

Destaques 3T26

Resultados impulsionados pelo crescimento dos volumes, eficiência operacional e disciplina financeira

- **Receita Líquida: R$ 2,6 bilhões (+8% vs. 3T25)** e aumento de 10% no volume físico de vendas, com destaque para o desempenho das aplicações para veículos comerciais e *off-road* no mercado externo, mitigando os efeitos da apreciação de 6% do real frente ao dólar e da queda da receita das Unidades de Negócios de Energia & Descarbonização e Distribuição.

- **EBITDA Ajustado: R$ 298 milhões (+81% vs. 3T25), e margem de 11,5% (vs. 6,9% no 3T25 e 6,3% no 2T26).** Melhora consistente das margens, decorrente do crescimento dos volumes de vendas e produção, negociações comerciais e iniciativas de ganhos de eficiência e redução de custos. Excluindo os efeitos pontuais das negociações comerciais no 3T26, **a margem EBITDA Ajustado seria de aproximadamente 9,5% no período.**

- **Lucro Líquido: R$ 54 milhões** (vs. prejuízo de R$ 40 milhões no 3T25), decorrente do desempenho operacional e financeiro.

- **Fluxo de Caixa Operacional: geração de R$ 292 milhões,** refletindo principalmente a gestão do capital de giro. Ciclo de conversão de caixa de 62 dias, redução de 24 dias em relação ao 3T25 e 4 dias frente ao 2T26.

- **Dívida Líquida: R$ 1,7 bilhão,** reduções de 23% em relação ao 3T25 e 8% na comparação com o trimestre anterior (2T26), decorrente do aumento da posição de caixa, que atingiu R$ 2,4 bilhões, resultado da geração operacional e captação de linhas de financiamento no âmbito do programa Brasil Soberano.

- **A relação dívida líquida/EBITDA Ajustado atingiu 2,94x** (vs. 4,14x no 2T26), reflexo da redução da dívida líquida e aumento do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos doze meses.

- ***Liability Management*** (evento subsequente): recompra parcial, em outubro de 2026, de debêntures a preços de mercado, com valor nominal de aproximadamente R$ 257 milhões e desembolso de R$ 250 milhões, conforme estratégia de gestão de endividamento e estrutura de capital da Companhia.

Teleconferência de resultados

Data: 06/Nov/2026

Português/Inglês

11h00 (BRT) / **09h00** a.m. (ET)

Link de acesso: Webinar TUPY3
Site: www.tupy.com.br/ri

Vídeo: TUPY3 Comenta

Relações com Investidores

Augusto Ribeiro
CFO e DRI

Hugo Zierth
Gerente de RI

Renan Oliveira
Coordenador de RI

dri@tupy.com.br

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O terceiro trimestre de 2026 demonstrou avanços importantes na execução da estratégia da Companhia, com evolução dos indicadores financeiros e operacionais e confirmação da trajetória de melhoria sequencial dos resultados.

Esse desempenho reflete a execução de ações voltadas à eficiência operacional, otimização de capacidade e gestão comercial, bem como a retomada dos volumes, especialmente no mercado externo.

Dando sequência ao processo de adequação do *footprint* industrial, a produção está sendo direcionada para linhas mais eficientes, que apresentam indicadores superiores de qualidade e produtividade. O projeto de realocação da produção de blocos e cabeçotes entre plantas gerou ganhos de aproximadamente R$ 50 milhões nos primeiros nove meses do ano. Considerando as próximas etapas, a expectativa de captura de ganhos é de aproximadamente R$ 100 milhões em 2026. A realização integral desses benefícios dependerá da conclusão das transferências, homologações e estabilização operacional.

Iniciativas voltadas à qualidade, manutenção, e nível de serviço geraram ganhos acumulados de R$ 100 milhões entre janeiro e setembro, refletindo a evolução gradual dos processos e indicadores operacionais no período.

Por sua vez, a agenda comercial apresentou progressos importantes, resultando em recomposição de custos, revisões contratuais e negociações de preços que impactaram o terceiro trimestre e terão reflexo nos resultados futuros.

A Companhia segue ampliando sua participação em segmentos estratégicos, como em caminhões pesados no mercado norte-americano, com contratos em diferentes estágios de maturidade. Apesar dos desafios inerentes à implementação de novos projetos, esses produtos já apresentam margens superiores às dos contratos legados, dada a maior participação de serviços de maior valor agregado, como usinagem e montagem.

Desempenho Financeiro

A receita líquida consolidada totalizou R$ 2,6 bilhões no 3T26, crescimento de 8% em relação ao 3T25. O desempenho foi impulsionado pelo aumento de 10% do volume físico de vendas, com destaque para as aplicações em veículos comerciais no mercado externo, pela maior participação de serviços de valor agregado, como usinagem e montagem, e pelo resultado das negociações comerciais. Esses fatores mitigaram os efeitos da valorização de 6% do real frente ao dólar sobre as receitas denominadas em moeda estrangeira, que representaram 61% do total, bem como a redução das receitas da Unidade de Negócios de Energia & Descarbonização e Distribuição, afetadas pelas elevadas taxas de juros e pelas restrições ao crédito no mercado doméstico.

O EBITDA Ajustado alcançou R$ 298 milhões no 3T26, aumento de 81% em relação ao 3T25, com margem de 11,5%.

O aumento dos volumes de vendas e de produção, com a consequente diluição de custos fixos, e as iniciativas de redução de custos e ganhos de eficiência contribuíram para o resultado do período e

compensaram os efeitos da apreciação do real e do peso mexicano. Excluindo os impactos pontuais das negociações comerciais, com efeito no 3T26, a margem EBITDA seria de aproximadamente 9,5%.

Por sua vez, o lucro líquido do trimestre foi de R$ 54 milhões, revertendo o prejuízo de R$ 40 milhões do 3T25.

A geração de caixa operacional atingiu R$ 292 milhões no período, beneficiada, entre outros fatores, pela redução do capital de giro. A dívida líquida alcançou R$ 1,7 bilhão, com reduções de 23% e 8% em relação ao 3T25 e ao 2T26, respectivamente, mantendo a trajetória de queda observada nos últimos quatro trimestres.

A alavancagem, medida pela relação entre dívida líquida e EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, atingiu 2,9x, ante 4,1x no 2T26, refletindo a redução da dívida líquida e o crescimento do EBITDA acumulado.

Cultura voltada ao resultado

Mais do que marcar a inflexão dos resultados, com crescimento da receita e das margens, o desempenho do trimestre demonstra o caminho que estamos seguindo na construção de uma Companhia mais eficiente e voltada ao cliente. A disseminação de melhores práticas e os investimentos em automação de processos-chave contribuirão para a obtenção de ganhos de produtividade, qualidade e nível de serviço, apoiados por uma estrutura de ativos otimizada e pela alocação de produtos e serviços de acordo com a vocação e as características de cada planta.

A Tupy é uma empresa global, com um *footprint* industrial capaz de atender às crescentes demandas por fornecimento regional e que apresenta uma proposta de valor diferenciada, que inclui serviços de usinagem, montagem de motores e engenharia. A atuação como parceira estratégica viabiliza a entrada dos clientes em novos segmentos de mercado e contribui para o atendimento aos requisitos locais de emissões.

A estratégia de agregação de valor e o desenvolvimento de um sistema de produção mais eficiente estão diretamente conectados aos nossos objetivos financeiros. O crescimento das margens, a geração de caixa, o retorno sobre o capital e a otimização da alocação de recursos permanecem como prioridades e balizarão as decisões da Companhia nos próximos trimestres.

Em um cenário marcado por desafios e oportunidades, a atração e a retenção de talentos desempenham papel essencial. São as pessoas que construíram a história da Tupy e que continuarão construindo seu futuro, sustentado por uma cultura de proximidade com o cliente, disciplina financeira e foco na execução.

A Administração

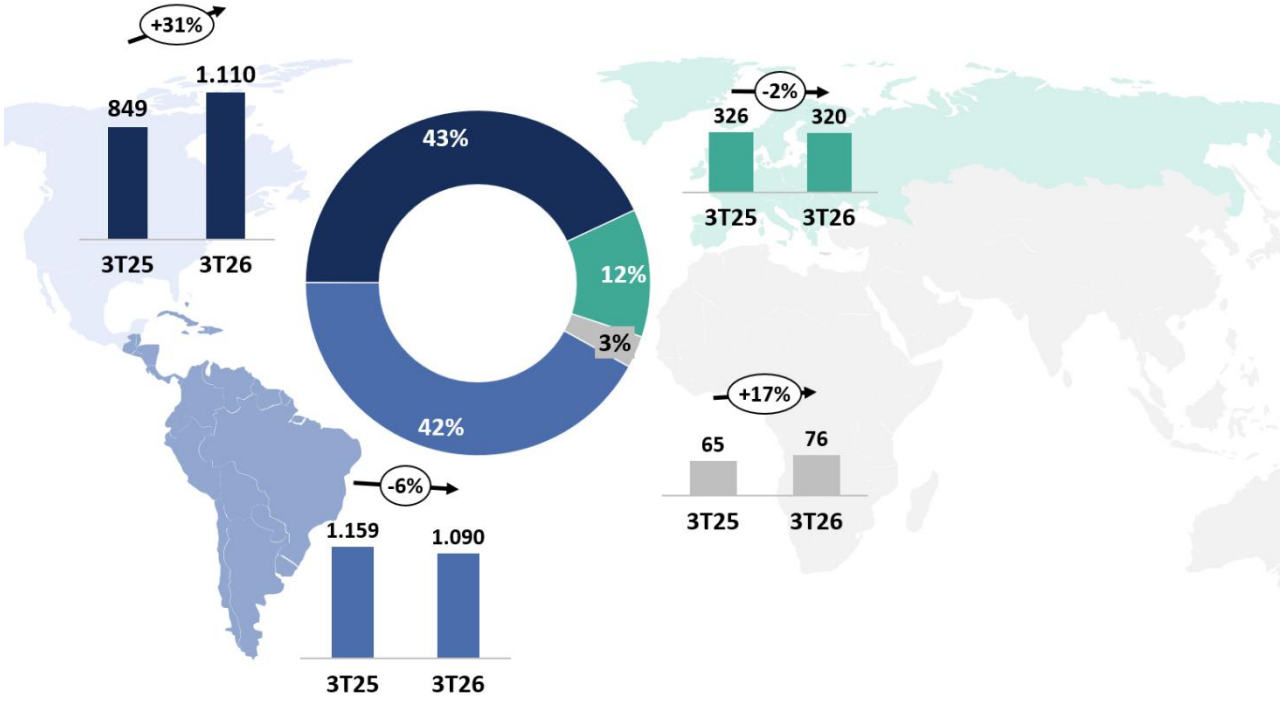
SÍNTESE DE RESULTADOS

	Consolidado (R$ Mil)					
RESUMO	**3T26**	**3T25**	**Var. [%]**	**9M26**	**9M25**	**Var. [%]**
Receitas	**2.596.211**	**2.399.201**	**8,2%**	**7.377.672**	**7.509.614**	**-1,8%**
Custo dos produtos vendidos	(2.158.066)	(2.097.529)	2,9%	(6.405.953)	(6.461.954)	-0,9%
Lucro Bruto	**438.145**	**301.672**	**45,2%**	**971.719**	**1.047.660**	**-7,2%**
% sobre as Receitas	*16,9%*	*12,6%*		*13,2%*	*14,0%*	
Despesas operacionais	(232.544)	(229.759)	1,2%	(697.064)	(708.737)	-1,6%
Outras despesas operacionais	(32.401)	(52.172)	-37,9%	(114.065)	(128.615)	-11,3%
Lucro/Prejuízo antes do Result. Financ.	**173.200**	**19.741**	**777,4%**	**160.590**	**210.308**	**-23,6%**
% sobre as Receitas	*6,7%*	*0,8%*		*2,2%*	*2,8%*	
Resultado financeiro líquido	(49.746)	(67.540)	-26,3%	(133.880)	(204.811)	-34,6%
Lucro/Prejuízo antes dos Efeitos Fiscais	**123.454**	**(47.799)**	**-**	**26.710**	**5.497**	**385,9%**
% sobre as Receitas	*4,8%*	-		*0,4%*	*0,1%*	
Imposto de renda e contrib. Social	(69.846)	8.050	-	(78.145)	(33.504)	133,2%
Lucro/Prejuízo Líquido	**53.608**	**(39.749)**	**-**	**(51.435)**	**(28.007)**	**83,7%**
% sobre as Receitas	*2,1%*	-		-	-	
EBITDA (Resol. CVM 156/22)	**267.364**	**114.786**	**132,9%**	**444.260**	**498.231**	**-10,8%**
% sobre as Receitas	*10,3%*	*4,8%*		*6,0%*	*6,6%*	
EBITDA Ajustado*	**297.678**	**164.858**	**80,6%**	**552.046**	**621.907**	**-11,2%**
% sobre as Receitas	*11,5%*	*6,9%*		*7,5%*	*8,3%*	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	**5,14**	**5,45**	**-5,7%**	**5,15**	**5,66**	**-9,0%**
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	5,91	6,37	-7,2%	5,98	6,32	-5,4%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/USD)	**5,18**	**5,32**	**-2,6%**	**5,18**	**5,32**	**-2,6%**
Taxa de câmbio fechamento (BRL/EUR)	5,88	6,24	-5,8%	5,88	6,24	-5,8%

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

RECEITAS

No 3T26, 43% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 42% e a Europa, 12%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania.



Consolidado (R$ Mil)						
	3T26	3T25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Receitas	**2.596.211**	**2.399.201**	**8,2%**	**7.377.672**	**7.509.614**	**-1,8%**
Mercado Interno	**1.024.212**	**1.074.688**	**-4,7%**	**2.900.359**	**3.173.153**	**-8,6%**
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	**760.813**	**728.655**	**4,4%**	**2.045.418**	**2.202.067**	**-7,1%**
Veículos comerciais (e carros de passeio)	689.246	635.511	8,5%	1.840.853	1.927.092	-4,5%
Off-road	71.567	93.144	-23,2%	204.565	274.975	-25,6%
Energia & Descarbonização	**112.609**	**172.325**	**-34,7%**	**400.733**	**479.024**	**-16,3%**
Distribuição	**150.790**	**173.708**	**-13,2%**	**454.208**	**492.062**	**-7,7%**
Peças de reposição	110.103	123.655	-11,0%	326.927	346.298	-5,6%
Produtos hidráulicos	40.686	50.053	-18,7%	127.280	145.764	-12,7%
Mercado Externo	**1.571.999**	**1.324.513**	**18,7%**	**4.477.313**	**4.336.461**	**3,2%**
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	**1.515.636**	**1.257.871**	**20,5%**	**4.312.543**	**4.136.591**	**4,3%**
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	1.077.055	859.064	25,4%	3.081.571	2.853.684	8,0%
Off-road	438.581	398.807	10,0%	1.230.972	1.282.928	-4,0%
Energia & Descarbonização	**19.982**	**26.855**	**-25,6%**	**59.178**	**74.977**	**-21,1%**
Distribuição	**36.381**	**39.787**	**-8,6%**	**105.592**	**124.893**	**-15,5%**
Peças de reposição	21.537	24.014	-10,3%	64.473	74.159	-13,1%
Produtos hidráulicos	14.844	15.773	-5,9%	41.119	50.734	-19,0%

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



As receitas da Unidade de Negócios de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura cresceram 15% no 3T26 vs. 3T25, impulsionadas principalmente pelo avanço das vendas para aplicações em veículos comerciais no mercado externo e pelo aumento da participação de novos produtos e serviços de maior valor agregado, mitigando o efeito da apreciação cambial (BRL/USD médio de 5,14 no 3T26 vs. 5,45 no 3T25).

Na América do Norte, o crescimento das encomendas de caminhões às montadoras impulsionou a demanda da Companhia no período. A carteira de pedidos segue em níveis robustos, indicando crescimento dos volumes. Por sua vez, a Companhia está ajustando suas operações conforme a evolução da produção dos clientes, a execução dos programas contratados e a estabilização operacional dos novos projetos.

O volume físico de vendas para o mercado norte americano aumentou 26% no período, com destaque para as aplicações para veículos comerciais médios e pesados, que cresceram 87%.

A produção de caminhões pesados no Brasil, segundo dados divulgados pela ANFAVEA, avançou 13% no 3T26. Contudo, o cenário para o segmento permanece 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.

Os volumes de vendas destinados às aplicações *off-road*, caracterizado por longas cadeias de produção, mantiveram desempenho positivo no mercado externo. O crescimento da demanda por aplicações para motores de grande porte utilizados em datacenters, construção não-residencial e mineração contribuiu para compensar os efeitos da retração do agronegócio nos mercados externo e interno.

Energia & Descarbonização



Var. % Receitas	% das Receitas do MI	% das Receitas do ME
- 33% ▼	11%	1%

O desempenho do 3T26 foi impactado principalmente pela redução das vendas de grupos geradores e motores próprios, em decorrência do ambiente macroeconômico, taxas de juros e das condições mais restritivas de crédito.

Essa Unidade de Negócios apresentou queda de 33% na receita em comparação com o 3T25, e foi responsável por 5% da receita total da Companhia no 3T26.

Reposição (*Aftermarket*)



Var. % Receitas	% das Receitas do MI	% das Receitas do ME
- 11% ▼	11%	1%

As receitas do mercado de reposição recuaram 11% no 3T26, refletindo principalmente o adiamento de compras por distribuidores, a gestão mais conservadora dos níveis de estoque e um ambiente macroeconômico mais desafiador. Além disso, incertezas relacionadas aos impactos da reforma tributária contribuíram para uma menor atividade de reposição ao longo do trimestre.

Apesar da redução da receita, as margens operacionais permaneceram em linha com os patamares históricos, sustentadas por ganhos de eficiência operacional.

Os novos produtos representaram aproximadamente 25% do faturamento do segmento, compreendendo as linhas "*Masterparts*" (produtos multimarcas) e "Opcional" (linha mais competitiva para produtos da marca MWM).

O segmento foi responsável por 5% da receita total da Companhia no 3T26.

CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 3T26 totalizou R$ 2,2 bilhões, aumento de 3% em relação ao 3T25. A margem bruta do período foi de 16,9% (vs. 12,6%) afetada, entre outros motivos, pelos aumentos dos volumes de vendas e de produção, com consequente diluição de custos fixos, e ganhos de eficiência operacional.

	Consolidado (R$ Mil)					
	3T26	3T25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Receitas	**2.596.211**	**2.399.201**	**8,2%**	**7.377.672**	**7.509.614**	**-1,8%**
Custo dos Produtos Vendidos	**(2.158.066)**	**(2.097.529)**	**2,9%**	**(6.405.953)**	**(6.461.954)**	**-0,9%**
Matéria-prima	(1.292.387)	(1.250.865)	3,3%	(3.778.726)	(3.851.403)	-1,9%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(509.322)	(446.776)	14,0%	(1.528.309)	(1.394.199)	9,6%
Materiais de manutenção e terceiros	(140.093)	(164.305)	-14,7%	(425.362)	(499.754)	-14,9%
Energia	(98.298)	(103.508)	-5,0%	(291.573)	(320.423)	-9,0%
Depreciação	(82.085)	(84.971)	-3,4%	(249.081)	(255.897)	-2,7%
Outros	(35.881)	(47.104)	-23,8%	(132.902)	(140.278)	-5,2%
Lucro bruto	**438.145**	**301.672**	**45,2%**	**971.719**	**1.047.660**	**-7,2%**
% sobre as Receitas	*16,9%*	*12,6%*		*13,2%*	*14,0%*	
Despesas operacionais	**(232.544)**	**(229.759)**	**1,2%**	**(697.064)**	**(708.737)**	**-1,6%**
% sobre as Receitas	*9,0%*	*9,6%*		*9,4%*	*9,4%*	

Os custos do 3T26 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: aumento decorrente do maior volume de vendas de componentes com valor agregado e inflação de materiais nas operações mexicanas, parcialmente mitigado por ganhos de eficiência, apreciação cambial e deflação de custos no Brasil;
- Mão de obra: aumento oriundo principalmente de inflação (reajuste salarial anual), apreciação do peso mexicano e adequação para atendimento da demanda (horas extras e curva de produtividade), 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 de custos com energia elétrica e aumento da eficiência;
- Outros custos operacionais: redução decorrente, principalmente, dos projetos de eficiência operacional.

As despesas operacionais totalizaram R$ 233 milhões no trimestre, aumento de 1% versus 3T25, reflexo do maior volume de vendas, mitigado por ganhos de eficiência e apreciação cambial.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

No 3T26, as Outras Despesas Operacionais Líquidas totalizaram R$ 32 milhões, uma redução de 38% frente aos R$ 52 milhões registrados no mesmo período do ano anterior.

	Consolidado (R$ Mil)					
	3T26	3T25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Constituição e atualização de provisões	(28.280)	(29.020)	-2,5%	(72.590)	(73.421)	-1,1%
Gastos com reestruturações	-	(7.922)	-	(8.112)	(24.678)	-67,1%
PIS/COFINS sobre venda de crédito IPI	-	-	-	(7.981)	-	-
Baixa de bens do imobilizado, inservíveis e outros	(2.034)	(13.130)	-84,5%	(19.103)	(25.577)	-25,3%
Outras despesas operacionais	**(30.314)**	**(50.072)**	**-39,5%**	**(107.786)**	**(123.676)**	**-12,8%**
Depreciação de ativos não operacionais	(2.087)	(2.100)	-0,6%	(6.279)	(4.939)	27,1%
Total de outras despesas operacionais, líquidas	**(32.401)**	**(52.172)**	**-37,9%**	**(114.065)**	**(128.615)**	**-11,3%**

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido totalizou uma despesa de R$ 50 milhões no 3T26 vs. R$ 68 milhões no mesmo período do ano anterior.

	Consolidado (R$ Mil)					
	3T26	3T25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Despesas financeiras	(90.165)	(116.659)	-22,7%	(281.221)	(298.495)	-5,8%
Receitas financeiras	45.104	38.040	18,6%	128.554	105.076	22,3%
Variações monetárias e cambiais líquidas	(4.685)	11.079	-	18.787	(11.392)	-
Resultado Financeiro Líquido	**(49.746)**	**(67.540)**	**-26,3%**	**(133.880)**	**(204.811)**	**-34,6%**

As despesas financeiras totalizaram R$ 90 milhões, redução de 23% frente ao mesmo período do ano anterior, decorrente da redução do endividamento, apreciação do real frente ao dólar, com impacto nos juros em moeda estrangeira, e redução da taxa de juros no mercado doméstico.

As receitas financeiras do período atingiram R$ 45 milhões, reflexo do aumento da posição de caixa em reais e correção de créditos tributários.

As variações monetárias e cambiais líquidas representaram despesa de R$ 5 milhões, composta por (i) variações negativas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R$ 5,4 milhões; e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à receita R$ 0,7 milhão no período. Sendo R$ 5,2 milhões com efeito caixa das operações liquidadas e despesa de R$ 4,5 milhões oriunda de marcação a mercado dos instrumentos de proteção cambial.

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

O resultado líquido do 3T26 foi um lucro de R$ 54 milhões, com margem de 2,1%, ante prejuízo de R$ 40 milhões no mesmo período do ano anterior.

	Consolidado (R$ Mil)					
	3T26	3T25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Lucro antes dos Efeitos Fiscais	**123.454**	**(47.799)**	**-**	**26.710**	**5.497**	**385,9%**
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	(62.408)	(31.706)	96,8%	(91.492)	(77.352)	18,3%
Lucro antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária	**61.046**	**(79.505)**	**-**	**(64.782)**	**(71.855)**	**-9,8%**
Efeitos cambiais sobre base tributária	(7.438)	39.756	-	13.347	43.848	-69,6%
Lucro Líquido	**53.608**	**(39.749)**	**-**	**(51.435)**	**(28.007)**	**83,7%**
% sobre as Receitas	*2,1%*	*-1,7%*		*-0,7%*	*-0,4%*	

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 3T26, foi registrada despesa de R$ 7 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$ 267 milhões, com margem de 10,3%. O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais atingiu R$ 298 milhões, com margem de 11,5%, ante 6,9% no 3T25. Excluindo os efeitos pontuais das negociações comerciais, a margem seria de aproximadamente 9,5% no 3T26.

	Consolidado (R$ Mil)					
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO COM EBITDA	**3T26**	**3T25**	**Var. [%]**	**9M26**	**9M25**	**Var. [%]**
Lucro Líquido do Período	**53.608**	**(39.749)**	**-**	**(51.435)**	**(28.007)**	**83,7%**
(+) Resultado Financeiro Líquido	49.746	67.540	-26,3%	133.880	204.811	-34,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	69.846	(8.050)	-	78.145	33.504	133,2%
(+) Depreciações e Amortizações	94.164	95.045	-0,9%	283.670	287.923	-1,5%
EBITDA (Resolução CVM 156/22)	**267.364**	**114.786**	**132,9%**	**444.260**	**498.231**	**-10,8%**
% sobre as receitas	*10,3%*	*4,8%*		*6,0%*	*6,6%*	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	30.314	50.072	-39,5%	107.786	123.676	-12,8%
EBITDA Ajustado	**297.678**	**164.858**	**80,6%**	**552.046**	**621.907**	**-11,2%**
% sobre as receitas	*11,5%*	*6,9%*		*7,5%*	*8,3%*	

O aumento dos volumes de vendas e produção, iniciativas de ganhos de eficiência e redução de custos, bem como o efeito de negociações comerciais contribuíram para o crescimento do EBITDA e das margens no período, apesar do impacto da apreciação do real e do peso mexicano em relação ao dólar.

INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R$ 128 milhões no 3T26 (competência), ante R$ 105 milhões no 3T25, representando aumento de 22%.

	Consolidado (R$ Mil)					
	3T26	3T25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Ativo imobilizado						
Investimentos estratégicos	32.160	25.441	26,4%	104.162	105.370	-1,1%
Sustentação e modernização da capacidade operacional	80.303	69.391	15,7%	130.560	138.540	-5,8%
Meio Ambiente	2.712	2.571	5,5%	7.244	6.598	9,8%
Juros e encargos financeiros	3.528	1.906	85,1%	8.192	5.810	41,0%
Ativo intangível						
Softwares	7.931	3.845	106,3%	16.451	6.753	143,6%
Projetos em desenvolvimento	1.226	1.942	-36,9%	4.459	6.037	-26,1%
	127.860	**105.096**	**21,7%**	**271.068**	**269.108**	**0,7%**
% sobre as Receitas	*4,9%*	*4,4%*		*3,7%*	*3,6%*	

Os valores referem-se, principalmente, a novos programas de fundição e usinagem, aumento de eficiência operacional e sinergias entre as operações, além dos investimentos em saúde, segurança e meio ambiente.

CAPITAL DE GIRO

	Consolidado (R$ Mil)				
	3T26	2T26	1T26	4T25	3T25
Balanço Patrimonial					
Contas a receber	1.598.599	1.723.598	1.674.779	1.597.455	1.660.082
Estoques	1.579.234	1.513.652	1.630.172	1.721.952	1.979.252
Contas a pagar	1.455.937	1.386.186	1.321.574	1.137.117	1.289.374
Adiantamento de Clientes	*112.737*	*115.919*	*110.060*	*114.379*	*110.614*
Prazo médio de recebimento [dias]	61	67	64	60	61
Estoques [dias]	69	66	70	74	85
Prazo médio de pagamento [dias]	68	67	63	56	60
Ciclo de conversão de caixa [dias]	**62**	**66**	**71**	**78**	**86**

O ciclo de conversão de caixa apresentou queda de 24 dias em relação ao 3T25, com destaque para a redução de 16 dias nos estoques.

Observou-se redução de 4 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (2T26).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Redução de R$ 125 milhões nas contas a receber, com impacto no prazo médio de recebimento equivalente a 6 dias de vendas, ocasionado, principalmente, pelo maior volume de recebimentos no trimestre e melhorias de processos de gestão.

- Os estoques apresentaram aumento de R$ 65 milhões no período, com impacto negativo de 3 dias no capital de giro, em função do maior volume de produção, mitigado por ganhos de eficiência.

- O prazo médio de contas a pagar aumentou 1 dia, refletindo maior volume de compras, especialmente no final do trimestre.

  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 3T26, esse valor correspondeu a R$ 113 milhões, ante R$ 116 milhões no trimestre anterior.

FLUXO DE CAIXA

Consolidado (R$ Mil)

RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	3T26	3T25	Var.[%]	9M26	9M25	Var.[%]
Caixa e equivalentes de caixa do início do período	**2.036.771**	**1.436.624**	**41,8%**	**1.853.156**	**2.376.203**	**-22,0%**
Caixa oriundo das atividades operacionais	292.057	383.158	-23,8%	793.699	557.423	42,4%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(117.309)	(110.457)	6,2%	(265.563)	(320.475)	-17,1%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	212.012	(57.821)	-	105.019	(856.734)	-
Efeito cambial no caixa do exercício	1.197	(2.880)	-	(61.583)	(107.793)	-42,9%
Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa	**387.957**	**212.000**	**83,0%**	**571.572**	**(727.579)**	**-**
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	**2.424.728**	**1.648.624**	**47,1%**	**2.424.728**	**1.648.624**	**47,1%**

A geração de caixa operacional alcançou R$ 292 milhões no período, refletindo principalmente a disciplina na gestão do capital de giro e melhoria do ciclo de conversão de caixa, bem como o resultado de negociações comerciais. A comparação anual foi impactada pela apreciação do real frente ao dólar, com impacto nos recebimentos em moeda estrangeira.

Em relação às atividades de investimentos, no 3T26, foram consumidos R$ 117 milhões, ante R$ 110 milhões no mesmo período do ano anterior.

O caixa gerado nas atividades de financiamento foi de R$ 212 milhões, decorrente de captação de linhas do programa Brasil Soberano (modalidade Giro livre) no valor de R$ 300 milhões, contraposto pelo pagamento de juros e amortização dos arrendamentos.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, resultou no aumento da disponibilidade no montante de R$ 388 milhões. Assim, encerramos os primeiros nove meses de 2026 com saldo de R$ 2.425 milhões.

ENDIVIDAMENTO

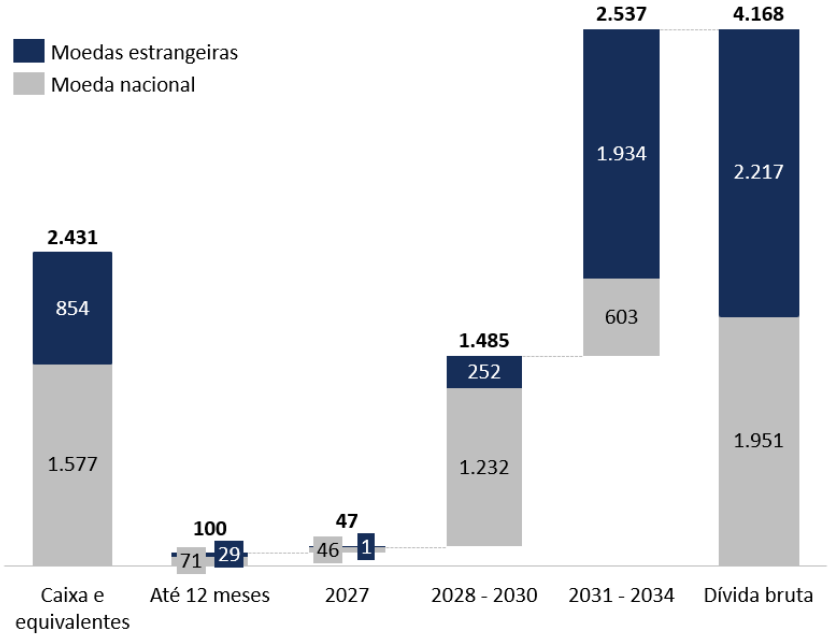
A Companhia encerrou o 3T26 com endividamento líquido de R$ 1,7 bilhão, quedas de 23% e 8% em relação ao 3T25 e 2T26, respectivamente.

O crescimento do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses (R$ 591 milhões no 3T26 vs. R$ 458 milhões no 2T26) contribuiu para a redução da alavancagem, que atingiu 2,94x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 53% do total (sendo 1% no curto prazo e 99% no longo prazo), enquanto 47% do endividamento está denominado em real (4% no curto prazo e 96% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 65% (vs. 48% no 2T26) são denominados em real e 35% em moeda estrangeira. A maior posição de caixa em moeda local tem como objetivo o aumento da remuneração das aplicações financeiras.

	Consolidado (R$ Mil)				
ENDIVIDAMENTO	**3T26**	**2T26**	**1T26**	**4T25**	**3T25**
Curto prazo	101.351	191.937	127.338	214.586	127.239
Financiamentos e empréstimos	93.727	188.508	125.252	212.756	127.036
Instrumentos financeiros e derivativos	7.624	3.429	2.086	1.830	203
Longo prazo	4.066.825	3.752.808	3.770.090	3.881.960	3.812.511
Endividamento bruto	**4.168.176**	**3.944.745**	**3.897.428**	**4.096.546**	**3.939.750**
Caixa e equivalentes de caixa	2.424.728	2.036.771	1.821.335	1.853.156	1.648.624
Instrumentos financeiros e derivativos	6.069	9.200	16.922	31.703	31.121
Endividamento líquido	**1.737.379**	**1.898.774**	**2.059.171**	**2.211.687**	**2.260.005**
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	7,05x	8,61x	7,61x	6,20x	4,51x
Dívida líquida/EBITDA Ajustado	**2,94x**	**4,14x**	**4,02x**	**3,35x**	**2,58x**

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



EVENTOS SUBSEQUENTES

Recompra de debêntures

Em outubro de 2026, a Companhia realizou a recompra parcial, a preços de mercado, das debêntures TUPY15 e TUPY25, correspondente a 249.481 debêntures, com valor nominal de aproximadamente R$ 257 milhões, mediante desembolso de R$ 250 milhões, como parte da estratégia de gestão do endividamento e da estrutura de capital da Companhia

BNDES Brasil Soberano

Em outubro de 2026, a Companhia recebeu R$ 300 milhões, correspondentes à parcela remanescente da linha de crédito contratada com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, no âmbito do Programa Brasil Soberano, na modalidade Giro Exportação. A operação possui prazo total de 60 meses, incluindo 12 meses de carência para amortização do principal, e taxa de juros fixa de 10,41% a.a., contando com garantia integral por meio de fiança bancária emitida por bancos de primeira linha.



3Q26 Highlights

Results driven by volume growth, operational efficiency, and financial discipline

Earnings Call

Date: Nov/06/2026

Portuguese/English

11:00 a.m. (BRT) / **9:00 a.m.** (ET)

Link: Webinar TUPY3
Website: www.tupy.com.br/ri

Video: TUPY3 Comenta

Investor Relations

Augusto Ribeiro
CFO and IRO

Hugo Zierth
IR Manager

Renan Oliveira
IR Coordinator

dri@tupy.com.br

- **Net Revenue: R$2.6 billion (+8% vs. 3Q25)**, driven by a 10% increase in physical sales volume, particularly the performance of commercial vehicle and off-road applications in the international market, which mitigated the effects of the Brazilian real's 6% appreciation against the U.S. dollar and the decline in revenue from the Energy & Decarbonization and Distribution Business Units.

- **Adjusted EBITDA: R$298 million (+81% vs. 3Q25), with a margin of 11.5% (vs. 6.9% in 3Q25 and 6.3% in 2Q26).** Margin improved consistently, driven by higher sales and production volumes, commercial negotiations, and initiatives to improve efficiency and reduce costs. Excluding the one-off effects of commercial negotiations in 3Q26, **the Adjusted EBITDA margin would have been approximately 9.5% for the period.**

- **Net Income: R$54 million** (vs. a loss of R$40 million in 3Q25), due to operating and financial performance.

- **Operating Cash Flow: R$292 million generated,** primarily reflecting working capital management. Cash conversion cycle of 62 days, 24 days less than in 3Q25 and 4 days less than in 2Q26.

- **Net Debt: R$1.7 billion,** down by 23% from 3Q25 and by 8% from 2Q26, reflecting an increase in the cash position, which reached R$2.4 billion, driven by operating generation and the raising of financing lines under the *Brasil Soberano* program.

- **The net debt/Adjusted EBITDA ratio reached 2.94x** (vs. 4.14x in 2Q26), reflecting a reduction in net debt and an increase in Adjusted EBITDA for the last twelve months.

- **Liability Management** (subsequent event): partial repurchase of debentures at market prices in October 2026, with a principal amount of approximately R$257 million and a cash disbursement of R$250 million, in line with the Company's debt management and capital structure strategy.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The third quarter of 2026 marked significant progress in the execution of the Company's strategy, with improvements in financial and operating indicators and confirmation of the sequential improvement in results.

This performance reflects the implementation of initiatives focused on operating efficiency, capacity optimization, and commercial management, as well as the recovery in volumes, particularly in international markets.

As part of the ongoing adjustment of its industrial footprint, production is being shifted to more efficient lines with higher quality and productivity indicators. The project to relocate the production of engine blocks and cylinder heads between plants generated approximately R$50 million in gains during the first nine months of the year. Considering the next phases, expected gains for 2026 amount to approximately R$100 million. The full realization of these benefits will depend on the completion of the transfers, approvals, and operational stabilization.

Initiatives focused on quality, maintenance, and service levels generated cumulative gains of R$100 million between January and September, reflecting the gradual improvement in processes and operating indicators during the period.

Meanwhile, the commercial agenda made significant progress, resulting in cost recovery, contract revisions, and price negotiations that had an impact on the third quarter and will continue to affect future results.

The Company continues to expand its presence in strategic segments, such as heavy-duty trucks in the North American market, with contracts at different stages of maturity. Despite the challenges inherent to the implementation of new projects, these products already deliver higher margins than legacy contracts, given the greater contribution of higher value-added services, such as machining and assembly.

Financial Performance

Consolidated net revenue totaled R$2.6 billion in 3Q26, up by 8% over 3Q25. Performance was driven by a 10% increase in physical sales volume, particularly in commercial vehicle applications in the export market, a higher contribution from value-added services, such as machining and assembly, and the impact of commercial negotiations. These factors mitigated the effects of the Brazilian real's 6% appreciation against the U.S. dollar on foreign currency-denominated revenue, which accounted for 61% of total revenue, as well as the decline in revenue from the Energy & Decarbonization and Distribution Business Units, which were affected by high interest rates and credit constraints in the domestic market.

Adjusted EBITDA reached R$298 million in 3Q26, up by 81% over 3Q25, with a margin of 11.5%.

Higher sales and production volumes, which resulted in fixed cost dilution, along with cost reduction and efficiency improvement initiatives, contributed to the period's results and offset the effects of the appreciation of the Brazilian real and the Mexican peso. Excluding the one-off impacts of commercial negotiations in 3Q26, the EBITDA margin would have been approximately 9.5%.

Net income for the quarter was R$54 million, reversing the loss of R$40 million reported in 3Q25.

Operating cash flow reached R$292 million during the period, primarily driven by disciplined working capital reduction. Net debt totaled R$1.7 billion, down by 23% from 3Q25 and by 8% from 2Q26, maintaining the downward trend observed over the last four quarters.

Leverage, measured by the net debt/LTM Adjusted EBITDA ratio, reached 2.9x, compared to the 4.1x reported in 2Q26, reflecting the reduction in net debt and growth in cumulative Adjusted EBITDA.

Results-driven culture

Beyond marking a turning point in performance, with revenue and margin growth, the quarter's results demonstrate the path we are pursuing to build a more efficient, customer-focused Company. The dissemination of best practices and investments in the automation of key processes will contribute to productivity, quality, and service level improvements, supported by an optimized asset base and the allocation of products and services according to each plant's core competencies and characteristics.

Tupy is a global company with an industrial footprint capable of meeting growing demand for regional sourcing and offering a unique value proposition that includes machining, engine assembly, and engineering services. Acting as a strategic partner enables customers to enter new market segments and helps them meet local emissions requirements.

Our value-added strategy and the development of a more efficient production system are directly aligned with our financial objectives. Margin expansion, cash generation, return on capital, and optimized resource allocation remain priorities and will guide the Company's decisions over the coming quarters.

In a scenario marked by challenges and opportunities, attracting and retaining talent plays an essential role. It is our people who have built Tupy's history and who will continue to shape its future, underpinned by a culture of customer proximity, financial discipline, and focus on execution.

Management

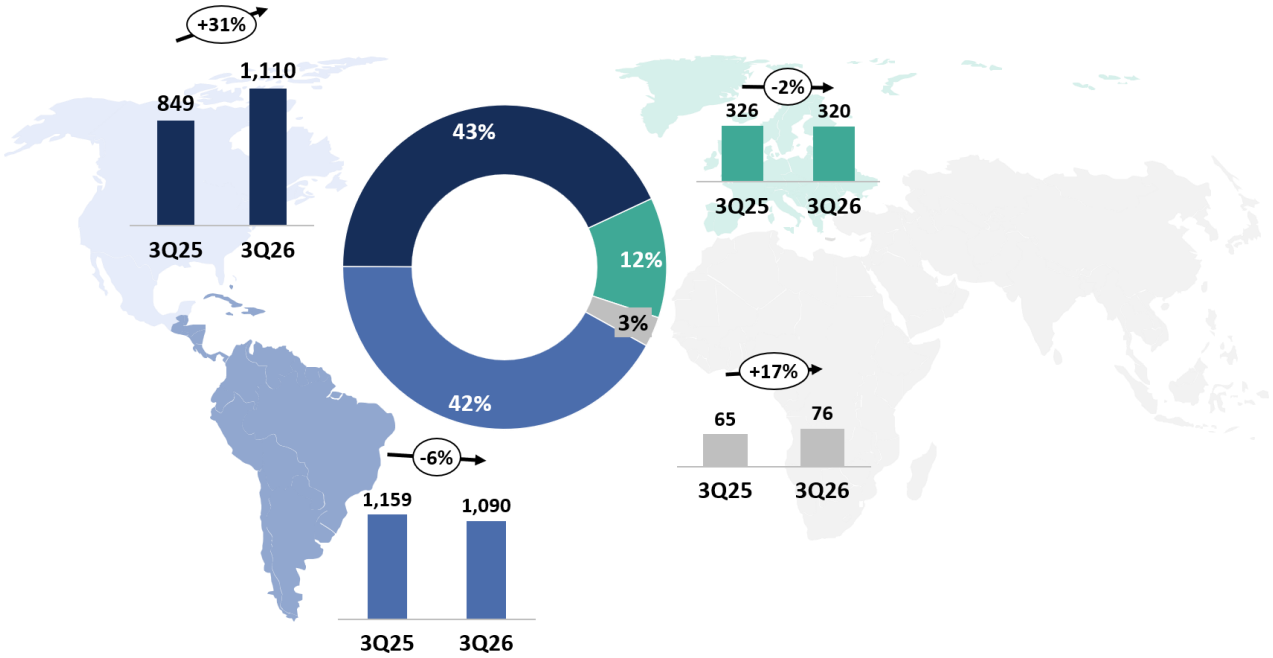
SUMMARIZED RESULTS

	Consolidated (R$ thousand)					
SUMMARY	**3Q26**	**3Q25**	**Var. [%]**	**9M26**	**9M25**	**Var. [%]**
Revenues	**2,596,211**	**2,399,201**	**8.2%**	**7,377,672**	**7,509,614**	**-1.8%**
Cost of goods sold	(2,158,066)	(2,097,529)	2.9%	(6,405,953)	(6,461,954)	-0.9%
Gross Profit	**438,145**	**301,672**	**45.2%**	**971,719**	**1,047,660**	**-7.2%**
% on Revenues	*16.9%*	*12.6%*		*13.2%*	*14.0%*	
Operating expenses	(232,544)	(229,759)	1.2%	(697,064)	(708,737)	-1.6%
Other operating expenses	(32,401)	(52,172)	-37.9%	(114,065)	(128,615)	-11.3%
Income/Loss before Financial Result	**173,200**	**19,741**	**777.4%**	**160,590**	**210,308**	**-23.6%**
% on Revenues	*6.7%*	*0.8%*		*2.2%*	*2.8%*	
Net financial result	(49,746)	(67,540)	-26.3%	(133,880)	(204,811)	-34.6%
Income/Loss before Tax Effects	**123,454**	**(47,799)**	**-**	**26,710**	**5,497**	**385.9%**
% on Revenues	*4.8%*	-		*0.4%*	*0.1%*	
Income tax and social contribution	(69,846)	8,050	-	(78,145)	(33,504)	133.2%
Net Income/Loss	**53,608**	**(39,749)**	**-**	**(51,435)**	**(28,007)**	**83.7%**
% on Revenues	*2.1%*	-		-	-	
EBITDA (CVM Resolution 156/22)	**267,364**	**114,786**	**132.9%**	**444,260**	**498,231**	**-10.8%**
% on Revenues	*10.3%*	*4.8%*		*6.0%*	*6.6%*	
Adjusted EBITDA*	**297,678**	**164,858**	**80.6%**	**552,046**	**621,907**	**-11.2%**
% on Revenues	*11.5%*	*6.9%*		*7.5%*	*8.3%*	
Average exchange rate (BRL/USD)	**5.14**	**5.45**	**-5.7%**	**5.15**	**5.66**	**-9.0%**
Average exchange rate (BRL/EUR)	5.91	6.37	-7.2%	5.98	6.32	-5.4%
Closing exchange rate (BRL/USD)	**5.18**	**5.32**	**-2.6%**	**5.18**	**5.32**	**-2.6%**
Closing exchange rate (BRL/EUR)	5.88	6.24	-5.8%	5.88	6.24	-5.8%

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

REVENUES

In 3Q26, 43% of revenue originated in North America. South and Central Americas accounted for 42%, while Europe accounted for 12%. The remaining 3% came from Asia, Africa, and Oceania.



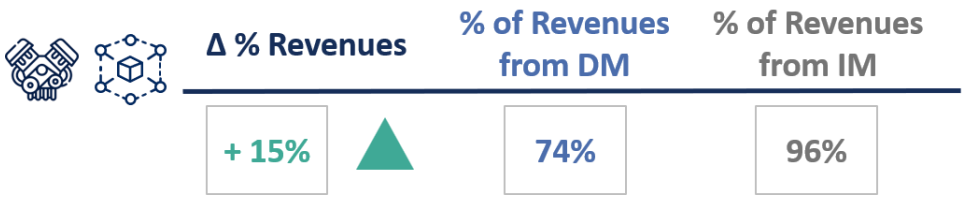
Consolidated (R$ thousand)

	3Q26	3Q25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Revenues	**2,596,211**	**2,399,201**	**8.2%**	**7,377,672**	**7,509,614**	**-1.8%**
Domestic Market	**1,024,212**	**1,074,688**	**-4.7%**	**2,900,359**	**3,173,153**	**-8.6%**
Structural Components and Manufacturing Contracts	**760,813**	**728,655**	**4.4%**	**2,045,418**	**2,202,067**	**-7.1%**
Commercial vehicles (and passenger cars)	689,246	635,511	8.5%	1,840,853	1,927,092	-4.5%
Off-road	71,567	93,144	-23.2%	204,565	274,975	-25.6%
Energy & Decarbonization	**112,609**	**172,325**	**-34.7%**	**400,733**	**479,024**	**-16.3%**
Distribution	**150,790**	**173,708**	**-13.2%**	**454,208**	**492,062**	**-7.7%**
Aftermarket	110,103	123,655	-11.0%	326,927	346,298	-5.6%
Hydraulic products	40,686	50,053	-18.7%	127,280	145,764	-12.7%
International Market	**1,571,999**	**1,324,513**	**18.7%**	**4,477,313**	**4,336,461**	**3.2%**
Structural Components and Manufacturing Contracts	**1,515,636**	**1,257,871**	**20.5%**	**4,312,543**	**4,136,591**	**4.3%**
Commercial vehicles (and passenger cars)	1,077,055	859,064	25.4%	3,081,571	2,853,684	8.0%
Off-road	438,581	398,807	10.0%	1,230,972	1,282,928	-4.0%
Energy & Decarbonization	**19,982**	**26,855**	**-25.6%**	**59,178**	**74,977**	**-21.1%**
Distribution	**36,381**	**39,787**	**-8.6%**	**105,592**	**124,893**	**-15.5%**
Aftermarket	21,537	24,014	-10.3%	64,473	74,159	-13.1%
Hydraulic products	14,844	15,773	-5.9%	41,119	50,734	-19.0%

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 from the Structural Components and Manufacturing Contracts Business Unit increased by 15% in 3Q26 over 3Q25, driven primarily by higher sales of commercial vehicle applications in international market and an increased contribution from new, higher value-added products and services, mitigating the effects of foreign exchange appreciation (average R$/US$ exchange rate of 5.14 in 3Q26 vs. 5.45 in 3Q25).

In North America, increased truck orders placed with OEMs drove demand for the Company's products during the period. The order backlog remains robust, indicating higher volumes. Meanwhile, the Company is adjusting its operations in line with changes in customer production, the execution of contracted programs, and the operational stabilization of new projects.

Sales volumes in the North American market increased by 26% during the period, driven by medium- and heavy-duty commercial vehicle applications, which grew by 87%.

Heavy truck production in Brazil increased 13% in 3Q26, according to ANFAVEA data. However, the outlook for the segment remains challenging, reflecting high interest rates, tighter financing conditions, and weaker agribusiness activity, which continues to face elevated delinquency levels.

Sales volumes for off-road applications, which are characterized by long production cycles, continued to perform well in the export market. Higher demand for large-engine applications used in data centers, non-residential construction, and mining helped offset the effects of weaker agribusiness activity in both domestic and international markets.

Energy & Decarbonization



Δ % Revenues	% of Revenues from DM	% of Revenues from IM
- 33% ▼	11%	1%

Performance in 3Q26 was primarily affected by lower sales of generator sets and company-owned engines, reflecting the macroeconomic environment, interest rates, and tighter credit conditions.

Revenue in this Business Unit declined by 33% from 3Q25 and accounted for 5% of the Company's total revenue in 3Q26.

Replacement (Aftermarket)



Δ % Revenues	% of Revenues from DM	% of Revenues from IM
- 11% ▼	11%	1%

Aftermarket revenue declined 11% in 3Q26, primarily reflecting distributors' purchase deferrals, more conservative inventory management, and a more challenging macroeconomic environment. In addition, uncertainties regarding the impacts of the tax reform contributed to lower aftermarket activity throughout the quarter.

Despite the decline in revenue, operating margins remained in line with historical levels, supported by operational efficiency gains.

The new product lines accounted for approximately 25% of the segment's revenue and include "Masterparts" (a multi-brand product line) and "Optional" (a more competitive line for MWM-branded products).

The segment accounted for 5% of the Company's total revenue in 3Q26.

COST OF GOODS SOLD AND OPERATING EXPENSES

The Cost of Goods Sold (COGS) totaled R$2.2 billion in 3Q26, up by 3% over 3Q25. Gross margin for the period was 16.9% (vs. 12.6%), driven, among other factors, by higher sales and production volumes, resulting in fixed cost dilution, and operating efficiency gains.

Consolidated (R$ thousand)						
	3Q26	3Q25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Revenues	**2,596,211**	**2,399,201**	**8.2%**	**7,377,672**	**7,509,614**	**-1.8%**
Cost of Goods Sold	**(2,158,066)**	**(2,097,529)**	**2.9%**	**(6,405,953)**	**(6,461,954)**	**-0.9%**
Raw material	(1,292,387)	(1,250,865)	3.3%	(3,778,726)	(3,851,403)	-1.9%
Labor, profit sharing, and social benefits	(509,322)	(446,776)	14.0%	(1,528,309)	(1,394,199)	9.6%
Maintenance materials and third parties	(140,093)	(164,305)	-14.7%	(425,362)	(499,754)	-14.9%
Energy	(98,298)	(103,508)	-5.0%	(291,573)	(320,423)	-9.0%
Depreciation	(82,085)	(84,971)	-3.4%	(249,081)	(255,897)	-2.7%
Others	(35,881)	(47,104)	-23.8%	(132,902)	(140,278)	-5.2%
Gross profit	**438,145**	**301,672**	**45.2%**	**971,719**	**1,047,660**	**-7.2%**
% on Revenues	*16.9%*	*12.6%*		*13.2%*	*14.0%*	
Operating expenses	**(232,544)**	**(229,759)**	**1.2%**	**(697,064)**	**(708,737)**	**-1.6%**
% on Revenues	*9.0%*	*9.6%*		*9.4%*	*9.4%*	

Costs in 3Q26 were also affected by:

- Raw materials: increase resulting from higher sales volumes of value-added components and materials inflation in Mexican operations, partially offset by efficiency gains, currency appreciation, and cost deflation in Brazil;
- Labor: higher costs, primarily reflecting inflation (annual wage adjustments), the appreciation of the Mexican peso, and workforce expansion to support demand (overtime and productivity curve), offset by operational efficiency initiatives;
- Maintenance and third-party services: lower maintenance costs, reflecting operational efficiency gains;
- Energy: decrease resulting from lower electricity costs and increased efficiency;
- Other operating costs: reduction mainly resulting from operational efficiency projects.

Operating expenses totaled R$233 million in the quarter, up by 1% over 3Q25, reflecting higher sales volumes, offset by efficiency gains and currency appreciation.

OTHER INCOME AND EXPENSES

In 3Q26, Other Net Operating Expenses totaled R$32 million, down by 38% from the R$52 million recorded in 3Q25.

	Consolidated (R$ thousand)					
	3Q26	3Q25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Creation and restatement of provisions	(28,280)	(29,020)	-2.5%	(72,590)	(73,421)	-1.1%
Restructuring expenses	-	(7,922)	-	(8,112)	(24,678)	-67.1%
PIS/COFINS on the sale of IPI tax credits	-	-	-	(7,981)	-	-
Write-off of PP&E, unusable assets, and others	(2,034)	(13,130)	-84.5%	(19,103)	(25,577)	-25.3%
Other operating expenses	**(30,314)**	**(50,072)**	**-39.5%**	**(107,786)**	**(123,676)**	**-12.8%**
Depreciation of non-operating assets	(2,087)	(2,100)	-0.6%	(6,279)	(4,939)	27.1%
Total other operating expenses, net	**(32,401)**	**(52,172)**	**-37.9%**	**(114,065)**	**(128,615)**	**-11.3%**

NET FINANCIAL RESULT

The Net Financial Result was an expense of R$50 million in 3Q26 vs. R$68 million in 3Q25.

	Consolidated (R$ thousand)					
	3Q26	3Q25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Financial expenses	(90,165)	(116,659)	-22.7%	(281,221)	(298,495)	-5.8%
Financial income	45,104	38,040	18.6%	128,554	105,076	22.3%
Net monetary and currency variations	(4,685)	11,079	-	18,787	(11,392)	-
Net Financial Result	**(49,746)**	**(67,540)**	**-26.3%**	**(133,880)**	**(204,811)**	**-34.6%**

Financial expenses totaled R$90 million, down by 23% from 3Q25, driven by lower debt levels, the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, which reduced interest expenses denominated in foreign currency, and lower domestic interest rates.

Financial income for the period reached R$45 million, reflecting an increase in the cash position denominated in Brazilian reais and the monetary restatement of tax credits.

Expenses from net monetary and currency variations totaled R$5 million, comprised of: (i) a negative variation in the balance sheet accounts in foreign currency, of R$5.4 million; and (ii) the result from hedge operations, corresponding to an income of R$0.7 million in the period. Of this amount, R$5.2 million represented the cash effect of settled transactions, while R$4.5 million corresponded to an expense arising from the mark-to-market of foreign exchange hedging instruments.

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

The Company reported net income of R$54 million in 3Q26, with a margin of 2.1%, compared to a loss of R$40 million in 3Q25.

	Consolidated (R$ thousand)					
	3Q26	3Q25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Income before Tax Effects	**123,454**	**(47,799)**	**-**	**26,710**	**5,497**	**385.9%**
Tax effects before currency impacts	(62,408)	(31,706)	96.8%	(91,492)	(77,352)	18.3%
Earnings before the currency effects on the tax base	**61,046**	**(79,505)**	**-**	**(64,782)**	**(71,855)**	**-9.8%**
Currency effects on the tax base	(7,438)	39,756	-	13,347	43,848	-69.6%
Net Income	**53,608**	**(39,749)**	**-**	**(51,435)**	**(28,007)**	**83.7%**
% on Revenues	*2.1%*	*-1.7%*		*-0.7%*	*-0.4%*	

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 3Q26, a non-cash expense of R$7 million was recognized as a result of 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$267 million, with a margin of 10.3%. Adjusted EBITDA, excluding other operating income and expenses, reached R$298 million, with a margin of 11.5% (vs. 6.9% in 3Q25). Excluding the one-off effects of commercial negotiations, the margin would have been approximately 9.5% in 3Q26.

	Consolidated (R$ thousand)					
RECONCILIATION OF NET INCOME WITH EBITDA	3Q26	3Q25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
Net Income for the Period	**53,608**	**(39,749)**	**-**	**(51,435)**	**(28,007)**	**83.7%**
(+) Net Financial Result	49,746	67,540	-26.3%	133,880	204,811	-34.6%
(+) Income Tax and Social Contribution	69,846	(8,050)	-	78,145	33,504	133.2%
(+) Depreciation and Amortization	94,164	95,045	-0.9%	283,670	287,923	-1.5%
EBITDA (CVM Resolution 156/22)	**267,364**	**114,786**	**132.9%**	**444,260**	**498,231**	**-10.8%**
% on revenues	*10.3%*	*4.8%*		*6.0%*	*6.6%*	
(+) Other Operating Expenses, Net	30,314	50,072	-39.5%	107,786	123,676	-12.8%
Adjusted EBITDA	**297,678**	**164,858**	**80.6%**	**552,046**	**621,907**	**-11.2%**
% on revenues	*11.5%*	*6.9%*		*7.5%*	*8.3%*	

Higher sales and production volumes, efficiency and cost reduction initiatives, as well as the impact of commercial negotiations, contributed to EBITDA and margin growth during the period, despite the impact of the appreciation of the Brazilian real and the Mexican peso against the U.S. dollar.

INVESTMENTS IN PP&E AND INTANGIBLE ASSETS

Investments in PP&E and intangible assets totaled R$128 million in 3Q26 (accrual), compared to R$105 million in 3Q25 (+22%).

	Consolidated (R$ thousand)					
	3Q26	3Q25	Var. [%]	9M26	9M25	Var. [%]
PP&E						
Strategic investments	32,160	25,441	26.4%	104,162	105,370	-1.1%
Maintenance and modernization of operational capacity	80,303	69,391	15.7%	130,560	138,540	-5.8%
Environment	2,712	2,571	5.5%	7,244	6,598	9.8%
Interest and financial charges	3,528	1,906	85.1%	8,192	5,810	41.0%
Intangible assets						
Software	7,931	3,845	106.3%	16,451	6,753	143.6%
Projects under development	1,226	1,942	-36.9%	4,459	6,037	-26.1%
	127,860	**105,096**	**21.7%**	**271,068**	**269,108**	**0.7%**
% on Revenues	*4.9%*	*4.4%*		*3.7%*	*3.6%*	

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

WORKING CAPITAL

	Consolidated (R$ thousand)				
	3Q26	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25
Balance Sheet					
Accounts receivable	1,598,599	1,723,598	1,674,779	1,597,455	1,660,082
Inventories	1,579,234	1,513,652	1,630,172	1,721,952	1,979,252
Accounts payable	1,455,937	1,386,186	1,321,574	1,137,117	1,289,374
Advances from Customers	*112,737*	*115,919*	*110,060*	*114,379*	*110,614*
Sales outstanding [days]	61	67	64	60	61
Inventories [days]	69	66	70	74	85
Payables outstanding [days]	68	67	63	56	60
Cash conversion cycle [days]	**62**	**66**	**71**	**78**	**86**

The cash conversion cycle declined by 24 days compared to 3Q25, mainly driven by a 16-day reduction in inventory levels.

Compared to 2Q26, the cash conversion cycle improved by 4 days.

The main changes were as follows:

- R$125 million reduction in accounts receivable, equivalent to a 6-day decrease in the average collection period, mainly driven by higher cash collections during the quarter and improvements in management processes.

- Inventories increased by R$65 million during the period, negatively impacting working capital by 3 days, due to higher production volumes, offset by efficiency gains.

- Accounts payable increased the average payment period by 1 day, reflecting higher purchasing volumes, particularly towards the end of the quarter.

  The calculation of days payable outstanding (DPO) includes customer advances related to manufacturing contracts. In 3Q26, this amount corresponded to R$113 million, compared to R$116 million in 2Q26.

CASH FLOW

Consolidated (R$ thousand)

CASH FLOW SUMMARY	3Q26	3Q25	Var.[%]	9M26	9M25	Var.[%]
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	**2,036,771**	**1,436,624**	**41.8%**	**1,853,156**	**2,376,203**	**-22.0%**
Cash from operating activities	292,057	383,158	-23.8%	793,699	557,423	42.4%
Cash used in investing activities	(117,309)	(110,457)	6.2%	(265,563)	(320,475)	-17.1%
Cash provided by (used in) financing activities	212,012	(57,821)	-	105,019	(856,734)	-
Currency effect on the cash for the year	1,197	(2,880)	-	(61,583)	(107,793)	-42.9%
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	**387,957**	**212,000**	**83.0%**	**571,572**	**(727,579)**	**-**
Cash and cash equivalents at the end of the period	**2,424,728**	**1,648,624**	**47.1%**	**2,424,728**	**1,648,624**	**47.1%**

Operating cash flow reached R$292 million during the period, primarily reflecting disciplined working capital management and an improvement in the cash conversion cycle, as well as the result of commercial negotiations. The year-over-year comparison was impacted by the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, which affected collections denominated in foreign currency.

Investment activities consumed R$117 million in 3Q26, compared to R$110 million in 3Q25.

Cash generated from financing activities totaled R$212 million, resulting from R$300 million raised through credit lines under the *Brasil Soberano* program (*Giro Livre*), offset by interest payments and lease amortization.

The combination of these factors, together with the foreign exchange translation on cash, resulted in an increase of R$388 million in cash and cash equivalents. Accordingly, we closed 9M26 with a balance of R$2,425 million.

INDEBTEDNESS

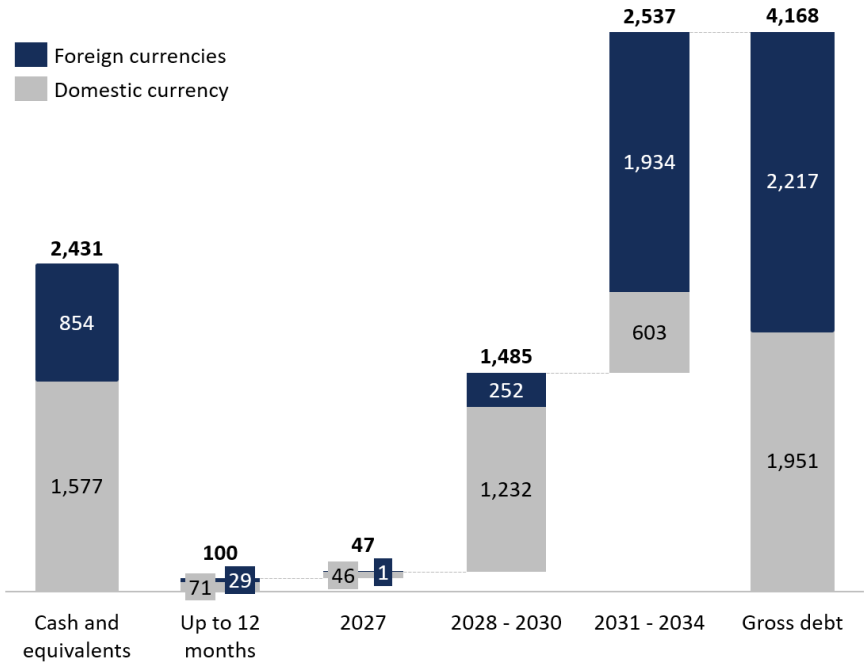
The Company ended 3Q26 with net debt of R$1.7 billion, down by 23% and by 8% from 3Q25 and 2Q26, respectively.

The increase in LTM Adjusted EBITDA (R$591 million in 3Q26 vs. R$458 million in 2Q26) contributed to a decrease in leverage, which reached 2.94x.

Liabilities in foreign currency accounted for 53% of total debt (1% short-term and 99% long-term), while liabilities denominated in Brazilian reais accounted for 47% (4% short-term and 96% long-term). Cash and cash equivalents were 65% denominated in Brazilian reais (vs. 48% in 2Q26) and 35% denominated in foreign currency. The higher position in local currency is intended to increase returns on financial investments.

	Consolidated (R$ thousand)				
INDEBTEDNESS	**3Q26**	**2Q26**	**1Q26**	**4Q25**	**3Q25**
Short term	101,351	191,937	127,338	214,586	127,239
Financing and loans	93,727	188,508	125,252	212,756	127,036
Financial instruments and derivatives	7,624	3,429	2,086	1,830	203
Long term	4,066,825	3,752,808	3,770,090	3,881,960	3,812,511
Gross debt	**4,168,176**	**3,944,745**	**3,897,428**	**4,096,546**	**3,939,750**
Cash and cash equivalents	2,424,728	2,036,771	1,821,335	1,853,156	1,648,624
Financial instruments and derivatives	6,069	9,200	16,922	31,703	31,121
Net debt	**1,737,379**	**1,898,774**	**2,059,171**	**2,211,687**	**2,260,005**
Gross debt/Adjusted EBITDA	7.05x	8.61x	7.61x	6.20x	4.51x
Net debt/Adjusted EBITDA	**2.94x**	**4.14x**	**4.02x**	**3.35x**	**2.58x**

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



SUBSEQUENT EVENTS

Debenture buyback

In October 2026, the Company partially repurchased the TUPY15 and TUPY25 debentures at market prices, totaling 249,481 debentures with a face value of approximately R$257 million, for a cash disbursement of R$250 million, as part of the Company's debt and capital structure management strategy.

BNDES Brasil Soberano

In October 2026, the Company received R$300 million, representing the remaining tranche of the credit facility contracted with the Brazilian Development Bank (BNDES) under the *Brasil Soberano* Program, through the *Giro Exportação* facility. The transaction has a total term of 60 months, including a 12-month grace period for principal amortization, and carries a fixed interest rate of 10.41% p.a., backed by a full bank guarantee issued by tier-one banks.