

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à conferência da Tupy S/A para a discussão dos resultados referentes ao 4T25 e ano de 2025.

Esta conferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia em [ri.tupy.com.br](http://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 Componentes Estruturais; o Sr. Gueitiro 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 pela participação nessa teleconferência.

O ano de 2025 foi marcado por um ambiente de incerteza, que impactou a economia global e, consequentemente, os mercados em que atuamos. Fatores externos, tanto macroeconômicos como setoriais, afetaram nossas vendas e tiveram reflexos diretos sobre as receitas, que apresentaram queda de 9% na comparação com o ano anterior. O menor volume de produção também pressionou nosso resultado operacional em função da menor diluição de custo e dos impactos indicadores de eficiência e qualidade.

Somado a esses efeitos, reduziram o EBITDA no ano em mais de R\$ 700 milhões. Trata-se de um valor significativo. Caso tivéssemos mantido os volumes de vendas e produção de 2024, teríamos mais do que dobrado o EBITDA ajustado em 2025, fazendo essa simulação.

Apesar de um contexto desafiador, 2025 também foi um ano de continuidade da execução do nosso planejamento estratégico, avançando na construção de uma Companhia mais enxuta e eficiente. E sempre que necessário, essa estratégia foi revisada e aprimorada.

Mudanças geopolíticas, somado ao aumento da relevância da região do USMC (que compõe o México, Estados Unidos e Canadá) para nossos clientes, levaram a Companhia a promover ajustes significativos no escopo de projetos de redução de capacidade iniciado em 2024, cujo término estava previsto para 2025.

Nesse cenário, a disciplina de capital assume um papel ainda mais relevante. As ações voltadas à gestão de capital de giro contribuíram para a geração de caixa operacional de R\$ 915 milhões, a segunda maior da história da Companhia. É um resultado expressivo, essencialmente considerando o ambiente desafiador que enfrentamos. Esse avanço veio acompanhado de um rigoroso programa de controle de custo e despesa, que totalizou reduções de aproximadamente R\$ 300 milhões ao longo do ano.

Do ponto de vista comercial, seguimos ampliando nossa carteira de contratos e elevando a participação de novos negócios que combinam crescimento com maior rentabilidade. As margens da MWM atingiram 10%, representando um avanço significativo frente ao ano de pré-aquisição, quando eram de 6%, e também em relação a 2024, quando atingiram 8%. Esse desempenho reflete ganhos estruturais nas linhas, racionalização de processo, redução de custo e melhoria do mix de produtos.

Nos próximos slides, vou detalhar alguns desses efeitos que impactaram o resultado. A implementação de tarifas nos Estados Unidos afetou a confiança de empresas e consumidores, gerando também pressões inflacionárias no mercado doméstico norte-americano. Esse ambiente, somado ao adiamento da definição das regras de emissão para veículos comerciais (o EPA27) levou os compradores de caminhões a postergarem a renovação de suas frotas. Além disso, os preços de frete depreciados, decorrente do expressivo aumento da oferta no período da pandemia, pressionaram a rentabilidade das empresas de transportes nos últimos anos, contribuindo para a queda das vendas de veículos comerciais.

No Brasil, a combinação de juros elevados e fraco desempenho do agronegócio reduziu as vendas de veículos comerciais pesados e extrapesados, impactando diretamente no desempenho das unidades de negócio de Componente Estrutural e Contratos de Manufatura. Nos dois casos, observamos quedas expressivas superiores a 20%.

No próximo slide, comento sobre o impacto das mudanças no processo de revisão do *footprint* industrial e a alocação de produção realizada em 2025. Historicamente, adotamos a estratégia de adquirir ativos que nos permite acessar novos clientes e mercados, desmobilizando de forma oportuna eventuais excessos de capacidade oriundos dessas transações. Não se trata de resposta a movimentos cíclicos de demanda, e sim de ajustes estruturais que geram ganhos financeiros sustentáveis ao longo do tempo.

Desde o 2T24, estava em execução um projeto de redução de capacidade com foco nas operações localizadas no México, incluindo investimentos de R\$ 145 milhões em ativos e estoques. Contudo, diante da nova administração nos Estados Unidos e da adoção de políticas mais protecionistas, optamos por suspender esse processo e reavaliar a nossa estratégia industrial. Em resposta à demanda de clientes, tanto atuais quanto prospectivos, a partir do 2T25, implementamos alterações significativas nesse redesenho, incluindo o redirecionamento do projeto originalmente previsto e o início de um novo plano de adequação de capacidade a partir do Brasil.

Essas mudanças realizadas, como mencionei, em um cenário de volumes baixos, ou seja, deprimidos, resultaram em custos de ociosidade e atrasos na captura de benefícios esperados, além de envolverem gastos pontuais com reestruturações *impairments* e baixas contábeis. Trata-se de valores relevantes, mas que criam condições para ganhos estruturais na 2S26.

Passo agora a palavra ao Rodrigo, nosso CFO, que falará sobre o resultado do 4T25 e do ano de 2025.

**Rodrigo Périco:**

Obrigado, Rafael. Bom dia a todos.

No 4T, a receita totalizou R\$ 2,2 bilhões, uma queda de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete principalmente o menor volume de vendas, combinado com a apreciação do câmbio ao longo do período. Do ponto de vista geográfico, a distribuição da receita foi: 40% vieram das Américas do Sul e Central, outros 40% da América do Norte, 17% da Europa e os 3% restantes dos mercados de Ásia, África e Oceania.

Olhando por negócio, 80% da receita foi gerada pelo segmento de Componentes Estruturais e Contrato de Manufatura, que concentra produtos em ferro fundido e serviços de maior valor adicionado, como usinagem e montagem de componentes.

Já o segmento de Distribuição respondeu por 10% da receita, com foco na comercialização de peças de reposição e produtos hidráulicos. Os outros 10% vieram do segmento de Energia e Descarbonização, com destaque para conjuntos geradores, motores de fabricação própria e soluções voltadas à agenda de descarbonização.

No próximo slide, olhando primeiro para o Mercado Interno, as receitas das unidades de negócio de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura foram impactadas principalmente pelo desempenho mais fraco do mercado de veículos comerciais, com destaque para os segmentos pesados e extrapesados, decorrente de um cenário que reflete um ambiente de juros elevados, maior inadimplência e o desempenho do agronegócio, que acabou afetando igualmente as aplicações *off-road*.

Já no Mercado Externo, houve uma retração das receitas em função da menor demanda por veículos comerciais médios e pesados nos Estados Unidos, em um contexto de incertezas relacionadas à tarifa e aos seus impactos sobre inflação e taxa de juros. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo bom desempenho das vendas para veículos comerciais na Europa, impulsionado pelo movimento de renovação de frotas.

Por fim, vale destacar que os produtos de maior valor agregado representaram 41% da receita dessa unidade, reforçando a importância estratégica de soluções com maior complexidade técnica e maior contribuição para a rentabilidade.

Dando continuidade, temos a unidade de peças de reposição, cujas vendas corresponderam a 16% da receita do mercado interno, com um crescimento de 15% no mercado brasileiro, refletindo o desempenho das novas linhas de produtos, *masterparts* e opcionais, que juntas registraram expansão de aproximadamente 40% da receita. Além disso, a ampliação dos canais de distribuição e os ganhos de eficiência operacional contribuíram para o aumento da produtividade e sustentaram esse crescimento.

Avançando para o próximo, destacamos o desempenho da unidade de Energia e Descarbonização. O segmento registrou um crescimento de 36% no Brasil impulsionado principalmente pelo forte avanço nas vendas de motores próprios, além do aumento das exportações indiretas. O trimestre foi marcado pelo *ramp-up* de novos negócios, com destaque para bioplantas e projetos de transformação veicular, que começam a ganhar tração. Em termos de participação, essa unidade representou 24% da receita do mercado interno e 2% do mercado externo no período.

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 8% no período. Também observamos os efeitos de inflação em serviços e mão de obra, além da apreciação do peso mexicano, que foram mitigados parcialmente por iniciativas de redução de custos, reestruturação e ganhos de produtividade.

As despesas operacionais registraram queda 17% no trimestre e 7% no ano de 2025, reflexo principalmente dos menores volumes de vendas, apreciação cambial e outras iniciativas de ganho de eficiência. A comparação anual foi afetada por um patamar mais elevado de despesas com fretes devido a gargalos logísticos.

Na sequência, destacamos a parte superior, o EBITDA ajustado, que totalizou R\$ 39 milhões no 4T25, com margem de 2%. A margem do negócio tradicional foi negativa em 1% no trimestre, reflexo de queda dos volumes de vendas e produção, com impacto na eficiência operacional, piora da diluição de custos fixos e de indicadores de qualidade. O impacto combinado desses fatores foi de aproximadamente R\$ 205 milhões no trimestre. Além disso, a apreciação do real e peso mexicano resultaram impacto negativo de R\$ 70 milhões no período. Por outro lado, a operação da MWM apresentou uma margem de 10%, refletindo a implementação de projetos de otimização fabril e organizacional.

E no gráfico inferior destacamos a evolução do resultado líquido no 4T25, que foi impactado pelo *impairment* de ativos e baixas contábeis de estoque e créditos tributários, sem efeito caixa, relacionados ao projeto de redução e otimização de capacidade, tendo como contrapartida reduções de custos a partir do 2S.

Na sequência, detalhamos os principais efeitos que impactaram o EBITDA ajustado ao longo de 2025, onde a base de comparação 2024 foi afetada por R\$ 173 milhões em receitas de negociação comerciais não recorrentes e recebimentos de seguros no valor de R\$ 26 milhões.

Ao longo de 2025, os menores volumes vendas e produção geraram impacto negativo de aproximadamente R\$ 580 milhões, enquanto efeitos ligados a indicadores de qualidade, também relacionados a volumes menores, impactaram o ano em R\$ 150 milhões. Esses fatores foram parcialmente compensados por redução de custos e despesas de cerca de R\$ 300 milhões e cenário de câmbio favorável, com ganhos de aproximadamente R\$ 120 milhões.

Olhando o resultado financeiro do período, as despesas financeiras apresentaram um aumento de 23% em relação ao ano anterior. Esse crescimento reflete principalmente a elevação das taxas de juros no Brasil, que impactou a provisão de juros sobre a dívida em moeda local. Além disso, as despesas financeiras também foram afetadas pelo reconhecimento integral dos custos relacionados ao *waiver*, aprovado na Assembleia de Debenturistas em dezembro de 2025. Já as receitas financeiras somaram R\$ 45 milhões, impulsionadas pelo aumento da taxa de juros que remunera as aplicações financeiras e pela maior posição de caixa em reais ao longo do período.

Por fim, a variação cambial sobre as linhas do balanço em moeda estrangeira, combinada com o resultado das operações de *hedge*, gerou uma receita líquida de R\$ 7 milhões.

O próximo slide mostra a variação das principais contas de capital de giro, tendo o 3T25 como base de comparação. O Contas a Receber apresentou uma redução de R\$ 63 milhões no período, o que representou um impacto de um dia no prazo médio de recebimento. Esse movimento foi influenciado pela sazonalidade, pela maior concentração de recebimentos no 4T e pela redução dos volumes de vendas. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela depreciação do real frente ao dólar na comparação trimestral, já que 71% do contas a receber estão denominados em moeda estrangeira.

Em Estoques, tivemos uma redução de R\$ 257 milhões, equivalente a 11 dias, refletindo as iniciativas de gestão de capital de giro, com destaque para matérias-primas e produtos em elaboração. Já no Contas a Pagar, observamos uma redução de 4 dias, consequência principalmente da redução dos estoques e do menor volume em compras, parcialmente contraposto pela depreciação do real no período.

Seguindo a apresentação, os esforços de gestão de capital de giro contribuíram para a forte geração de caixa operacional em 2025, que atingiu R\$ 915 milhões, a segunda maior da história da Companhia.

Em um ambiente de demanda mais fraca, tomamos uma decisão consciente de produzir menos, mesmo sabendo que isso pressiona as margens, para consumir estoques, priorizar a geração de caixa e preservar a liquidez, ainda que isso ocorra em detrimento do EBITDA no curto prazo. Esse movimento segue também em 2026, ainda temos espaço para monetizar estoques e ativos não operacionais, e esse é um ponto importante de reforçar, a nossa prioridade é manter a solidez financeira da Companhia.

Dentro desse contexto, em 2025, realizamos a venda de créditos prêmios de IPI num montante de R\$ 174 milhões, contribuindo diretamente para o reforço de caixa. E, por fim, o endividamento líquido ao final de 2025 foi de R\$ 2,2 bilhões, redução em relação ao 4T24.

A alavancagem correspondeu a 3,35x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, refletindo principalmente o menor EBITDA acumulado ao longo do ano. Do ponto de vista da composição da dívida, 58% das obrigações estavam denominadas em moeda estrangeira. Por outro lado, 48% da posição de caixa também estava em moeda estrangeira, o que contribuiu para uma proteção natural do balanço. Encerramos 2025 com uma posição de caixa de R\$ 1,9 bilhão, reforçando a liquidez da Companhia.

Em dezembro, foi aprovada, em Assembleia Geral de Debenturistas, a flexibilização dos *covenants* financeiros das debêntures por meio do *waiver*. Em contrapartida, foram estabelecidas algumas condições, como alienação fiduciária de ativos imobilizados, a restrição temporária e recompra de ações e *bonds* e a limitação da distribuição de proventos acima do mínimo legal. Essas garantias permanecem vigentes ao longo do período do *waiver*, que se estende do 4T25 ao 3T27, e não restringem a execução do planejamento estratégico da Companhia nesse intervalo.

É importante reforçar que os níveis de alavancagem aprovados não representam, em hipótese alguma, *guidance* ou orçamento da Companhia, mas sim uma margem de segurança. A nossa visão é bastante clara: nós esperamos um retorno gradual dos volumes, o *ramp-up* dos novos contratos já anunciados e os efeitos dos projetos de otimização de capacidade e eficiência operacional, o que levará a um aumento do EBITDA ajustado e consequentemente à redução da alavancagem, especialmente a partir da 2S deste ano.

Com isso, eu passo a palavra ao Ricardo.

**Ricardo Fioramonte:**

Obrigado, Rodrigo. Bem, o Lucchesi já comentou sobre os fatores que influenciaram os setores que atendemos em 2025, e é importante reforçar que nossos resultados refletem o desempenho do mercado e dos nossos clientes, particularmente a combinação de desempenhos muito negativos nos dois países mais relevantes para a Companhia: Estados Unidos e Brasil. Mas, olhando adiante, nossas expectativas são positivas, pois não apenas enxergamos a recuperação de alguns segmentos, mas também esperamos crescer mais do que o mercado.

Desde nossa última teleconferência, em novembro, temos percebido clientes na América do Norte mais otimistas, indicando um aumento no ritmo de produção a partir do 2S, em linha com a esperada normalização de estoques na 1S do ano. A redução das incertezas relacionadas às tarifas e a confirmação da entrada em vigor da nova regra de emissões (EPA27), prevista para janeiro de 2027, tem fortalecido a confiança dos compradores de caminhões.

Outro fator relevante é a elevação dos preços de frete, decorrente da redução de capacidade e de um maior equilíbrio entre oferta e demanda. Adicionalmente, os novos contratos de blocos e cabeçotes trazem perspectivas de aproximadamente R\$ 1,4 bilhão em receitas adicionais anualizadas e esperamos cerca de R\$ 600 milhões provenientes desses projetos já em 2026.

No segmento de Veículos Comerciais leves também vemos sinais positivos. A expectativa de forte crescimento das vendas do motor Hemi utilizados nas picapes RAM deve contribuir para o aumento das nossas vendas. Esse motor, que utiliza blocos Tupy, havia sido descontinuado em 2024 e está retornando ao mercado com projeções de vendas bastante robustas para 2026.

Na Europa, o cenário também é favorável, impulsionado principalmente pela reposição de frotas e pelo ciclo de redução de juros que começou mais cedo. O volume consistente de entrada de pedidos e baixos níveis de estoques indicam uma demanda saudável para esse ano. Essas tendências já aparecem nas projeções públicas dos nossos clientes, que têm revisado para cima os seus *guidances* para 2026, tanto no mercado norte-americano quanto no europeu.

O mercado de Equipamentos Fora de Estrada (*Off-Road*) continua demonstrando atividade robusta. Como exemplo, os massivos investimentos em *data centers* têm impulsionado os setores de construção não-residencial e de grupos geradores, resultando em um aumento de demanda por motores de maior porte.

Por outro lado, no Brasil, estamos trabalhando com um cenário mais cauteloso. A combinação de juros elevados, níveis recordes de inadimplência e o fraco desempenho do agronegócio têm afetado especialmente os segmentos de Veículos Comerciais Pesados e Extrapesados.

Gostaria também de destacar um ponto estrutural relevante. Temos observado uma mudança importante na estratégia das montadoras, principalmente no mercado norte-americano. Diversos fabricantes estão reduzindo ou cancelando projetos de veículos elétricos e voltando a direcionar investimentos para modelos movidos a motores de combustão interna. E esse movimento, sem dúvida, favorece o nosso portfólio de produtos e serviços.

Nos próximos slides, quero trazer alguns indicadores que sustentam a nossa expectativa de recuperação do mercado americano ao longo de 2026.

O baixo nível de sucateamento e postergação da reposição de frotas nos últimos anos resultou na elevação da idade média dos veículos, que já se encontra acima da média histórica. Essa situação dispara a demanda por renovação de frota à medida que se confirme a tendência de melhora de rentabilidade das transportadoras. E nesse contexto é fundamental olharmos a evolução dos preços de frete. A combinação de pressão sobre preços ao longo dos últimos anos, com políticas que restringiram a disponibilidade de mão de obra no setor, levou à falência de diversas transportadoras, especialmente as de menor porte.

Tais fatores têm reflexos positivos, com ajuste de capacidade de transporte se refletindo na elevação de preços de fretes. Esse aumento é um indicador importante para restaurar a confiança do transportador e estimular o retorno dos investimentos em novos equipamentos.

A dissipação das incertezas e aumento da rentabilidade já estão se refletindo no aumento de encomendas, como se pode ver nesse gráfico. O aumento de pedidos e a redução de estoques

das montadoras ao longo da primeira metade do ano devem se refletir em um crescimento da produção no 2S. E aqui vale destaque para a entrada de pedidos em fevereiro, que foi a maior nos últimos 26 meses.

No próximo slide, quero falar sobre a execução do nosso projeto de redução de capacidade. É importante deixar claro que a redução de capacidade não é uma resposta a fatores conjunturais. Essa ação já estava prevista no plano de integração e captura de sinergia das aquisições. Estamos atravessando um momento de baixa no ciclo de mercado, mas não identificamos mudanças nos fundamentos dos setores em que atuamos. Os efeitos dessas iniciativas começarão a ser percebidos a partir do 3T, com ganhos estimados de R\$ 100 milhões em 2026 e R\$ 180 milhões por ano a partir de 2027, principalmente pela redução de custos fixos.

Estamos seguindo rigorosamente o cronograma, com esforços direcionados à flexibilização das plantas, desenvolvimento de ferramentais e processos que são necessários para a transferência dos produtos, bem como a aprovação dos clientes. E para fazer frente aos gastos de implantação do projeto, a Companhia constituiu provisão de R\$ 52 milhões já contempladas no resultado de 2025.

Eu passo agora a palavra ao Gueitiro, nosso Vice-Presidente de Estratégia e Novos Negócios.

### **Gueitiro Genso:**

Obrigado, Ricardo, e bom dia a todos.

Hoje vou comentar sobre o desempenho da nossa subsidiária MWM, que já responde por 27% da nossa receita total. Apesar do crescimento de 2 dígitos em diversos negócios, a receita da MWM apresentou uma redução de 3%, reflexo principalmente do desempenho do negócio de Contrato de Manufatura, diretamente ligado ao desempenho do mercado de caminhões no Brasil. Ainda assim, esse é um negócio gerador de caixa, com retorno sobre o capital investido significativamente superior aos dos demais segmentos da Tupy e que representa um grande diferencial competitivo e proposta de valor aos clientes.

A margem EBITDA em 2025 atingiu 10%, um aumento de 2 p.p. em relação ao ano anterior, refletindo um melhor mix de produtos e, principalmente, iniciativas internas de eficiência e produtividade.

No próximo slide, gostaria de destacar o desempenho do nosso negócio de Reposição de Peças. Esse segmento alcançou faturamento próximo a R\$ 570 milhões, com margens significativamente superiores aos da demais operações. Trata-se de um negócio anticíclico e que ganhará relevância cada vez maior dentro do portfólio da Companhia.

As novas linhas de produtos *Masterparts* e Opcionais tiveram expansão superior a 40% e já representam 20% da receita desse segmento. O ano de 2025 também foi marcado pela preparação da unidade para esse novo ciclo de crescimento. Concluímos a reorganização do centro de distribuição de peças em Jundiaí, São Paulo, ampliando sua capacidade em 28% e, ao mesmo tempo, elevando a produtividade em 35%.

A unidade de negócio de Energia e Descarbonização registrou crescimento de 16%, chegando a 27% quando consideramos apenas o mercado interno, com destaque para o desempenho das vendas de Grupos Geradores, segmento no qual somos líderes no Brasil. O ano de 2025 também foi marcado por avanços importantes e pela ampliação do portfólio. Iniciamos a operação da nossa primeira bioplanta no Paraná e estamos ganhando escala gradualmente no negócio de transformação veicular. Esses projetos geraram 32 milhões em receita, valor que crescerá em 2026 e nos próximos anos.

Apresentamos ainda ao mercado o nosso motor a etanol, já em operação em tratores utilizados pelas indústrias sucroalcooleira, e formamos uma parceria com a Yuchai, uma das maiores fabricantes de motores do mundo, para atuarmos como representantes exclusivos na América Latina. Essa parceria comercial e tecnológica amplia nossa oferta de motores a biocombustíveis e a gás para veículos zero quilômetro.

Trata-se de uma agenda totalmente alinhada às tendências regulatórias e à demanda do mercado, que já vem sendo materializado em projetos, como o firmado como a BMB do Grupo Vamos, além de outras iniciativas que serão anunciadas ao longo de 2026.

Agradeço novamente a presença de todos e, a partir de agora, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Kiefer Kennedy, do Citibank:** Tudo bem, pessoal? Bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer uma pergunta. São duas aqui do nosso lado, na verdade.

A primeira, ficou muito clara na apresentação de vocês a expectativa para 2026. Acho que vocês estão na ponta mais otimista para o mercado externo do que para o interno. Nós vemos isso refletido no *guidance* das Companhias lá fora. Naquele slide que vocês colocam o sobre o aumento de pedidos de veículos comerciais principalmente, realmente, fevereiro muito mais forte, aumentando ao longo do dezembro de 26.

Vocês já veem isso refletido de alguma forma na Tupy? Uma expectativa para o 2S melhor, mas, de alguma forma, já tem alguma entrada maior de pedidos? Enfim, queria ter um pouco mais essa visão para o mercado externo a partir desses dados que já estão um pouco mais otimistas, melhores na ponta.

E uma segunda é com relação ao *impairment* que foi reportado nesse 4T. Eu queria um pouco mais de cor aqui sobre qual foi a planta que ele foi feito, se foi dividido, enfim, em algumas plantas? Por que vocês viram essa necessidade adicional de fazer esse *impairment* pós o que aconteceu também em 2024?

No final do dia, eu estou tentando entender aqui se esses níveis de ajustes que já foram realizados já refletem o que a Companhia espera para conseguir entregar totalmente a reestruturação prevista para esse ano, ou se, de alguma forma, podemos ver, enfim, alguma deterioração pior no mercado e algum movimento adicional à frente aqui com relação ao *impairment*? Obrigado, são essas duas.

**Ricardo Fioramonte:** Perfeito. Bom dia, Kiefer, é o Ricardo Fioramonte. Eu vou responder à tua primeira pergunta e depois o Rodrigo responde à segunda.

Acho que a resposta rápida é: sim, nós já estamos vendo reflexos nas nossas carteiras dessa perspectiva mais positiva. Mas aqui é importante lembrar que o mercado de veículos comerciais no ano passado caiu quase 30% nos Estados Unidos e as montadoras, efetivamente, desmobilizaram capacidade, reduziram turnos de trabalho e agora trabalham na remobilização e na recomposição desses turnos de trabalho, e isso leva tempo.

Então, o que estamos esperando é que esses pedidos, que estão entrando agora em maior ritmo, reflitam-se em produção mais elevada e vendas mais elevadas daqui a seis meses. E temos informações de clientes de que, a partir de maio, eles já estarão com turnos restabelecidos. Então, sim, esperamos, de fato, uma segunda metade do ano melhor do que a

primeira. E já o início de um novo patamar de produção e vendas no mercado norte-americano, que deve se estender até 2027.

E ainda não temos total clareza do efeito de um eventual *pre-buy* que venha também, que, com a confirmação do EPA27, devamos enxergar algum impacto positivo disso também. E, por fim, acho que vale ressaltar que vários dos novos programas que nós anunciamos entram em 2026, ao longo de 2026. Isso também contribui para a expectativa de uma segunda metade do ano bem mais positiva.

**Rodrigo Périco:** Oi, Kiefer, bom dia. Rodrigo falando. Obrigado pela pergunta. Com relação a *impairment*, acho que mais do que discutir se o processo de retirada de capacidade está concluído, eu acho que nós estamos evoluindo, mudamos o critério da nossa decisão. Nós não enxergamos mais maximizar volume ou utilização a qualquer custo. O nosso mantra aqui basicamente é a capacidade passa a ser calibrada para um nível de demanda que, em breve, vai remunerar de forma adequada o capital, acima do nosso WACC.

A decisão não é um processo novo, nós decidimos essa retirada de capacidade já, já fazia parte de toda a nossa aquisição, já era um plano da Companhia, nós demos um *start* disso no passado, fizemos parcialmente isso no México. Dada às questões geopolíticas, nós apenas adequamos isso à nossa necessidade.

Então, eu acho que é o seguinte, no final do dia, o *impairment* é muito mais uma foto contábil, ele mostra muito claro que a Companhia, nos dois últimos anos, de fato, ela está executando o seu planejamento estratégico.

Naturalmente, o que acontece? Até pela nossa alavancagem operacional, ativos e custos fixos elevados, todo o movimento nessa direção leva um tempo. Nós não conseguimos fazer isso do dia para a noite. Então, tem todo um planejamento. Então, só para você ter uma ideia, nós já comentamos isso em *calls* de resultado, mas a movimentação de produtos, de plantas entre geografias, que nós pretendemos agora, são mais de 50 produtos, só de demanda de mão de obra, estamos falando de aproximadamente mais de 150 mil horas. Então, esse *impairment* foi constituído dentro da geografia Brasil.

**Kiefer Kennedy:** Obrigado.

**Fernanda Urbano, da XP:** Bom dia, pessoal. Obrigada pelo espaço. São duas perguntas aqui do nosso lado. Primeiro, eu queria fazer um *follow-up*, enfim, nessa discussão de perspectivas para veículos comerciais para esse ano, mas focando principalmente aqui no Brasil.

Enfim, estamos vendo alguns eventos geopolíticos recentes impactando e aumentando a incerteza a respeito de preços de frete, de rentabilidade das transportadoras aqui no Brasil e algumas incertezas também do lado do agronegócio. Diante de todo esse contexto, bastante incerto e volátil, eu queria entender se faz sentido pensarmos numa recuperação de volumes mais lenta do que o anteriormente esperado aqui para o Brasil.

Se vocês puderem comentar um pouco como vocês estão vendo o 1S para veículos comerciais aqui no Brasil, até em função também do Programa Move Brasil. Seria legal pegar uma visão mais atualizada de vocês com relação a isso.

E uma segunda pergunta com relação à alavancagem. Dado todo esse contexto de volumes da indústria mais fracos ainda no 1S, uma sazonalidade no 1T, que deve jogar contra também, queria entender se vocês poderiam comentar como vocês estão vendo a trajetória de alavancagem aí nos próximos trimestres. Nós queríamos entender se vocês veem algum risco

de necessidade de discutir flexibilizações adicionais ou revisar o *waiver* recente de *covenant*. Obrigada.

**Ricardo Fioramonte:** Olá, Fernanda. Ricardo, novamente. Bem, de fato, a situação no mercado doméstico é um pouco mais incerta. Posso dizer que as montadoras iniciaram o ano com perspectivas de recuperação a partir do 2T, do final do 2T, muito sustentadas aí pela expectativa de impacto do Move Brasil, mas, sem dúvida, essa situação geopolítica e o impacto no preço do diesel e todos os reflexos que isso tem pode atrapalhar.

Nesse momento, estamos cautelosos, como eu falei durante a apresentação, não apostando em recuperação como estamos apostando no mercado norte-americano.

O que tem de vantagem para a Tupy no mercado doméstico é que nós temos vários negócios de exportação indireta. Nós fornecemos blocos e cabeçotes para os nossos clientes aqui no Brasil que são exportados, e, aí sim, nessa parte do negócio, nós esperamos um desempenho melhor do que do ano passado, porque vários desses produtos têm destino à Europa, que está com uma atividade boa em veículos comerciais, crescendo. e uma parte desses negócios de exportação indireta são destinados a aplicações militares que, em função dessa situação geopolítica que causa impactos negativos por um lado, está aumentando a demanda por veículos para aplicações militares, que nós atendemos.

**Rodrigo Périco:** Fernanda, bom dia. Rodrigo falando. Bom, vamos lá. Olhando aqui de forma prospectiva, nós não enxergamos nenhuma necessidade de renegociação desses níveis de *waiver*. Lembrando que eles foram constituídos, de certa forma, dado que a constituição do EBITDA nos últimos 12 meses é menor, a nossa liquidez está conservada, o nível de 5,5x para 2026 chegando a 3,5x em 2027 é uma margem de segurança para a Companhia. Tanto porque, é o seguinte, grande parte dessa recuperação, obviamente, nós temos duas variáveis aqui que a Companhia não controla, volume de vendas e câmbio, mas grande parte desse processo de recuperação da Companhia está dentro de casa.

Ou seja, o que é a nossa expectativa? Nós vamos ter um crescimento de mercado esse ano, os volumes retornando, nós temos a rampa dos novos projetos de 1,4 bilhão, que em 2026 totalizam R\$ 600 milhões, e esses dois projetos. A otimização de capacidade e eficiência, só o primeiro ele gera 180 milhões, como nós já publicamos, na perpetuidade, e o segundo por volta de 2% da margem de EBITDA.

Então, assim, a nossa crença, ela é muito real de que a Companhia irá, sim, se desalavancar a partir do 2S agora de 2026.

**Fernanda Urbano:** Tá claro, muito obrigada. Bom dia.

**Gabriel Rezende, do Itaú BBA:** Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado por pegar a nossa pergunta aqui do Itaú. Eu queria fazer um *follow-up* nos pontos da Fernanda, replicando o racional de eventual volatilidade na recuperação de pesados aqui no Brasil para o resto das geografias da Companhia.

Eu entendo que os fretes rodoviários devem ficar pressionados no mundo todo, inclusive na América do Norte. Enfim, só entender eventualmente como que de repente um fevereiro mais otimista em termos de entrada de pedidos de repente não poderia ser acompanhado por alguns meses aqui de incerteza do lado do frotista e, portanto, do lado das montadoras também em relação aos novos pedidos dado o aumento de petróleo e, portanto, algum aumento esperado no curto prazo de preço de frete também? Enfim, uma carga de custos maior para o operador do caminhão, dos veículos pesados?

E também só um *follow-up* em relação à dinâmica de margem agora nesse 1S. Está claro que a Companhia está esperando um aumento mais relevante no 2S, tanto em receita e (aqui imagino que) a alavancagem operacional também no 2S, mas só queria entender como que vocês estão antecipando o comportamento disso no 1T e 2T do ano? Se olharmos para a margem EBITDA ajustada no 4T, que vocês acabaram de reportar, como que ela deveria expandir nesse começo de ano, 2T, *vis-à-vis* aí o que vocês estão esperando de volume hoje? Obrigado.

**Ricardo Fioramonte:** Oi, Gabriel, bom dia. Ricardo, novamente. Assim, aqui a respeito do mercado doméstico e, como você falou, de possível volatilidade, é importante termos em mente que o 4T foi muito ruim para a indústria, então o ritmo neste momento é melhor do que o do 4T e continuará assim, ainda que enfrentemos alguma volatilidade.

A outra coisa é que tem um fator que amortece essa volatilidade, que é o fato de que, uma vez a cadeia, iniciando pelas montadoras, estando mobilizadas, com turmas de trabalho mobilizadas para produzir, esses cortes não necessariamente acontecem no curto prazo. Então, assim, nós acreditamos que a carteira esteja protegida no curto prazo.

Esses movimentos também, esses reflexos, eu acho, dessa situação de diesel mais caro e aumento de custo para o transportador, como falamos também durante a apresentação, obviamente que tem um impacto negativo na rentabilidade dos frotistas, mas tem um desdobramento importante, que é a retirada do mercado de algumas das transportadoras pequenas. Isso acaba ajustando a capacidade de transporte e tendo um efeito positivo no preço do frete.

Mas, de qualquer forma, estamos bem cientes da situação, não é céu de brigadeiro nesse momento, mas acreditamos que estamos com uma situação sólida em carteira nesse momento.

**Rodrigo Périco:** Gabriel, é o Rodrigo. Bom dia. Com relação às margens, o que nós temos visto é um 1T, em termos de volume estudado na nossa peça orçamentária, muito em linha. De fato, o câmbio, sim, ele nos afeta, mas, por outro lado, temos conseguido também grandes conquistas com relação à redução de custos e despesas. Então, de certa forma, vamos compensando essa apreciação até então do câmbio com medidas internas e mantemos o nosso *guidance*, que nós já passamos diversas vezes em conferências, que, sim, o 2S nós começamos a enxergar uma margem EBITDA consolidada, uma boa recuperação, margem EBITDA consolidada, níveis aí pré-aquisição, tá?

**Gabriel Rezende:** Tá certo. Só um *follow-up*, Rodrigo. Quando você comenta de margem em linha no 1T, é em linha com as expectativas da Companhia? Imagino que seja em linha com as expectativas da Companhia, não em linha com o que vimos no 4T.

**Rodrigo Périco:** Perfeito, perfeito. É em linha com as expectativas da Companhia, é melhor, obviamente, que o 4T.

**Gabriel Rezende:** Tá certo, obrigado, pessoal.

**Jonathan Coutras, do JP Morgan:** Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Tenho duas perguntas do meu lado também. A primeira, se puderem compartilhar qual o grau de utilização da Companhia no segmento automotivo hoje.

E a segunda pergunta, se puderem comentar um pouco do CAPEX feito no 4T relativo ao tamanho atual da Empresa. Pensando em receitas, nos pareceu um pouco alto pensando também que a Empresa está cortando capacidade. Não sei se teve algum investimento pontual dado os novos produtos para o 2S, que foi comentado, ou algum outro fator que possam compartilhar? Obrigado.

**Rodrigo Périco:** Oi, Jonathan, bom dia. Rodrigo. Vou pegar aqui a do CAPEX. Vamos lá, então é o seguinte: o investimento para o 4T é muito em linha daquilo que estávamos esperando, tanto que o conjunto da obra de 2025 também ficou dentro das expectativas da Companhia. De fato, nós tivemos alguns investimentos, sim, mas esses investimentos muito linkados à questão de desmobilização da nossa capacidade operacional.

**Gueitiro Genso:** Jonathan, é o Gueitiro, tudo bem? Eu vou falar aqui um pouco da nossa estratégia de capacidade. Acho que tanto o Rodrigo quanto o Ricardo falaram um pouco disso, mas, assim, só reforçando aqui e aí conectando com o *impairment* que nós fizemos, esse movimento está ligado à estratégia da Companhia quando nós fizemos os M&As, que enxergávamos que havia uma oportunidade para um consolidador nesse setor e executamos a primeira parte desse movimento, que é comprar capacidade.

Junto com a capacidade, veio a carteira de clientes e capacidade maior da Companhia de precificar, poder de barganha junto às OEMs. Isso nós já enxergamos também. Estão falando em 2026 agora de novos produtos que já vieram sob novas bases de preços e que R\$ 600 milhões de receita estão previstos para entrar já em 26. É por isso que se sustenta a nossa a nossa tese de que nós vamos crescer em 26 mesmo com o mercado americano andando de lado.

Nós não estamos contando ainda com esse movimento do *pre-buy*, que, acreditamos, mas não está no nosso *budget*, estamos trabalhando conservadoramente e estamos executando esse movimento de retirada de capacidade. E a pergunta aqui é: vamos parar nesse movimento? A resposta é: estamos nos adequando, mudamos o *mindset* aqui da Companhia de adequar a capacidade das nossas plantas ao tamanho do mercado barra ao que remunera o nosso capital. Então, estamos muito atentos a isso e ao longo dos próximos movimentos aí vamos sempre calibrar com essa equação.

**Jonathan Coutras:** Obrigado, pessoal. Mas se vocês me permitem só um *follow-up*, eu lembro que ali na metade do ano passado vocês comentavam de estar na casa ali dos 65%, a Empresa tem esse objetivo de chegar a 80%. Então, considerando a dinâmica de mercado e as desmobilizações, é razoável pensar que vocês estão acima desses 65? Vocês estão ali nos 70 e alguma coisa. Claro que não podem abrir, imagino, o número exato, mas se esse racional faz sentido.

**Ricardo Fioramonte:** Jonathan, esses grandes números continuam os mesmos, e é claro que sempre tem uma variação para cima ou para baixo, mas estamos nos preparando para regular a demanda atual, mas com um olhar para o nosso planejamento de longo prazo e acreditamos que seja o suficiente para atender à demanda que vem adiante.

**Jonathan Coutras:** Tá bom. Obrigado, pessoal. Bom dia.

**Operadora:** A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Rafael para as considerações finais da Companhia.

**Rafael Lucchesi:** Obrigado novamente pela presença de todos nessa teleconferência.

Falando sobre 2026, é importante destacar três movimentos que acontecem ao mesmo tempo na Companhia: (i) primeiro, é a execução de uma etapa fundamental da transformação do nosso *footprint* industrial, que inclui a redução de capacidade, o que trouxe impactos contábeis relevantes no 4T25, mas que faz parte de uma estratégia clara, bem definida pós as aquisições para tornar nossa base produtiva mais eficiente. Esse movimento já começa a gerar valor em 2026 com o aumento das margens operacionais e melhor retorno sobre o capital investido;

(ii) o segundo movimento é comercial. Iniciamos a captura dos benefícios dessa nova fase com produtos que serão fabricados em linhas mais eficientes, com menor custo de manutenção e dentro de processos mais organizados. Isso significa menor custo de qualidade, mais competitividade e ganho de participação. A rampa desses novos contratos se reflete em aumento na nossa capacidade em mercados importantes, como o Classe 8 dos Estados Unidos;

(iii) e o terceiro é o início do ciclo de recuperação operacional. Com mais eficiência, melhor diluição de custos e uma base de ativo agora ajustada ao nível da demanda. Além disso, o ambiente externo se mostra mais construtivo, especialmente na América do Norte. Há menos incerteza nos setores em que atuamos e indicadores importantes começam a melhorar, como o preço de frete. Os níveis fortes de encomendas em janeiro e fevereiro devem impulsionar a produção no 2S, um movimento que nossos clientes já começam a perceber e a indicar.

Mas o ponto mais importante, olhando para frente, é que a Companhia está se tornando estruturalmente mais resiliente e, conseqüentemente, mais competitiva. Resiliente porque hoje temos uma base industrial mais eficiente e mais bem ajustada ao nível da demanda, com menos ociosidade estrutural e maior capacidade de adaptação. E resiliente também porque estamos ampliando nossos vetores de crescimento.

Temos negócios anticíclicos, como o *aftermarket*, que cresce acima do mercado e com margens superiores. Estamos avançando em serviços de maior valor agregado, como montagem e soluções integradas. Estamos fortalecendo o nosso *pipeline* em novas frentes como motores a biocombustíveis que começam a ganhar escala com parcerias recentes. Portanto, além de melhorar o desempenho do negócio *core*, estamos construindo uma economia menos dependente dos ciclos de mercado. Será um ano com desafios de execução, mas que já aponta vetores claros de melhoria de resultados.

Muito obrigado.

**Operadora:** A conferência da Tupy está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-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”