduction in inventory levels.

Compared to 1Q26, the cash conversion cycle improved by five days.

The main changes were as follows:

- Accounts receivable increased by R\$49 million, resulting in a three-day increase in the average collection period, primarily due to higher sales volumes in 2Q26. Accounts receivable denominated in foreign currencies, which accounted for 65% of the total, were affected by the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar (closing BRL/USD exchange rate of 5.18 in June 2026, compared with 5.22 in March 2026).
- Inventories decreased by R\$117 million during the period, improving working capital by four days, primarily driven by management initiatives, particularly reductions in finished goods and work-in-process inventories.
- Accounts payable increased the average payment period by four days, reflecting higher purchasing volumes, particularly toward the end of the quarter. Accounts payable denominated in foreign currencies, which accounted for 41% of the total, were affected by the appreciation of foreign currencies.

The calculation of days payable outstanding (DPO) includes customer advances related to manufacturing contracts. In 2Q26, these advances totaled R\$116 million, compared to R\$110 million in 1Q26.

CASH FLOW

Consolidated (R\$ thousand)						
CASH FLOW SUMMARY	2Q26	2Q25	Var.[%]	1H26	1H25	Var.[%]
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	1,821,335	1,713,478	6.3%	1,853,156	2,376,203	-22.0%
Cash from operating activities	303,368	106,418	185.1%	501,642	174,265	187.9%
Cash used in investing activities	(61,694)	(102,709)	-39.9%	(148,254)	(210,018)	-29.4%
Cash provided by (used in) financing activities	(14,176)	(269,990)	-94.7%	(106,993)	(798,913)	-86.6%
Currency effect on the cash for the year	(12,062)	(10,573)	14.1%	(62,780)	(104,913)	-40.2%
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	215,436	(276,854)	-	183,615	(939,579)	-
Cash and cash equivalents at the end of the period	2,036,771	1,436,624	41.8%	2,036,771	1,436,624	41.8%

Operating cash flow reached R\$303 million during the period, primarily reflecting disciplined working capital management, highlighted by a R\$117 million reduction in inventories and an improvement in the cash conversion cycle. Results also benefited from the non-recurring sale of surplus future energy, generating R\$30 million.

Investing activities consumed R\$62 million in 2Q26, compared to R\$103 million in 2Q25.

Regarding financing activities, cash consumption totaled R\$14 million in 2Q26, primarily related to debenture interest payments and lease and FINEP amortizations. The comparison period was affected by the amortization of export prepayment agreements (ACC), totaling R\$159 million in 2Q25, as well as share repurchases totaling R\$102 million.

The combination of these factors, together with the R\$12 million negative effect of foreign exchange translation on cash, resulted in an increase of R\$215 million in cash and cash equivalents. Accordingly, the Company ended 1H26 with cash and cash equivalents totaling R\$2,037 million.

INDEBTEDNESS

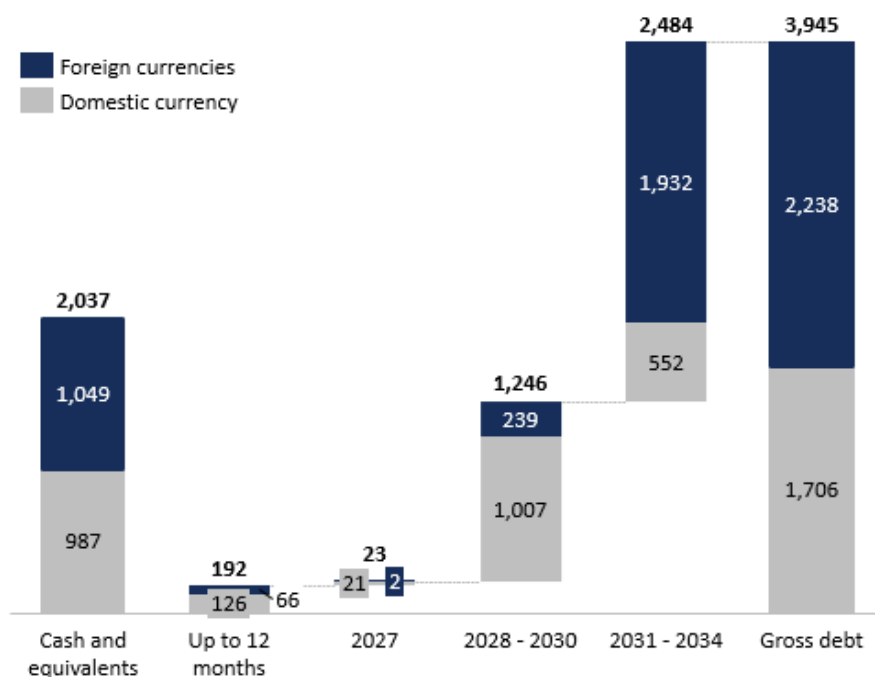
The Company ended 2Q26 with net debt of R\$1.9 billion, down by 26% and 8% from 2Q25 and 1Q26, respectively.

The decline in LTM Adjusted EBITDA (R\$458 million in 2Q26 vs. R\$512 million in 1Q26) contributed to an increase in leverage, which reached 4.14x.

Liabilities denominated in foreign currency accounted for 57% of total debt (3% short-term and 97% long-term), while liabilities denominated in Brazilian reais accounted for 43% (7% short-term and 93% long-term). Cash and cash equivalents were 52% denominated in foreign currency and 48% denominated in Brazilian reais.

Consolidated (R\$ thousand)					
INDEBTEDNESS	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25
Short term	191,937	127,338	214,586	127,239	196,248
Financing and loans	188,508	125,252	212,756	127,036	195,483
Financial instruments and derivatives	3,429	2,086	1,830	203	765
Long term	3,752,808	3,770,090	3,881,960	3,812,511	3,848,700
Gross debt	3,944,745	3,897,428	4,096,546	3,939,750	4,044,948
Cash and cash equivalents	2,036,771	1,821,335	1,853,156	1,648,624	1,436,624
Financial instruments and derivatives	9,200	16,922	31,703	31,121	40,547
Net debt	1,898,774	2,059,171	2,211,687	2,260,005	2,567,777
Gross debt/Adjusted EBITDA	8.61x	7.61x	6.20x	4.51x	3.86x
Net debt/Adjusted EBITDA	4.14x	4.02x	3.35x	2.58x	2.45x

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



SUBSEQUENT EVENTS

Financing Agreement

In addition to the Quarterly Financial Information as of June 30, 2026, the Company announces that it has entered into a financing agreement with the Brazilian Development Bank (BNDES) under the Brazil Sovereign Program ("Programa Brasil Soberano"), as previously disclosed in the Notice to the Market issued on July 27, 2026.

The financing totals R\$600 million and comprises two credit facilities: Working Capital (R\$300 million, at an interest rate of 11.90% p.a.) and Export Working Capital (R\$300 million, at an interest rate of 10.41% p.a.). Both facilities have a 60-month term and a 12-month grace period.

As of the date on which this Quarterly Financial Information was approved, the funds had not yet been disbursed and remained subject to the fulfillment of the conditions precedent provided for in the respective financing agreements.

The transaction provides appropriate financing conditions to optimize the Company's capital structure and support its sustainable growth strategy, in accordance with the terms and conditions agreed with BNDES.

Vice Presidency of Finance and Administration

At a meeting held on July 31, 2026, the Board of Directors approved the leadership transition of the Company's Vice Presidency of Finance and Administration, resolving on the succession of Mr. Rodrigo Cesar Périco, effective August 10, 2026, and electing Mr. Augusto Ribeiro Junior to serve as Executive Vice President of Finance and Administration and Investor Relations Officer, with his investiture scheduled for the same date. He will serve for the remainder of the unified term of office applicable to the other members of the Executive Board, ending on April 30, 2028.