

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à conferência da Tupy S/A para a discussão dos resultados referentes ao 3T25.

Esta conferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia em ri.tupy.com.br. A apresentação também está disponível para *download* na plataforma e no site de RI.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. A apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Tupy e as informações atualmente disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nesta teleconferência os senhores Rafael Lucchesi, CEO, o Sr. Rodrigo Périco, CFO, o Sr. Ricardo Fioramonte, Vice-Presidente de Vendas, o Sr. Toni Bueno, Vice-Presidente de Compras e Logística, o Sr. Gueíro Genso, Vice-Presidente de Novos Negócios, Inovação e de RI, e o time de RI da Tupy.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Rafael, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Rafael, pode prosseguir.

Rafael Lucchesi:

Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados.

O ambiente de incerteza, que já observávamos desde o ano passado, se intensificou ao longo do 3T25. Nos Estados Unidos, o aumento de tarifas e barreiras comerciais elevou as pressões inflacionárias, com reflexo nas taxas de juros e no poder de compra. Esse cenário tem reduzido a confiança de empresas e consumidores.

Além disso, a queda nos preços de frete no mercado norte-americano levou as empresas de transporte a adiarem a renovação de suas frotas e novos investimentos, aguardando sinais mais consistentes de retomada econômica. Como consequência, as montadoras, que são nossos principais clientes, sentiram diretamente esses efeitos e têm reduzido seus estoques, o que tem resultado em uma produção de veículos comerciais inferior ao volume de vendas.

No Brasil, a combinação de taxa de juros elevados e a desaceleração do agronegócio também impactou negativamente as vendas de caminhões pesados e extrapesados. Nesse contexto, as vendas em toneladas recuaram 15%. Para preservar o capital de giro e o caixa, reduzimos ainda mais os volumes produzidos. Esses efeitos combinados impactaram o EBITDA no trimestre em aproximadamente R\$ 210 milhões.

Embora o cenário adverso tenha origem majoritariamente em fatores externos e conjunturais, internamente, seguimos focados em ajustar nossas operações a essa nova realidade, ao mesmo tempo em que promovemos mudanças estruturais para construir uma Companhia mais eficiente, com menor custo fixo, e maior rentabilidade quando os volumes se normalizarem.

Nesse ambiente, a disciplina na alocação de capital se torna ainda mais essencial. Mesmo diante dos desafios, alcançamos a melhor geração de caixa operacional da história para um 3T; R\$ 383 milhões. Os Novos Negócios têm desempenhado um papel importante na diversificação da nossa receita, especialmente nos segmentos de Reposição, Energia e Descarbonização, mercados com alto potencial de crescimento e rentabilidade.

No nosso *core business*, ampliamos a oferta de produtos e serviços de maior valor agregado. Também vale destacar o desempenho da MWM, cujas margens vêm superando consistentemente as expectativas e atingiram 11% nesse trimestre.

Agora, passo a palavra para o Rodrigo Périco, nosso CFO, para apresentar os indicadores do 3T.

Rodrigo Périco:

Obrigado, Rafael, e bom dia a todos. As receitas totalizaram R\$ 2,4 bilhões no período, representando uma retração de 13% em relação ao mesmo intervalo do ano anterior, sendo que, 48% tiveram origem nas Américas do Sul e Central, 35% na América do Norte, 14% na Europa e os 3% restantes na Ásia, África e Oceania.

Na análise por segmento, 83% da receita teve origem no segmento de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura, que inclui: produtos em ferro fundido e serviços de alto valor agregado, como usinagem e montagem de componentes. 9% foram gerados pelo segmento de Distribuição, responsável pela comercialização, principalmente, de peças de reposição, e 8% corresponderam ao segmento de Energia e Descarbonização, com destaque para conjuntos geradores, motores de fabricação própria e soluções voltadas à descarbonização.

No próximo slide, no mercado interno, as receitas do segmento de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura foram impactadas pela queda das vendas para veículos comerciais e carros de passeio e pela redução no volume de exportações indiretas, sendo parcialmente compensado pelo aumento de venda para aplicações *off-road*, que apresentaram desempenho positivo no período.

Já no mercado externo, as receitas recuaram devido à menor demanda por veículos comerciais médios e pesados nos Estados Unidos, reflexo de incertezas relacionadas à tarifa e seus efeitos sobre a inflação e taxas de juros, que foram parcialmente compensado pelo desempenho das vendas de veículos comerciais leves para o mercado europeu, além da melhora no segmento *off-road*, especialmente nas aplicações para a construção não residencial.

Destacamos que os produtos de maior valor agregado atingiram 45% da receita dessa unidade, evidenciando a relevância estratégica de soluções com maior complexidade técnica e maior contribuição para a rentabilidade.

Dando continuidade, temos a unidade de Peças de Reposição, onde as vendas corresponderam a 12% da receita do mercado interno, com alta de 13% no mercado brasileiro, refletindo o desempenho das novas linhas de produtos Masterparts e Opcionais, além da ampliação de canais e ganhos de eficiência operacional que impactaram a produtividade.

Avançando para o próximo, destacamos o desempenho da unidade de Energia e Descarbonização. Esse segmento registrou alta de 45% no Brasil, impulsionado principalmente pelo forte crescimento nas vendas de grupos geradores e motores próprios. A representatividade dessa unidade foi de 16% nas receitas do mercado interno e 2% no mercado externo.

Seguindo, temos os Custos e Despesas do período. A queda dos volumes de produção em níveis superiores aos de venda, com reflexo na diluição de custos fixos, impactou a margem bruta, que atingiu 13% no período. Também observamos inflação em Serviços e Mão de Obra, que foram mitigados parcialmente por iniciativas de redução de custos, reestruturação e ganho de produtividade. As despesas registraram queda de 9% no trimestre e 4% nos 9M do ano, reflexo principalmente dos menores volumes de vendas, redução de estruturas e outras iniciativas de ganho de eficiência.

Na sequência, destacamos na parte superior o EBITDA ajustado, que totalizou R\$ 165 milhões no 3T25, com margem de 7%. A margem do negócio Tradicional atingiu 5% no trimestre, reflexo da queda de 2 dígitos nos volumes de vendas e produção, com impacto na eficiência operacional e pior diluição de custos fixos e despesas. O impacto desses fatores no trimestre foi de R\$ 210 milhões, ou seja, se tivéssemos os mesmos níveis de volume do 3T24, o EBITDA teria sido de R\$ 375 milhões.

A margem das operações da MWM foi de 11% no período, aumento de 4 p.p. em relação ao 3T24, impulsionado pela implementação de projetos de otimização fabril e melhor mix de produtos. E no gráfico inferior, destacamos a evolução do resultado líquido no 3T25, influenciado principalmente pelo resultado operacional e compensado parcialmente pelo resultado financeiro e menor alíquota efetiva de imposto de renda, decorrente da variação cambial sobre a base tributária.

Olhando o resultado financeiro do período, as Despesas Financeiras apresentaram aumento de 6% em relação ao ano anterior. Os efeitos da elevação de taxas de juros no Brasil, que impactaram a provisão de juros em moeda local, foram mitigados pela redução do endividamento, com amortização de R\$ 366 milhões ao longo do 1S.

Já as Receitas Financeiras somaram R\$ 38 milhões, inferior ao registrado no mesmo período do ano anterior, decorrente do menor montante de caixa em reais. No resultado com variações cambiais, registramos uma receita de R\$ 11 milhões, explicada por dois fatores: Variações positivas de R\$ 3 milhões puxadas por iniciativas da gestão sobre a exposição cambial, que mitigaram o efeito da valorização do real sobre contas do balanço em moeda estrangeira; e resultado positivo das operações de *hedge*, com receita de R\$ 8 milhões, sendo R\$ 8,5 milhões de ganhos com marcação a mercado e uma despesa de R\$ 500 mil com impacto em caixa.

O próximo ponto traz as variações das principais contas de Capital de Giro, tendo o 2T25 como base de comparação. O saldo do Contas a Receber reduziu R\$ 276 milhões no período,

com impacto equivalente a sete dias de vendas no prazo médio de recebimento. O indicador foi impactado pela maior concentração de recebimentos no 3T, redução do volume de vendas e apreciação do real frente ao dólar na comparação com o trimestre anterior, afetando o Contas a Receber em moeda estrangeira, que representaram 61% do total.

Em Estoques, houve uma redução de R\$ 62 milhões, resultado das iniciativas de gestão, com destaque para os produtos em elaboração. E no Contas a Pagar, redução de dois dias, consequência do menor volume de compras e valorização cambial.

Seguindo, a Geração de Caixa Operacional foi de R\$ 383 milhões, melhor resultado da história da Companhia para um 3T e representando um aumento de 69% na comparação com o ano anterior, decorrente principalmente do maior fluxo de recebimentos, menor desembolso com fornecedores e diversas iniciativas de gestão de capital de giro, incluindo a redução de estoques. Essas iniciativas internas garantiram que, mesmo com forte queda no volume, a Companhia gerasse R\$ 212 milhões de caixa após investimentos e pagamentos de dívida.

A eficiência no capital de giro, com consequente geração de caixa e alocação eficiente de capital, com IVE positivo em todas as plantas, são metas importantes que embasam todas as ações de readequação do *footprint* produtivo e ganhos de eficiência que temos compartilhado com vocês.

E, por fim, o Endividamento Líquido ao fim do 3T25 foi de R\$ 2,3 bilhões, estável em relação ao 3T24. A alavancagem, que corresponde a 2,58x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, foi impactada pelo menor EBITDA acumulado. A dívida líquida, por sua vez, apresentou leve redução em relação aos últimos trimestres. As obrigações em moeda estrangeira representaram 58% da dívida. Por outro lado, 50% do saldo de caixa estava denominado em moeda estrangeira. Encerramos setembro de 2025 com uma posição de caixa de R\$ 1,7 bilhão.

Agora, passo a palavra ao Ricardo, Vice-Presidente de Vendas.

Ricardo Fioramonte:

Obrigado, Rodrigo, e bom dia a todos. Bem, como o Rafael e o Rodrigo comentaram, as incertezas relacionadas às tarifas e seus impactos na economia global têm afetado a atividade em alguns setores importantes para nós.

Aqui é importante destacar que a queda de vendas que estamos experimentando neste ano está concentrada no segmento de veículos comerciais médios e pesados, enquanto segmentos de veículos comerciais leves, incluindo picapes e de equipamentos fora de estrada, apresentam bons desempenhos. Isso fica bastante claro quando analisamos os resultados dos nossos clientes.

Nos Estados Unidos, temos uma combinação de fatores negativos que não apenas provoca grande reversão nas expectativas para o ano, mas que continuam pressionando as vendas de caminhões. O setor de movimentação de carga rodoviária passa por recessão, com margens apertadas pelo baixo preço do frete, e o efeito imediato dessa situação, principalmente das incertezas, é a postergação de compras por parte dos frotistas.

Aqui, como nós sempre gostamos de destacar, a demanda não desaparece, uma vez que os equipamentos continuam sendo utilizados, ou seja, demanda reprimida que será atendida mais adiante.

Já na Europa, as sinalizações são mais favoráveis. Nossos clientes reportam aumento no ritmo de novas encomendas, o que pode sinalizar o início de um ciclo de recuperação.

No Brasil, estamos tendo um 2S muito diferente do primeiro, pois as incertezas e o alto custo de financiamento passaram a contagiar a confiança e a disposição em investir, especialmente no agronegócio, que é uma alavanca importante para a venda de caminhões pesados. Entretanto, os fundamentos permanecem favoráveis e uma eventual redução na taxa de juros pode representar o gatilho para a retomada.

Como comentei, todos os outros mercados em que estamos presentes vêm apresentando desempenho positivo. Por exemplo, no Brasil, o segmento de picapes, ao qual temos grande disposição, cresce a taxas superiores às do mercado como um todo. Nos Estados Unidos, nós estamos sendo beneficiados pela reintrodução de motores que haviam sido retirados do mercado em 2023.

Já no segmento de Máquinas, o mercado tem mostrado números positivos, puxados, principalmente, pelo segmento de construção não residencial e a demanda por motores maiores utilizados em soluções para *data centers*, por exemplo.

No próximo slide, quero detalhar a conjuntura do mercado de veículos comerciais médios e pesados na América do Norte. A produção das montadoras tem apresentado quedas superiores à queda das vendas, efeito causado por expectativas frustradas de vendas e formação de estoques em excesso. Esse cenário de corte de produção e ajustes de estoques deve se estender até parte do ano de 2026. Porém, para a Tupy, a recuperação deve ocorrer antes dos dados públicos evidenciarem a retomada, uma vez que nossos produtos são utilizados nas etapas iniciais das cadeias produtivas.

Passando para o próximo slide, quero falar sobre os reflexos das tarifas para o nosso negócio. Desde 1º de novembro, os nossos produtos (ou a maior parte dos nossos produtos) estão sujeitos a tarifas de 25% ao invés de 50%, que estava em vigência até então. Isso nos coloca em patamar mais competitivo em relação a outros países. Já as peças que produzimos no México continuam isentas em decorrência do acordo do USMCA.

As ações de mitigação que nós empregamos até o momento, como a transferência de estoques para os Estados Unidos, a alteração de rotas logísticas e transferência de parte da produção para o México, nos permitirão evitar impactos nos resultados em 2025. A redução da tarifa para 25% agora nos deixa mais otimistas em relação a mitigarmos os impactos a longo prazo.

É importante destacar também que a nossa presença em três continentes representa uma vantagem competitiva importante. Construímos um arranjo único na indústria que nos permite alocar produtos em diferentes plantas. Isso representa um instrumento de mitigação de riscos, mas, ao mesmo tempo, nos permite oferecer produtos que ajudam nossos clientes a cumprirem os requerimentos de conteúdo regional.

Esse diferencial tem permitido a aquisição de novos contratos, que, conforme já anunciamos ao mercado, totalizam receitas anualizadas adicionais de R\$ 1,4 bilhão quando atingirem sua maturidade. Alguns desses contratos entram em produção a partir do início de 2026 e são produtos que possuem mais alto percentual de agregação de valor, como serviços de usinagem e submontagem, e que contribuirão para enriquecer o mix de produtos com impacto positivo nas margens, e a tendência de regionalização das cadeias de suprimentos deve propiciar novas oportunidades no futuro próximo.

Agora, passo a palavra ao Toni, nosso Vice-Presidente de Compras.

Toni Bueno:

Obrigado, Ricardo. Bom dia a todos. No próximo slide, quero passar uma atualização dos projetos de eficiência operacional que anunciamos no 2T. Realizamos aquisições no negócio tradicional, que geraram diversos benefícios nas áreas comerciais, compras e logística, mas também trouxeram capacidade ociosa. É importante deixar claro que a redução de capacidade não é uma resposta a fatores conjunturais. Estamos passando por um momento de baixa no ciclo de mercado, porém, não vemos mudanças nos fundamentos dos setores nos quais estamos inseridos. Nosso plano de sinergias já considerava adequação de capacidade produtiva e dos estoques. Esse processo teve início no México, em 2024, e será completamente implementado até dezembro de 26.

Essa reorganização resultará em uma redução de aproximadamente 25% na capacidade em comparação com o cenário pós-aquisição das plantas de Aveiro e Betim. É um número expressivo, que está em dia com o nosso plano de integração e sinergias. Os efeitos dessas ações começarão a ser percebidos a partir do próximo ano, com impacto anual de R\$ 100 milhões em 2026 e R\$ 180 milhões ao ano a partir de 2027, decorrentes principalmente da redução de custos fixos. Ou seja, são ganhos que não dependem da retomada dos volumes.

Essa nova capacidade nos permitirá atender à demanda atual dos clientes, já considerando o aumento dos volumes em 2026 e o crescimento futuro, por meio da conquista de novos contratos. É um projeto complexo, que envolve três plantas e compreende 100 mil horas de projeto e execução.

Ao longo do 3T, os esforços foram direcionados à flexibilização das plantas, com o desenvolvimento de ferramentais e processos necessários para transferências dos produtos, bem como a aprovação de clientes.

No próximo slide, eu vou abordar nossas outras iniciativas de eficiência operacional. Temos como objetivo atingir um ROIC acima do custo de capital em cada uma das geografias em que atuamos, mesmo em um cenário desafiador de volume. Para isso, estamos executando um plano agressivo de eficiência e redução de custos com iniciativas voltadas à automação, manutenção, produtividade de mão de obra e qualidade. Esse plano é adicional ao que citei anteriormente e deve impactar positivamente nossas margens em até 2 p.p. ao atingirem sua maturidade total no final de 2026.

Em relação à alocação de capital, reduzimos estoque em R\$ 62 milhões no trimestre e teremos ganhos adicionais de R\$ 200 milhões até dezembro deste ano, oriundos de ações de planejamento de produção e ações junto à cadeia de fornecedores.

Agora, eu passo a palavra ao Gueitiro, nosso Vice-Presidente de Novos Negócios e Inovação.

Gueitiro Genso:

Obrigado, Toni, e bom dia a todos. Hoje vou comentar sobre o desempenho da nossa subsidiária MWM. Nesse tempo, a margem EBITDA atingiu 11%, aumento de 4 p.p. em relação ao ano anterior. A melhoria contínua dos processos operacionais, negociação com fornecedores e revisão de políticas comerciais têm contribuído para esse desempenho, que inclusive é superior ao previsto em nosso plano de negócios. A receita da MWM permaneceu estável na comparação anual, impactada pelo negócio de contratos de manufatura, relacionado diretamente ao desempenho do mercado de caminhões do Brasil.

No próximo slide, quero abordar os negócios de Reposição de Peças e Energia e Descarbonização, que representaram, em conjunto, 28% das receitas do mercado interno e 15% das receitas totais. São segmentos com baixa correlação com o negócio principal da Companhia e que terão relevância ainda maior no futuro.

No segmento de Reposição, as vendas aumentaram 6% no trimestre e 13% nos 9M25, com destaque para as linhas Masterparts e Opcionais, que avançaram mais de 40% e já representam 20% das receitas. A ampliação do portfólio e a inclusão de novos canais de distribuição contribuíram para que o 3T25 registrasse o melhor desempenho histórico de vendas dessa unidade de negócios. Esse é um segmento anticíclico, que se beneficia de cenários de retração nas vendas de caminhões e máquinas.

Estamos muito contentes em anunciar que também o mês de outubro apresentou o maior faturamento mensal da história. Estamos crescendo e sem abrir mão das margens altas que caracterizam esse negócio. Concluímos também a reorganização do centro de distribuição de peças, elevando a produtividade em 38%, com reflexos positivos no faturamento e rentabilidade.

Na unidade de negócios de Energia e Descarbonização, as vendas de grupos geradores (segmento em que somos líderes no Brasil), apresentou crescimento de 36%. As vendas de motores próprios da MWM, utilizados principalmente por pequenas OEMs, também apresentaram forte crescimento.

Nos últimos meses, temos percebido um aumento significativo na demanda por essas soluções em diversos segmentos, como agronegócio, transporte urbano, de passageiros e coleta de lixo.

Anunciamos uma parceria comercial e tecnológica com a Yuchai, uma das maiores fabricantes de motores do mundo. O acordo contempla oportunidades como o desenvolvimento de motores a biometano e etanol, e também a distribuição de peças de reposição e a expansão de portfólio de produtos, com destaque para aplicações de maior porte, como embarcações de trabalhos e geradores utilizados em *data centers*.

Iniciamos também a operação da bioplanta localizada em Ouro Verde do Oeste, próximo a Toledo, Paraná, com capacidade de produção atual de 1.440 m³/dia de biometano e 20 toneladas de fertilizante/dia. Esse 2S está sendo dedicado à validação e ajuste do processo fabril e do modelo de comercialização.

Paralelamente, a Empresa segue com o plano de licenciamento e obras de implantação da Bioplantás, em Divinópolis, Minas Gerais, e em Seara, Santa Catarina, o que elevará a capacidade combinada total para mais de 300 toneladas de fertilizantes/dia e 11.400m³ de biometano.

Agradeço a atenção de todos e agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Fernanda Urbano, XP: Bom dia, pessoal. Obrigada pelo espaço. São duas perguntas aqui do nosso lado. Primeiro, eu queria começar explorando a dinâmica na América do Norte. Vocês mencionaram vários fatores, como preços de fretes mais pressionados e normalização de estoques pelas montadoras, e temos visto uma dinâmica bastante desafiadora em toda a cadeia automotiva de veículos pesados.

Queria entender o que vocês estão vendo na ponta, se vocês já veem alguma sinalização de melhora para o 4T, ou pelo menos uma estabilização dessa situação, e entender melhor como vocês estão vendo a dinâmica por categoria. Entre caminhões mais pesados e *off-road*, o que vocês têm como cenário base de *timeline* de recuperação para cada um desses segmentos? Essa seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta é só um *follow-up* em utilização de capacidade. No último *conference call*, vocês mencionaram que vocês estavam rodando em torno de 65% de utilização de capacidade e que um nível ideal de utilização seria na casa dos 80%. Então, eu queria ver se vocês poderiam compartilhar uma atualização de como está esse patamar hoje tendo em vista todas as iniciativas de reestruturação e de adequação de volumes que vocês vêm implementando e devem continuar implementando. Obrigada.

Ricardo Fioramonte: Bom dia, Fernanda. É o Ricardo Fioramonte falando. Sobre a sua primeira pergunta, realmente, a pouca visibilidade nesse momento em relação à retomada de veículos comerciais nos Estados Unidos, o sentimento é que nós estamos, se não, vamos dizer, no fundo do poço, estamos muito próximos do fundo do poço, e a retomada é esperada em algum momento em 2026.

Nós temos que observar – acho que é um fator importante para acompanharmos –, obviamente, a entrada de pedidos nas próximas semanas, talvez nos próximos meses, até o final do ano. Porque, conversando com os nossos clientes – eu estive com os nossos clientes nos Estados Unidos recentemente –, existe a expectativa de que a Cessão 232, agora aplicada ao setor de caminhões e à sua cadeia, ainda que possa parecer um contrassenso porque estabelece, então, a tarifa de 25% traz com ela também a maior previsibilidade, porque, até então, desde abril, as constantes mudanças na política comercial, aplicação de tarifa de forma bastante volátil, afastou o comprador, até porque esse comprador não sabia quanto ia pagar no caminhão.

Normalmente, os prazos de entrega são de até seis meses para um caminhão e, primeiro, a montadora, por conta da aplicação, da grande variação dessas tarifas e o impacto nos seus custos, não sabia sequer como precificar esse caminhão, e isso com certeza tinha um impacto de postergação e esperar para ver. De novo, só reforçando, é possível que a Cessão 232 traga essa maior previsibilidade e motive o comprador a voltar ao mercado.

Agora, fora de estrada, onde enxergamos bons resultados, até nos surpreende esse ano, muito em função dos investimentos, dos massivos investimentos em construção de *data centers*, que nos impacta positivamente de duas formas: Gera demanda por equipamentos de construção, por máquinas de construção; mas gera demanda também por grupos geradores, ou seja, grandes motores diesel onde nós estamos presentes com blocos de cabeçotes.

E o que nós vemos, ou ouvimos, de conversar com clientes também nos Estados Unidos, é que grandes *players* do setor estão com as suas carteiras bastante robustas, em alguns casos, batendo o recorde de *backlog*, ou seja, é algo que vai continuar sustentando as nossas vendas, o nosso volume, seguramente, ao longo de 2026.

Toni Bueno: Fernanda, bom dia, é Toni falando. Sobre a sua pergunta da capacidade do movimento dos 65% para os 80%, primeiro, é importante reforçar que esse movimento parte de um cenário estático de volume. Então, essa é basicamente a redução que deve acontecer até o final de 2026 e ela ocorre em alguns patamares de movimentos. Nós falamos aqui da redução de linhas de produção e elas não acontecem no mesmo momento e também não são graduais, nós teremos alguns degraus ao longo do próximo ano. São basicamente dois degraus ao longo do próximo ano.

Sobre o *follow-up* do processo, nós estamos muito empolgados com o andamento desse projeto. Nós carecemos de muito apoio dos nossos clientes para poder fazer isso acontecer e obtivemos boas respostas e estamos evoluídos no cronograma. Nós estamos à frente do cronograma, muito próximo ao planejado, um pouquinho à frente na implementação. Então, nós já temos a aprovação dos nossos clientes mais críticos para fazer esse processo acontecer e agora isso acontece de uma maneira estruturada, passando por testes de motores, validação de produtos e assim por diante.

Um outro ponto é que nós temos um desafio interno para antecipar ao máximo esse movimento. É importante reforçar que nós temos muita pressão por diluição de custo fixo, como vocês bem viram no resultado, então nosso objetivo é antecipar ao máximo a implementação desses patamares de redução. Então, considerando os volumes que nós temos, nós devemos chegar ao final do ano já em 80% de ocupação.

Fernanda Urbano: Super, claro. Obrigada, pessoal. Bom dia.

Kiefer Kennedy, Citi: Tudo bem, pessoal? Bom dia. Obrigado por tomarem minha pergunta, parabéns pelo resultado. São duas aqui. A primeira é um *follow-up* nessa questão anterior da Fernanda relativa às plantas. Vocês comentam ali que, naturalmente, acho que parte dessa redução já vinha com a aquisição do perímetro da Teksid. Imagino que alguma coisa adicional tenha vindo por conta dessa deterioração que estamos vendo no mercado.

Eu queria entender um pouco, com relação a esses 25% que a Companhia tem comentado, quanto que já era esperado, quanto que veio adicional?

E, num segundo ponto aqui, quando a Companhia fala em 25, me parece um número, a princípio, elevado. Eu sei que diversos estudos internos foram feitos para chegar a esse número, mas eu queria entender um pouco da leitura com relação ao que é uma indicação de, eventualmente, os volumes voltando, o quão fácil ou difícil seria religar (vou colocar dessa forma) esse ajuste de capacidade, ou se isso, na verdade, não faz parte do plano da Companhia, se essa redução é estrutural independentemente do tamanho da volta desse mercado? Essa é a primeira pergunta.

A segunda é com relação à MWM. Estamos vendo excelentes resultados aí, a margem de 11% realmente atestando o trabalho que tem sido feito na Companhia estando na mão da Tupy. Eu queria entender o que vocês imaginam aqui de rentabilidade estrutural para o negócio, em especial considerando aqui o fato de que vocês estão ampliando o portfólio de produtos para novos mercados.

Vocês comentam sobre máquinas de maior porte ali focadas em *data center*. Quais seriam exatamente esses produtos aqui? Qual é o *roadmap* para a execução dessa expansão na área de atuação? Explorar um pouco mais aqui as possibilidades para a MWM. Obrigado.

Toni Bueno: Kiefer, bom dia, é o Toni falando. Obrigado pela pergunta. Começando um pouco do fim, é importante lembrar que compramos muita ociosidade nesses movimentos de aquisição, e o nosso plano, sim, já previa a redução pautada basicamente no *footprint* dos nossos clientes e também no custo caixa das linhas e eficiência, obviamente.

Então, o nosso plano, Kiefer, está sustentado na redução de linhas de maior custo caixa e capacidade que não suportam produtos mais tecnológicos. Então, esse é o princípio do desligamento ou da adequação da capacidade das plantas.

Como eu mencionei no último *call* de maneira rápida, nós saímos de algo em torno de 10 linhas produtivas para algo em torno de entre 7 e 8 linhas, e essa redução já contempla os

contratos futuros, então já suportam, seja em tecnologia ou em volume, os produtos futuros e também as novas concorrências que nós estamos participando. Então, isso não é uma restrição, pelo contrário, nosso plano é de retirada de gargalos tanto para crescimento produtivo quanto para redução dos volumes em caso de oscilação do mercado. Como o mercado acaba oscilando, nossa ferramenta é reagir rápido a qualquer variação.

Falando um pouco sobre o México, esse plano já era previsto lá atrás e o México se torna mais importante ainda a partir dessa conjuntura econômica. Então, nós reforçamos a execução do México em diversos pontos e isso nos fez adequar esse projeto ao longo da execução. Então, nós alinhamos as novas condições que nós tínhamos de mercado e, obviamente, agora estamos na execução de maneira muito disciplinada para antecipar ao máximo essa implementação.

Gueitiro Genso: Kiefer, é o Gueitiro. Obrigado. Eu vou cobrir aqui a segunda pergunta sua sobre a MWM. Vou começar aqui resgatando um pouco aqui da lógica da aquisição da MWM na estratégia da Tupy. A MWM tem três unidades de negócio: A primeira delas que eu quero comentar aqui é de contrato de manufatura, é o maior encaixe à estratégia da Tupy, que é a unidade de serviços, e ela atende os mesmos clientes, as mesmas OEMs que a Tupy ao longo do tempo entrega seus produtos. Mas essa unidade também é afetada pelo mercado, pela sazonalidade que acontece quando o mercado está puxando menos produtos.

Por outro lado, tem duas unidades de negócios, que eu até comentei hoje no *call*, mas só reforçando: A primeira delas é a unidade anticíclica, que é o *aftermarket*. Então, aqui tem uma estratégia muito bem definida, mês a mês nós vem conseguindo ter volumes superiores, batendo recorde de vendas, e a estratégia está entre aproveitar o que já vinha sendo feito de peças para os motores MWM, mas a linha Masterparts nossa foi criada exatamente para atender o portfólio de outros motores, e no Brasil, somente um terço dos motores são MWM. Então, tem dois terços de motores aí que não são MWM e que nós estamos aproveitando a expertise, a sinergia, a força da rede de distribuição e a marca MWM para crescer. Então, essa linha Masterparts vem crescendo a uma velocidade muito superior ao que vinha acontecendo com os motores MWM.

E a terceira unidade de negócios é a energia de descarbonização, que é uma unidade já mais nova, tem vários negócios ali debaixo dela, uns mais maduros, como geradores, outros em desenvolvimento, como motores marítimos e serviços. Vem crescendo também uma velocidade importante. E, para fechar aqui, complementando e fechando a tua questão, essa parceria recente que fizemos com a Yuchai vai nos habilitar a entrada em segmentos que nós não estávamos com motorização que permitisse entrar, por exemplo, *data center*, por exemplo, outros setores em que tínhamos limitação em relação à capacidade do motor. Então, estamos bem otimistas.

E, fechando aqui, eu acho que a MWM é uma grande *proxy* do que é essa composição da Companhia entre um pedaço que está ligado ao B2B das OEMs e as outras duas unidades que estão no B2C. E é o que estamos querendo fazer no todo da Companhia, à medida que os negócios vão crescendo aqui, vamos construindo esse colchão que nos permite passar por períodos sazonais em alguns segmentos.

Kiefer Kennedy: Obrigado e bom final de semana, pessoal.

Gabriel Rezende, Itaú BBA: Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pelo espaço aqui. São duas perguntas do lado do Itaú. A primeira delas, em linha com o comentário de vocês, o que vimos ontem nos números sobre capital de giro, queria entender se tem eventualmente algum salto adicional para notarmos em geração positiva de capital de giro agora no 4T do ano.

Entendo que houve aí uma otimização de estoques inacabados, pelo que vocês comentaram, então, enfim, entender se poderíamos esperar aqui mais uma surpresa positiva no 4T nesse sentido.

E aí vocês também comentaram bastante sobre a questão de melhora de alocação de linhas de produção, otimização das plantas. Eu queria só tentar encaixar aqui o entendimento de como que isso conversa com a dinâmica de tarifas Brasil-Estados Unidos. Enfim, como que a Companhia tem enxergado uma potencial diminuição de exposição dela à questão tarifária Brasil-Estados Unidos e se faria sentido esperarmos um impacto de volume, rentabilidade maior por conta da questão tarifária agora no 4T do que foi no 3T. Obrigado.

Rodrigo Périco: Gabriel, bom dia. Rodrigo falando, obrigado pela pergunta. Sim, todo esse processo que nós temos comentado aqui, quando enxergamos uma queda de volume de vendas, naturalmente, nós temos uma dificuldade maior de diluir custos na produção e nós temos um estoque para isso, então acabamos, na verdade, fazendo esse *trade-off*.

Naturalmente, nós vamos ter efeitos em nossa liquidez que afetam o resultado. Então, como métrica de capital de giro, sim, podemos esperar aí até R\$ 200 milhões adicionais na linha de estoque.

Toni Bueno: Gabriel, Toni falando. Sobre as tarifas basicamente, a conexão entre tarifas e o nosso *footprint* fabril, temos alguns pontos muito importantes aqui nesse gancho. O primeiro, é um conceito básico desse *footprint* a flexibilidade de planta. Quando citamos essa flexibilidade, nós estamos falando de disponibilizar o *sourcing*, a origem desses produtos, em duas ou mais plantas para os nossos clientes. Isso nos permite reagir a eventuais dinâmicas diferentes daquela que esperamos, seja ela em tarifas, seja em necessidade dos nossos clientes, e isso traz uma resiliência muito maior para a nossa cadeia de suprimentos em favorecimento aos nossos clientes.

Então, ele não é só uma dinâmica conectada a tarifas, tarifas podem se beneficiar desse footprint, mas, de maneira geral, é maior do que isso, é trazer uma maneira mais flexível de operação para os nossos clientes.

Outro ponto complementando o tema de estoques, a redução dos estoques, desde o trimestre passado, nós começamos a ter um nível de produção inferior ao volume de vendas. Para que a adequação desses estoques transcorra de uma maneira suave, sem impactar, obviamente, o nosso cliente, é trazendo ainda mais disponibilidade aos clientes. Nesse trimestre, agora no 4T, nós temos programação de férias para diversas fábricas, que é isso, basicamente, que sustentam essa redução expressiva nos estoques.

Gabriel Rezende: E só um *follow-up* nesse ponto – obrigado pelas respostas –, mas essa questão tarifária deveria, em alguma medida, onerar um pouco mais a rentabilidade agora no 4T versus o 3T, ou deveria ali ser um impacto em linha com o que já temos observado?

Ricardo Fioramonte: Gabriel, eu, Ricardo Fioramonte. Não devemos esperar nenhum impacto diferente do impacto já apontado nos resultados do 3T. Aliás, é importante destacar que o impacto é inexistente, nós conseguimos, através das medidas de mitigação, sejam mover estoque para os Estados Unidos antes da vigência das tarifas, mover parte da produção para o México, que já aconteceu, ou mesmo alteração de rotas logísticas, e finalmente acordos com clientes, nós estamos com essa situação equacionada.

Agora, é importante destacarmos que tarifa, nesse momento, não é só risco, é oportunidade também porque isso dá mais energia, ainda mais força para o movimento de regionalização

das cadeias e o nosso posicionamento geográfico, sem dúvida, nos posiciona para tirar proveito desse movimento.

Gabriel Rezende: Ótimo, bem claro. Obrigado, pessoal.

Andressa Varotto, UBS: Bom dia a todos, obrigada por pegar a minha pergunta. Dois pontos aqui do nosso lado também. Primeiro, queria que vocês falassem um pouco sobre os novos contratos que vocês têm no *backlog*, que acho que, ao longo dos últimos anos, a Companhia vem anunciando alguns novos contratos que começariam a operar no 2S desse ano e no próximo ano. Então, só queria fazer um *recap* disso.

E também, se vocês pudessem explorar um pouco mais a parceria com a Yuchai, do que vocês estão esperando aí dessa parceria e se vocês têm algum número de receita incremental para passar em relação a isso.

E um outro ponto, em relação a margens, nós vemos a Companhia operando com margens abaixo do histórico, e se vocês têm alguma projeção do que poderia ser a margem da Companhia após a estruturação considerando um cenário de volume mais estável e também considerando um cenário de retomada de volumes. Obrigada.

Ricardo Fioramonte: Olá, Andressa, bom dia. É o Ricardo Fioramonte novamente. Sobre os novos contratos, vou começar respondendo a sua pergunta destacando que 80% desses novos contratos são relacionados a novas gerações de motores que estão sendo trazidas ao mercado pelos nossos clientes para atender às legislações de emissões. E, combinado a isso, essas novas gerações estão sendo localizadas na América do Norte em função do USMCA. E, novamente, o nosso posicionamento nos colocou em posição de vantagem para ganhar esses negócios.

Como eu disse, são motores, são gerações novas que vêm ao mercado em função da legislação de emissões e começam a entrar a partir desse ano. Agora, ficou pouco visível nos nossos resultados esse ano por conta da situação conjuntural do mercado, e vamos começar a ver maior impacto a partir do ano que vem.

Gueitiro Genso: Andressa, é o Gueitiro. Vou cobrir aqui a sua questão sobre a Yuchai. Sim, em 2026, nós vamos começar a ver esse fruto dessa parceria, de fato, no faturamento e no EBITDA da unidade de energia e descarbonização. Não só da energia e descarbonização, como também essa parceria tem efeito no nosso negócio de *aftermarket*.

Vou comentar aqui como *aftermarket*. Na verdade, a fabricante de motores Yuchai já está no Brasil com seus motores aplicados nos clientes dela, da Yuchai lá na China, que estão vindo para o Brasil oferecer produtos. E a nossa rede de peças de distribuição pelo Brasil vai ser o ponto dessa parceria para essas peças de reposição. Então, tem um ganho aí já.

Segundo é que, como a Yuchai tem um amplo portfólio de produtos de motores, vai permitir com que escalemos setores que nós já estávamos trabalhando e evoluamos em outras máquinas. Vamos dar um exemplo. Nós estamos desenvolvendo o motor a etanol para um segmento de tratores para o setor sucroalcooleiro e para os setores que produzem o etanol, porque esse motor, além de ter pegada menor de carbono, ele é economicamente viável para esse setor. Com esse portfólio de produtos, vamos conseguir ampliar, inclusive, nesse segmento de etanol, para outras máquinas desse setor.

Idem para um movimento que está muito forte no Brasil, o Brasil tem a fortaleza dos biocombustíveis, e vou citar aqui o biometano. Nós vemos frota de ônibus, caminhão de lixo

sendo complementado o portfólio como biometano. Então, nós estamos conseguindo, e vamos enxergar isso em 26 já faturamento dessa parceria.

Rodrigo Fioramonte: Oi, Andressa, bom dia. Rodrigo falando, obrigado pela pergunta. Bom, sim, nós temos visto e presenciado margens menores. Necessariamente, todos sabem, o nosso negócio é bastante afetado aqui pelo volume de vendas, câmbio, mas não somente. Essa questão de diluição de custos, dado uma estrutura, além daquela necessária, ela também afeta o EBITDA, bate o EBITDA de uma maneira bastante significativa, e é muito disso que o Toni comentou, acho que todos os esforços estão centrados nessa redução de estrutura, que, no final do dia, vai nos ajudar muito na diluição de custos.

E não somente isso, temos outros projetos também, principalmente quando falamos de revisão de modelos, processos, estruturas em áreas-chaves como manufatura, qualidade, engenharia, a questão comercial também, novos contratos, condições mais favoráveis. Enfim, acho que é uma série de ações que estão em curso, depende muito mais da Companhia do que do mercado.

Enfim, como eu comentei, tem variáveis que nós não controlamos, mas nós vamos enxergar, sim, um *ramp-up* dessa margem bastante sustentável ao longo de 2026.

Andressa Varotto: Perfeito, obrigada. Se vocês me permitirem um *follow-up*. Vocês mencionaram a questão do USMCA e ano que vem estão previstas negociações da renovação desse acordo. Queria saber se tem algum *update* ou alguma expectativa em relação a isso e se também está sendo monitorado como um dos *triggers* para o mercado de caminhões e veículos pesados. Obrigada.

Ricardo Fioramonte: Andressa, não há nada nesse momento que nos permita fazer qualquer comentário concreto, além do que, acho que, nossa própria expectativa de que não deveria haver muita alteração em relação à estrutura do acordo no que diz respeito à indústria automobilística em função do que se construiu desde que o NAFTA foi implantado, há quase 30 anos.

Toni Bueno: E o interessante é que o USMCA foi criado na primeira administração Trump. Então, acho que há um sentido de uniformidade com a visão de geopolítica da atual administração.

Andressa Varotto: Perfeito, obrigada.

Gabriel Frazão, Bank of America: Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade aqui no *call*. Seria um *follow-up* sobre perspectiva de geração de caixa e alavancagem. Se vocês pudessem compartilhar conosco algumas iniciativas adicionais que vocês podem vir a implementar caso os mercados continuem fracos por mais tempo para evitar que a alavancagem da empresa chegue mais perto do *covenant*.

E também um outro ponto, se vocês pudessem dar uma cor de quando vocês esperam que a alavancagem atinja o pico e por volta de qual seria esse nível?

Rodrigo Périco: Vamos lá, Gabriel. Bom dia, é Rodrigo falando. Eu acho que vale a pena comentar o seguinte, quando falamos de alavancagem, a dívida da Companhia é de extrema qualidade, nós temos custos competitivos, torres de vencimento longas. Acho que vocês têm presenciado aí um *pick-up* nesse índice, mas, de fato, não é algo que compromete a liquidez da Companhia.

Nós temos à frente aí trimestres sazonais, o 4T e o 1T sempre são trimestres de resultado menor, historicamente, dada a indústria. A Companhia manteve a alavancagem controlada utilizando ações operacionais e financeiras. Nós temos otimizado o capital de giro, ajustamos a operação, reduzimos turnos, demos férias coletivas, estamos realizando manutenção preventiva também para evitar essas paradas não previstas.

É importante, de novo, frisar, nós somos afetados aqui por volume de vendas, câmbio e principalmente por diluição de custos. Esses dois são fatores que estão fora do nosso controle, como eu comentei, e nós entramos como? Com essas ações. Como foi comentado, uma redução, principalmente uma otimização do capital de giro, monetizar esse estoque que foi criado ao longo desse processo de redução de capacidade, então isso já traz um incremento bastante interessante para a empresa também. Esses processos de melhoria, todo esse *turnaround* que falamos de processo de melhoria de estrutura, tudo isso também é um ganho na veia da Companhia, ou seja, economizamos bastante caixa.

Então, são essas ações que nós estamos tocando aqui. Novamente, não é uma questão de liquidez e, sim, o que acontece? Nós estamos sofrendo nos trimestres EBITDAs cada vez menores e isso forma uma métrica que é o denominador que são os EBITDAs dos últimos 12 meses. Nós vamos continuar, sim, com mais ações de capital de giro, reduzir mais estoques ainda ao longo de 2026.

Gabriel Frazão: Certo, muito obrigado. Ficou super claro.

Nicolas Fabiancic, Jefferies: Boa tarde, obrigado pelo *call*. Estamos ouvindo aí?

Rodrigo Périco: Sim, te ouvimos, Nicolas.

Nicolas Fabiancic: Perfeito, muito obrigado. E desculpe a pergunta, que acho que já alguns aspectos foram cobertos. Para nós aqui, foi bom ver que em um contexto desafiador Tupy ainda gerou caixa, produzindo aí a dívida bruta com boa liquidez. Mas queria fazer um *follow-up* sobre *liability management*, seu patamar de alavancagem.

Como estão vendo aí uma visão do *bond* 2031 em dólar, que está *treidando* com bastante stress, abaixo de US\$ 80, mais de 10% *yield* em dólar? Se poderiam fazer alguns comentários sobre esses aspectos de *liability management*, patamar de *leverage*, e se estão considerando algumas operações de recompra, *tender*, *buyback*, etc.

E também relacionado, só queria esclarecer, quanto a *covenants*, o que tem aí de *maintenance covenant*? Alguma necessidade de pedir um *waiver*? Com que bancos ou que instrumento precisa fazer um *waiver* fosse necessário? E se já essas conversas estão avançadas ou o que podemos esperar aí? Muito obrigado.

Rodrigo Périco: Nicolas, bom dia. Rodrigo falando. É um pouquinho da resposta que eu dei anteriormente ao Gabriel aqui. Nós temos aí mantido a alavancagem em níveis controlados, conforme nós reportamos agora no 3T. Diversas ações à frente, principalmente ligadas à capital de giro, à redução de estoque e outras ações também estratégicas aqui, principalmente ligada à redução de capacidade. Isso faz com que tenhamos, mais à frente, melhora no EBITDA.

Com relação a nossa dívida, ela está extremamente bem negociada, é um custo bem atrativo, nós temos acompanhado de perto, sim, o que tem acontecido no mercado *offshore*. O nosso papel estava com uma liquidez muito baixa, alguns *private bankers* acabaram saindo da posição, mas isso não reflete muito a situação de crédito da Companhia, tá? Obrigado.

Nicolas Fabiancic: Obrigado. E aí a respeito de *covenants* e *waivers*?

Rodrigo Périco: Não, por ora, a Companhia mantém diálogo sempre com os investidores, tanto do lado das ações, dívida, temos mostrado esse cenário de incerteza, impacto e volume. Tudo isso, de fato, pressiona, sim, a nossa alavancagem e nós estamos acompanhando. O importante é que a dívida líquida da Companhia permanece estável.

Nicolas Fabiancic: Obrigado.

Operador: Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Rafael para que faça as considerações finais da Companhia. Por favor, Sr. Rafael, pode prosseguir.

Rafael Lucchesi: Agradeço a participação e pelas perguntas. Como falamos ao longo da teleconferência, os segmentos de veículos comerciais têm sido afetados por fatores conjunturais, porém, os fundamentos dessa indústria continuam sólidos. Está se formando uma demanda reprimida que entendemos que será retomada ao longo de 2026.

O mercado de construção não residencial continua aquecido. Estamos vendo melhora de indicadores nos segmentos de comerciais leves e na Europa. Temos muito valor para capturar com iniciativas internas. São movimentos de flexibilização e eficiência operacional que contribuirão com ganhos expressivos já em 2026 e que ocorrerão de forma independente da retomada de volumes.

Eu estou confiante de que as ações que estamos tomando hoje fortalecerão a Companhia que estamos construindo. E, para isso, contamos com o comprometimento e a dedicação de todo o nosso time. Muito obrigado e até a próxima teleconferência!

Operador: A conferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um excelente dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”